

ISSN 1993-0259 (Print)
ISSN 2219-4649 (Online)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією С. І. Шкарабана
Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 14
№ 1

Тернопіль
2013

Економічний аналіз

Том 14. № 1.

2013 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 4 від 25 грудня 2013 р.

Рекомендовано рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету до поширення через мережу Інтернет, протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.

Збірник наукових праць

Засновник і видавець:

Тернопільський національний економічний університет

Виходить чотири рази на рік

Заснований у червні 2007 року

Збірник входить до переліку наукових фахових видань Вищої атестаційної комісії України у галузі економічних наук
(Постанова ВАК України № 1-05/4 від 14. 10. 2009 р.)

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 1. – 369 с. – ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

Збірник наукових праць „Економічний аналіз” містить статті теоретичного та прикладного характеру з актуальних проблем економіки, фінансів, обліку, аналізу й аудиту тощо.

Головний редактор

Шкарабан С. І., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Заступники головного редактора

Дерій В. А., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Ярошук О. В., к. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Редакційна колегія:

Абуселідзе Г. Д., д. е. н., проф., Батумський державний університет імені Шота Руставелі (Грузія)

Длугопольський О. В., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Гуцал І. С., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Задорожний З.-М. В., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Крупка Я. Д., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Крик Барбара, д. габ., проф., Щецинський університет (Республіка Польща)

Крисоватий А. І., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Лазаришина І. Д., д. е. н., проф., Національний університет водного господарства та природокористування (Україна)

Мартинюк В. П., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Мних Є. В., д. е. н., проф., Київський національний торговельно-економічний університет (Україна)

Монастирський Г. Л., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Панков Д. О., д. е. н., проф., Білоруський державний економічний університет (Республіка Білорусь)

Предеус Н. В., д. е. н., доц., Саратовський державний соціально-економічний університет

(Російська Федерація)

Рудницький В. С., д. е. н., проф., Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи

Національного банку України (Україна)

Сковронська Агнешка, д. габ., проф., Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Чая Станіслав, д. габ., проф., Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Літературний редактор

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

URL: <http://econa.org.ua/>

http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/index.html

<http://www.library.tneu.edu.ua/>

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2013

© «Економічний аналіз», 2013

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2013

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.*

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Герасимчук Зоряна Вікторівна, Тендюк Алла Олександрівна

Теоретичні основи управлінського аналізу

7

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЮВИХ РИНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Ажаман Ірина Анатоліївна

Розвиток соціальної інфраструктури сучасного села

17

Біда Маріанна Богданівна

Сучасні теоретичні підходи до аналізу зв'язку між міжнародною торгівлею та економічним зростанням

25

Букреев Игорь Александрович

Роль рекреаційного потенціала регіона в конкурентоспособности рекреаційно-туристической отрасли

31

Валіулліна Зоряна Володимирівна

Сучасні тенденції розвитку ринку пасажирських перевезень на автомобільному транспорті

38

Венгер Віталій Васильович

Теоретичні засади формування фінансово-промислових груп

46

Гончаренко Оксана Володимирівна

Інноваційний процес в агропромисловому виробництві: структуризація та особливості організації

54

Горяна Ірина Володимирівна

Формування методики оцінювання сталості розвитку регіонів

59

Дащук Юлія Євгеніївна

Методичний підхід до оцінки рівня розвитку рекреаційного потенціалу регіону

64

Зачосова Наталія Володимирівна, Шевченко Анна Михайлівна

Механізм довірчого управління фінансовими активами: сучасні загрози ефективності, напрямки оптимізації

71

Ільєнко Оксана Вікторівна

Роль міжнародного маркетингу в глобалізованій економіці при формуванні економічної безпеки

80

Коломицев Артем Олександрович Управління соціально-економічним розвитком регіону на основі концепції регіонального маркетингу	87
Мазур Ірина Михайлівна Аналіз глобальної енергетичної безпеки: теоретичні та прикладні засади	94
Мищенко Юлія Василівна Роль держави в регулюванні інновацій у сфері послуг	106
Носик Олена Миколаївна Інноваційна дисфункція української економіки: проблема визначення поняття	111
Олексіч Дмитро Володимирович, Олексіч Жанна Анатоліївна Механізм визначення інтегрального ефекту від реалізації державних цільових програм і проектів	118
Побута Микола Володимирович Еволюція тіньової економіки в Україні	127
Пожарицька Ірина Михайлівна Професійне судження аудитора: гносеологічний аспект	134
Соколик Марія Петрівна Нестабільність на споживчому ринку: причини і наслідки для економічного зростання в Україні	140
Хазах Катерина Олексіївна Розподільчі відносини як чинник формування заробітної плати в Україні	151
Черниш Ірина Володимирівна Роль туристичної галузі у розвитку національної економіки	159
Шапвалова Тетяна Вікторівна Вплив соціального капіталу на економічне зростання	167
Шукалович Василь Федорович Аналіз динаміки зміни цін у продовольчих маркетингових ланцюгах в Україні	176
Щекович Олена Сергіївна, Афанасьєва Марія Григорівна Методологічні підходи до оцінки та прогнозування економічної безпеки суб'єктів господарювання на галузевому, міжгалузевому та регіональному рівнях	184
Язлюк Борис Олегович Аналіз та оцінка негативного впливу бюджетних обмежень на інфраструктурний розвиток регіонів	194

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

Гавриленко Наталія Вікторівна, Буга Наталія Юріївна, Черешня Віктор Миколайович Оцінювання податкового навантаження підприємств малого бізнесу в межах «податкового коридору»	200
Глуценко Олександр Олександрович, Райхерт Христина Ярославівна Особисті інформаційні важелі у сфері антилегалізаційного фінансового моніторингу	207
Говорушко Тамара Андріївна, Ситник Інна Петрівна, Данильчук Юлія Віталіївна Вплив страхування на розвиток підприємницької діяльності в Україні	217
Горна Марина Олексіївна Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності: аналіз стану та тенденцій	224
Гурнак Олександр Володимирович, Гурнак Аліна Юріївна Аналіз загроз податковій безпеці держави	231
Данилюк Марія Миколаївна Вплив виконання державного бюджету на макроекономічну стабільність в Україні	241
Дем'яненко Інна Вікторівна, Кульбач Юлія Олександрівна Державна політика мобілізації тимчасово вільних грошових коштів з метою забезпечення ефективного їх використання	248
Іваницька Марія Петрівна Концептуальні підходи до оцінки податкового потенціалу міста	254
Іонін Євген Євгенович Бюджетування як засіб реалізації ефективної фінансової політики держави	260
Кондюх Оксана Іванівна Прагматизм і проблематика податкової складової формування бюджетних ресурсів держави	267
Копчинська Катерина Олександрівна Особливості оподаткування дивідендів та їх вплив на інвестиційний потенціал України	275
Литвин Антон Валерійович Побудова моделей прогнозування банкрутства страхових компаній України в післякризовий період	282

Новосьолова Олена Сергіївна Теоретичні аспекти побудови системи управління державним боргом	301
Павловська Єлизавета Олександрівна Складові внутрішніх та зовнішніх запозичень України	308
Пігуль Наталія Георгіївна, Дехтяр Надія Анатоліївна, Люта Ольга Василівна Внутрішні джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств	314
Попова Інна В'ячеславівна Очікувані зміни законодавства щодо вдосконалення фінансового контролю страховиків	321
Проскура Катерина Петрівна Комплексне оцінювання ефективності податкового адміністрування в Україні	330
Стефанів Ігор Федорович Методи інтенсифікації інвестиційних процесів в Україні	341
Толопіло Марина Петрівна Особливості формування доходів місцевих бюджетів в умовах нового бюджетного та податкового законодавства	347
Черничко Станіслав Федорович Державний борг України: тенденції та ризики	355
Черничко Тетяна Володимирівна Інституційні засади організації кредитних відносин в Україні	361

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 005:52

Зоряна Вікторівна ГЕРАСИМЧУК

доктор економічних наук, професор,
Луцький національний технічний університет
вул. Львівська, 75, м. Луцьк, 43018, Україна
E-mail: rector@lutsk-ntu.com.ua
Телефон: +380332746103

Алла Олександрівна ТЕНДЮК

кандидат економічних наук, доцент
викладач кафедри менеджменту та маркетингу
Луцький національний технічний університет
вул. Львівська, 75, м. Луцьк, 43018, Україна
E-mail: ten-alla@yandex.ru
Телефон: +380332253612

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ

Герасимчук, З. В. Теоретичні основи управлінського аналізу [Текст] / Зоряна Вікторівна Герасимчук, Алла Олександрівна Тендюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І.Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том14. – № 1. – С. 7-16. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Сформовано теоретико-методологічні підходи до управлінського аналізу, на основі обґрунтування його сутності та основних складових елементів. Розглянуто основні теоретичні аспекти у трактуванні сутності управлінського аналізу, що дало можливість удосконалити його термінологічну визначеність. Систематизація теоретико-методичних підходів до аналітичного забезпечення управління та врахування сучасних тенденцій розвитку економічного аналізу стали підґрунтям для визначення особливостей, предмета та об'єкта управлінського аналізу. На основі дослідження сучасних трансформацій економічного аналізу було сформульовано основні завдання управлінського. Конкретизація об'єкта останнього дозволила деталізувати основні його напрямки, якими є аналіз ресурсного забезпечення, функціональних напрямків діяльності підприємства та системи його менеджменту. Доведено, що основним призначенням управлінського аналізу є аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень, реалізації управлінських функцій та досягнення стратегічних, тактичних та оперативних цілей підприємства.

Ключові слова: управлінський аналіз; економічний аналіз; складові управлінського аналізу.

Зоряна Вікторівна ГЕРАСИМЧУК

Алла Александровна ТЕНДЮК

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Аннотация

Сформированы теоретико-методологические подходы к управленческому анализу, на основе обоснования его сущности и основных составляющих элементов. Рассмотрены основные теоретические аспекты трактовки сущности управленческого анализа, что позволило усовершенствовать его терминологическую определенность. Систематизация теоретико-методических подходов аналитического обеспечения управления с учетом современных тенденций развития экономического анализа стали основой для определения особенностей, предмета и объекта управленческого анализа. На основе исследования современных трансформаций экономического анализа были сформулированы основные задачи управленческого анализа. Конкретизация объекта управленческого анализа позволила детализировать основные его направления, которыми являются анализ ресурсного обеспечения, функциональных направлений деятельности предприятия и системы менеджмента предприятия. Доказано, что основным назначением управленческого анализа является аналитическое обеспечение

© Зоряна Вікторівна Герасимчук, Алла Олександрівна Тендюк, 2013

принятия управленческих решений, реализации управленческих функций и достижения стратегических, тактических и оперативных целей предприятия.

Ключевые слова: управленческий анализ; экономический анализ; составляющие управленческого анализа.

Zoryana Viktorivna HERASYMCHUK

Doctor of Economics, Professor,
Lutsk National Technical University
Lvivska str., 75, Lutsk, 43018, Ukraine
E-mail: rector@lutsk-ntu.com.ua
Phone: +380332746103

Alla Olekandrivna TENDYUK

PhD, Associate Professor,
Lecturer,
Department of Management and Marketing,
Lutsk National Technical University
Lvivska str., 75, Lutsk, 43018, Ukraine
E-mail: ten-alla@yandex.ru
Phone: +380332253612

THEORETICAL BASIS OF MANAGERIAL ANALYSIS

Abstract

Theoretical and methodological approaches to management analysis, based on the nature and justification of its basic components are formed. There have been considered the main theoretical approaches to the interpretation of the essence of management analysis, making it possible to improve its terminological distinction. Systematization of theoretical and methodological approaches to the management and analytical account of current trends in the economic analysis has become the basis for determination of characteristics, subject and object of management analysis. Basic task of management analysis as a base for the studying of modern economic transformation analysis is formulated. Specification of the object of management analysis has allowed to detail its main lines. They are the analysis of resource support, functional areas of business and management system of the enterprise. It is shown that the main purpose of management analysis is the analytical support of decision-making, implementation and management functions to achieve strategic, tactical and operational objectives of the enterprise.

Keywords: management analysis; economic analysis; managerial analysis components.

JEL classification: M400

Аналіз є частиною роботи менеджерів у процесі прийняття управлінських рішень та реалізації функцій управління. Його результати використовуються на усіх стадіях управлінської діяльності. Аналіз покликаний підвищити вірогідність та якість інформації, об'єктивно, раціонально і реально уявити протікання процесів і отримані результати виробничо-гоподарської діяльності підприємства, слугує підґрунтям для прийняття управлінських рішень. Ефективність та раціональність прийнятих управлінських рішень визначається глибиною, якістю і своєчасністю проведеного аналізу.

Вирішенням теоретично-методологічних та практичних проблем управління займалися такі відомі вітчизняні та зарубіжні науковці як: М. Альберт, О. С. Виханський, С. О'. Донелл, О. Є. Кузьмін, Г. Кунц, М. М. Мартиненко, М. Мескон,

А. Й. Наумов, Г. В. Осовська, Ф. Хедоурі, Ф. І. Хміль та ін.

Значний внесок у розвиток теоретико-методологічних положень економічного аналізу зробили: М. І. Баканов, С. Б. Барнгольц, І. І. Каракоз, Є. В. Мних, В. І. Самборський, С. К. Татур, М. Г. Чумаченко, А. Д. Шеремет.

Питання обґрунтування наукових положень управлінського аналізу висвітлені у роботах: С. А. Бороненкова, Н. А. Вахрушиної, І. В. Семенко, Є. М. Сич, С. В. Філіппової, Г. В. Шадріної та ін.

Однак на сучасному етапі розвитку наукової думки теоретико-методологічні положення управлінського аналізу не є достатньо обґрунтованими. Метою статті є формування основних теоретичних положень управлінського аналізу, на основі інтеграції теоретико-методологічних положень менеджменту та економічного аналізу. Невирішеними

залишаються питання з'ясування сутності управлінського аналізу, обґрунтування його предмета, об'єкта та завдань. Крім того, сучасні трансформації виробничо-господарської та управлінської діяльності ставлять нові завдання та формують якісно нові вимоги до методичного забезпечення аналітичних процедур. Окреслене коло питань формує основні напрямки нашого дослідження.

В економічній літературі немає єдиного підходу до трактування сутності управлінського аналізу, визначення його меж, об'єктів та функціональних завдань. Потрібно зауважити, що багато наукової літератури як з економічного аналізу, що містять такий розділ [1-5], так і безпосередньо з управлінського аналізу [6] не обґрунтовують його сутності, основних завдань, функцій, об'єктів, цільового призначення. Існують окремі підходи [7-8], які доводять доцільність розгляду аналізу як однієї із базових, загальних функцій управління. З іншого боку, науковцями [9-10] підкреслюється необхідність розгляду управлінського аналізу як складової частини управлінського обліку або одного з видів економічного аналізу [1; 4; 5].

Аналіз у перекладі з грецької означає розчленування, розкладання цілого на складові частини, що змістовно розкриває сутність аналітичної функції. У сучасних умовах аналіз прийнято розглядати з різних точок зору: як метод пізнання економічних явищ і процесів; як науку – тобто систему відповідних знань, як самостійну функцію управління; процес збору і обробки інформації в ході прийняття управлінських рішень [11, с. 136]. Історично функція аналізу сформувалася на основі політичної економії як економічний аналіз.

Відокремлення управлінського аналізу відбулось у зв'язку із поділом бухгалтерського обліку на дві складові – управлінський облік і фінансовий облік. Відповідно, виокремилася сфера функції аналізу із відповідними назвами – управлінський аналіз і фінансовий аналіз, які є різновидами економічного аналізу, що різняться джерелом надходження інформації та призначенням аналітичних даних. Однак, підхід до трактування сутності управлінського аналізу з позицій його інформаційної бази – управлінського обліку – не дозволяє чітко визначити межі управлінського аналізу. Управлінський облік трактують як процес виявлення, вимірювання, накопичення, систематизації, інтерпретації та передачі інформації, яку менеджери різних рівнів управління використовують для планування, оцінювання, контролювання і регулювання його діяльності, а також для прийняття поточних, стратегічних та оперативних управлінських рішень [12, с. 9]. Відповідно, інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень щодо використання фінансових ресурсів,

фінансового стану та фінансової діяльності підприємства, аналітичне забезпечення фінансового планування, контроль за використанням фінансових ресурсів повинні бути внесені до напрямків управлінського аналізу. На противагу цьому, у науковій літературі спостерігається віднесення питань щодо руху, розподілу та ефективності використання фінансових ресурсів до сфери фінансового аналізу.

Крім того, класичне трактування управлінського обліку з позицій обліку витрат не може забезпечити усі потреби підприємства в інформаційній підтримці прийняття управлінських рішень та реалізації функцій управління. У такому разі поза увагою залишаються такі важливі напрямки управлінської діяльності як питання оптимізації організаційних структур управління, нематеріальні аспекти мотивації працівників, оцінка конкурентоспроможності підприємства, маркетингові дослідження споживчого попиту та багато інших питань стратегічного, маркетингового аналізу, аналізу системи управління діяльністю підприємства.

Більшість вітчизняних науковців: М. Г. Чумаченко, Є. В. Мних, В. М. Івахненко, – розглядають управлінський аналіз як один із напрямків економічного. При цьому, однак, сутність управлінського аналізу, його основне призначення, об'єкт та предмет, основні завдання, чіткі критерії розмежування, напрямки – не розкриваються. У науковій літературі об'єкт і предмет економічного аналізу зосереджені навколо господарської діяльності підприємства та економічних відносин, які виникають у зв'язку з цим. Це знаходить відображення у меті економічного аналізу, яка у більшості наукових джерел формулюється з позицій виконання планів, використання резервів, підвищення економічної ефективності використання ресурсів. Однак, на наш погляд, ефективність діяльності підприємства, яке є складною соціально-економічною системою, значною мірою знаходиться під впливом факторів управлінського характеру: системи організаційних зв'язків та взаємовідносин, інституційних факторів, соціальної взаємодії. Питання, пов'язані з використанням результатів аналізу в процесі прийняття управлінських рішень та їх впровадження у господарську практику, теж є досить важливими, з точки зору реалізації аналітичної функції для управління. Враховуючи викладене вище, погляд на управлінський аналіз винятково як один із видів економічного аналізу, в його класичному трактуванні, не дозволяє повною мірою задовільнити потреби управління в аналітичному забезпеченні, оскільки:

1. Коло об'єктів економічного аналізу не передбачає керуючої підсистеми, ефективна

діяльність якої значною мірою забезпечує загальні результати виробничо-господарської діяльності підприємства та визначає можливості його подальшого розвитку;

2. Спрямованість економічного аналізу на виявлення та усунення відхилень, які виникають, не дозволяє успішно елімінувати та попереджувати виникнення загроз та ризиків у діяльності підприємства;

3. Сучасні економічні реалії потребують ефективного врахування факторів зовнішнього середовища, при аналізі ринкових та фінансових результатів діяльності підприємства та можливостей його розвитку.

Вітчизняними науковцями визначено особливості сучасних трансформацій економічного аналізу, якими є [4, с. 35-39; 13, с. 9]:

- підвищення функціональної ролі аналізу в обґрунтуванні та оцінках ефективності управлінських рішень;
- у прикладному аспекті втрачає своє значення порівняльний аналіз відхилень, при зростанні ролі трендового аналізу та прогнозування економічних циклів, оцінка діапазону припустимого коливання економічних показників, визначення необхідного та можливого зростання економічного потенціалу та окремих економічних показників;
- інтеграція досягнення тактичних цілей і реалізації стратегічної мети змінює критерії оцінки та відносну цінність аналізу;
- актуалізація маркетингового аналізу як засобу оцінки поведінки підприємства в ринковому середовищі господарювання;
- зростання ролі стратегічного аналізу, на основі дослідження тенденцій і закономірностей зміни явищ і процесів локального та глобального рівнів, досягнення інтеграції тактичних цілей і реалізації стратегічної мети, що змінює відповідні критерії та підходи оцінки;
- аналіз і оцінка еластичності змін економічних показників в обґрунтуванні стратегії і тактики бізнесу.

У наш час, за умов концептуальної зміни філософії підприємництва, перехід до ринкової системи господарювання трансформації та інформатизації суспільних процесів, управління підприємством потребує значного розширення кола об'єктів аналітичних досліджень. На практиці втрачає своє значення аналіз проміжних результатів, пошук резервів економії, оцінка рівня виконання планів. Домінуючої ролі набуває визначення позитивної еластичності додаткових витрат і фінансових результатів, нарощування потенціалу та стратегічна вигода, втрата часткових поточних успіхів у досягненні стратегічної результативності, оптимізація

стратегії і тактики ведення бізнесу, зростання чутливості та успішна елімінація загроз тощо. На цьому фоні актуалізуються питання вивчення впливу зміни факторів зовнішнього середовища, ринкової кон'юнктури, факторів та еластичності попиту та пропозиції на ринку, ризиків з боку зовнішнього середовища, а також оцінка вузьких місць у внутрішньому середовищі підприємства, кількісна оцінка цілей підприємства та рівня їх досягнення, вивчення впливу системи управління та особливостей реалізації управлінських технологій, оцінка управлінського потенціалу та структури управління підприємством. У сучасних наукових дослідженнях [3; 11, с. 138; 12; 13, с. 26-27; 14-17] наголошено на необхідності розгляду системи управління, зокрема, керуючої підсистеми у якості одного з об'єктів аналізу. Саме таке завдання, на наш погляд, і покликаний виконувати управлінський аналіз. Повноцінна реалізація аналітичної функції управління потребує розв'язання завдань, пов'язаних з адаптацією методичного забезпечення аналізу до сучасних потреб господарської та управлінської діяльності, що визначає необхідність розробки теоретико-методологічних засад управлінського аналізу.

На сучасному етапі розвитку наукової думки, єдиного підходу до трактування сутності управлінського аналізу, його основних об'єктів та складових не сформовано (таблиця 1).

Багато науковців [19; 23] однією із визначальних характеристик управлінського аналізу, за аналогією з управлінським обліком, визначають його орієнтацію на внутрішнього користувача. Мова йде про використання так званого суб'єктного підходу. Однак, як справедливо зазначає Н. А. Вахрушина, «спрямованість економічного аналізу на внутрішнє користування є необхідною, але не достатньою умовою для визначення його як управлінського» [18, с. 27].

Отже, управлінський аналіз пропонуємо розуміти як предметну область знань, спрямовану на комплексне дослідження системи управління підприємством, що забезпечує ефективну реалізацію функцій управління та прийняття оптимальних управлінських рішень, досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей підприємства.

Проведене теоретичне дослідження показує, що, з огляду на сутність управлінського аналізу, його метою є аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень та реалізації функцій управління, а основним призначенням аналітична підтримка прийняття управлінських рішень. Відповідно, предметом управлінського аналізу є причини формування і зміни результатів управлінської діяльності як наслідок впливу об'єктивних і суб'єктивних факторів, що досліджуються з метою підвищення ефективності

діяльності, уникнення ризиків, загроз та управлінського аналізу використовуються в досягнення стратегічних, тактичних та оперативному, тактичному і стратегічному оперативних цілей підприємства. Результати управлінні.

Таблиця 1. Аналіз теоретичних підходів до трактування сутності управлінського аналізу

Автор, джерело	Сутність	Особливості підходу	Види аналізу, складові елементи
1	2	3	4
Бахрушина М. А. [18, с. 38]	Розділ економічного аналізу і складова частина управлінського обліку, основною метою яких є вивчення минулої, поточної, а головне – майбутньої діяльності сегментів бізнесу, засноване на прогнозуванні їх доходів, витрат і фінансових результатів при виборі тієї або іншої господарської тактики за сегментами	Об'єктом аналізу є минулі та майбутні результати функціонування сегментів підприємницької діяльності; розподіл сегментів здійснюється на основі розмежування джерел інформації за класами споживачів, особливостями технологічного процесу, каналами та ринками збуту, із формуванням відповідних центрів відповідальності: витрат, доходів, прибутку, інвестицій.	Внутрішній ретроспективний аналіз, оперативний аналіз, внутрішній перспективний аналіз (короткостроковий та стратегічний). Аналіз запасів; майбутніх доходів, витрат та фінансових результатів; методів ціноутворення, нефінансових параметрів діяльності; ризиків; стратегічний аналіз.
Мних Є. В. [4, с. 57]	-	Один із видів економічного аналізу	Внутрішній техніко-економічний аналіз, внутрішній фінансовий аналіз. Аналіз і обґрунтування виконання бізнес-планів.
Шеремет А. Д. [19, с. 12]	Має на меті аналітично забезпечувати прийняття рішень в управлінні підприємством, тобто фактично передбачає обґрунтування управлінських рішень	Містить комплексний управлінський аналіз та тематичний управлінський аналіз	Складовими елементами є внутрішньогосподарський виробничий аналіз та внутрішній фінансовий аналіз. Елементи: аналітичне обґрунтування та моніторинг бізнес-планів; аналіз у системі маркетингу; аналіз доходів, обсягу продажів та виробництва; аналіз організаційно-технічного рівня та інших умов господарської діяльності; аналіз витрат і собівартості реалізації продукції; комплексна оцінка господарської діяльності

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
<p>Колектив авторів під керівництвом проф. Войтоловського Н. В. [20]</p>	<p>Основною ціллю є сприяти підвищенню ефективності виробничої, господарської та фінансової діяльності комерційної організації та підтримці її конкурентоспроможності</p>	<p>Містить внутрішній виробничий та внутрішній фінансовий аналіз</p>	
<p>Сіменко І. В. [11, с. 24]</p>	<p>Комплексне дослідження спеціалістами економічного підрозділу (служби внутрішнього аудиту або аналітичного відділу) системи управління суб'єкта господарювання з метою підвищення її якості та ефективності на основі використання сучасного аналітичного інструментарію; діяльність суб'єктів аналізу, спрямована на вдосконалення управлінських технологій і підвищення якості та ефективності системи управління суб'єкта господарювання</p>	<p>Організаційні структури управління, функції та механізм управління, технології управління, система управління суб'єкта господарювання</p>	<p>Не визначаються</p>
<p>Трішкіна Н. А. [21, с. 4-5]</p>	<p>Спрямований на виявлення резервів зниження витрат і зростання прибутку, обґрунтування управлінських рішень по їх мобілізації та виробництву</p>	<p>Ціллю є вивчення механізму досягнення максимального прибутку і підвищення господарювання; розробка найважливіших питань конкурентної політики і програм його розвитку на перспективу. Основним завданням є забезпечення керівників усіх рівнів необхідною інформацією для прийняття ефективних рішень по управлінню бізнесом</p>	<p>1. Аналіз виробничих ресурсів:</p> <ul style="list-style-type: none"> - аналіз організаційно-технічного рівня виробництва; - аналіз основних виробничих фондів та обладнання; - аналіз використання трудових ресурсів. <p>2. Аналіз обсягу та результатів виробництва:</p> <ul style="list-style-type: none"> - аналіз виробництва і реалізації продукції; - аналіз собівартості продукції; - маржинальний аналіз виробництва; - аналіз прибутку і рентабельності.

Змістове наповнення управлінського аналізу на конкретних об'єктах та напрямків, його складових сучасному етапі не є чітко визначеним. Немає елементів (таблиця 2).
 єдності у поглядах науковців щодо його

Таблиця 2. Підходи до розмежування складових елементів управлінського аналізу

Автор, джерело	Складові управлінського аналізу
Чумаченко М. Г., Болюх М. А., Бурачевський В. З., Горбатюк М. І. [1]	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз реалізації продукції та маркетингової діяльності підприємства; – аналіз виробництва продукції та послуг; – аналіз ефективного використання виробничих ресурсів; – аналіз витрат на виробництво та собівартості продукції; – аналіз зовнішньоекономічної діяльності
Тарасенко Н. В. [23]	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз виробничої програми підприємства; – аналіз собівартості продукції та витрат на виробництво
Сич Є. М., Кравчук Г. В., Ільчук В. П. [10]	<ul style="list-style-type: none"> – управлінський аналіз маркетингової діяльності; – управлінський аналіз виробництва; – управлінський аналіз формування собівартості; – управлінські аспекти аналізу трудових ресурсів
Шеремет А. Д. [19]	<ul style="list-style-type: none"> – комплексний управлінський аналіз у розробці і моніторингу бізнес-плану; – маркетинговий аналіз у системі комплексного управлінського аналізу; – аналіз доходів і продажу продукції; – аналіз техніко-організаційного рівня і інших умов виробничо-господарської діяльності; – аналіз затрат і собівартості продукції; – аналіз фінансових результатів і рентабельності продажів; – аналіз ефективності використання необоротних активів та основи інвестиційного аналізу; – аналіз ефективності використання оборотних активів; – аналіз рентабельності активів і власного капіталу; – аналіз фінансового стану і платоспроможності; – комплексна оцінка ефективності господарської діяльності
Світкарь В. А. [24]	<ul style="list-style-type: none"> – комплексний управлінський аналіз; – оперативний управлінський аналіз; – проблемний управлінський аналіз; – фінансовий управлінський аналіз
Вахрушина М. А. [18]	<ul style="list-style-type: none"> – внутрішній ретроспективний аналіз; – оперативний аналіз; – внутрішній перспективний аналіз
Герасименко Г. П., Маркарян С. Е., Маркарян Е. А., Шумілін Є. П. [25]	<ul style="list-style-type: none"> – перевірка якості річної звітності; – аналіз виробництва і реалізації продукції; – аналіз забезпечення підприємства трудовими ресурсами та їх використання; – аналіз забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання; – аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами та ефективності їх використання; – аналіз собівартості продукції; – комплексна оцінка ефективності господарської діяльності
Слуцкин М. Л. [6]	<ul style="list-style-type: none"> – маркетинговий аналіз; – аналіз собівартості продукції; – аналіз впливу способів розподілу накладних витрат на собівартість і рентабельність окремих видів продукції; – аналіз відхилень; – маржинальний аналіз; – сегментарний аналіз; – функціонально-вартісний аналіз

Більшість вчених дотримується об'єктного підходу до розмежування складових управлінського аналізу [1; 10; 23; 25], хоча зустрічаються і комбіновані підходи, які мають у своїй основі поділ за методикою [6; 24] чи часом [24; 27] проведення аналізу. Поряд із цим, зазначені складові управлінського аналізу не відображають, на наш погляд, основний його

об'єкт – керуючу підсистему. Саме вона вносить суттєвий внесок у загальну ефективність діяльності підприємства та, як уже зазначалось, повинна стати об'єктом аналітичних досліджень. Змістовне наповнення управлінського аналізу, його основна мета, предмет та об'єкти повинні втілюватися у його основних напрямках, складових (рис. 1):

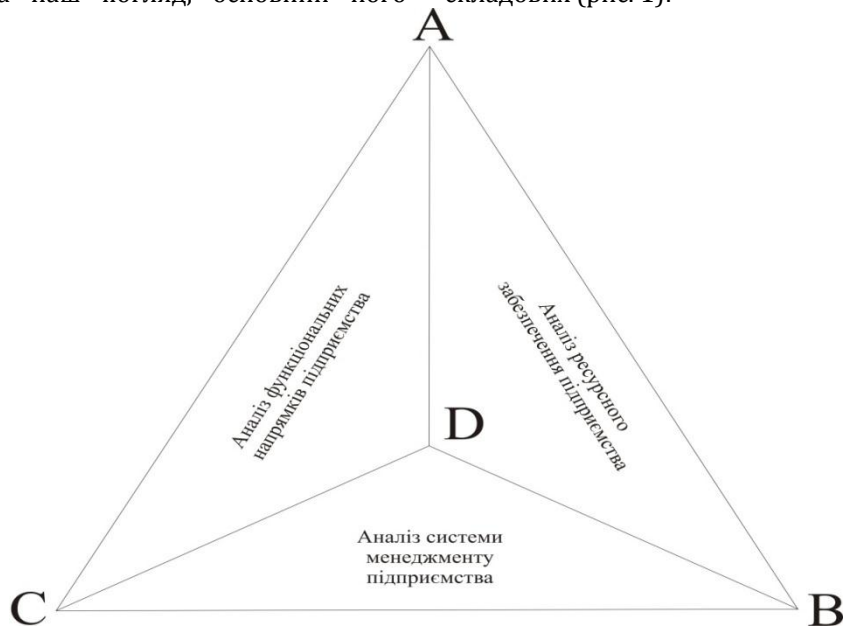


Рис. 1. Концептуальна модель управлінського аналізу

На рис. 1 трикутник ADB зображає одну із важливих складових управлінського аналізу – аналіз ресурсного забезпечення, основною метою проведення якого є оцінка внутрішніх можливостей підприємства, виявлення його потенціалу та оцінка рівня і ефективності його використання. Підприємство має у своєму розпорядженні матеріальні, трудові, фінансові та інформаційні ресурси, аналіз яких містить зазначений блок.

Трикутник ADC представляє аналіз функціональних напрямків діяльності підприємства. Він спрямований на виявлення та оцінку сильних і слабких сторін, переваг та недоліків за функціональними напрямками діяльності, що насамкінець дає можливість оцінити ефективність діяльності керованої підсистеми, її здатність адаптуватись до змінних умов зовнішнього середовища, стійкість та гнучкість.

Трикутник CDB демонструє аналіз системи менеджменту підприємства, і спрямований на вивчення впливу керуючої підсистеми на керовану. У якості об'єкта аналізу виступає сама система управління, її основні структурні елементи, функціональні взаємозв'язки, методи впливу суб'єктів управління на об'єкт, соціальні та організаційні взаємозв'язки в межах підприємства, методи взаємодії.

Трикутник ABC репрезентує результат управлінського аналізу, яким є обґрунтування управлінських рішень, реалізація управлінських функцій та досягнення цілей підприємства.

Відповідно до визначених предмета, об'єкта та завдань, управлінський аналіз дозволяє обґрунтовувати управлінські рішення щодо:

- формування стратегічних та тактичних напрямків розвитку підприємства, з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища;
- доцільності виробництва та/або реалізації нових видів продукції, або зняття з виробництва чи виведення з ринку конкретних видів продукції, залежно від чинної ринкової кон'юнктури;
- доцільності проведення науково-дослідних робіт самостійно або закупівлі технологічного досвіду, патентів та ліцензій в інших підприємств;
- доцільності освоєння та випуску продукції у встановлених обсягах (у натуральному та вартісному виразах) з урахуванням життєвого циклу товару;
- оптимізації використання основних засобів, доцільності їх оновлення, обґрунтування відповідних фінансових витрат та їх окупності;
- оптимізації використання трудового потенціалу підприємства та ефективності

реалізації конкретних напрямків кадрової політики;	управління діяльністю підприємства, зокрема організаційної структури управління;
– обґрунтування джерел забезпечення матеріальними ресурсами та умови постачання;	– діагностування ризиків виникнення кризових явищ на різних етапах життєвого циклу підприємства,
– умови угод з постачальниками обладнання та технологій, через узгодження техніко-економічних характеристик, вартості, термінів та умов постачання;	– удосконалення організаційної культури, стилю та методів управління підприємством, на основі виявлення та оцінки слабких місць та недоліків;
– проведення певних комерційних операцій, спрямованих на забезпечення збуту конкретного продукту;	– підвищення ефективності системи управління підприємством шляхом оцінки рівня досягнення цілей підприємства, виявлення вузьких місць у системі управління, оцінки рівня використання та необхідності нарощення управлінського потенціалу.
– шляхом обґрунтування оптимального розподілу повноважень та визначення меж відповідальності удосконалення системи	

Список літератури

1. *Економічний аналіз [Текст]: навч. посібник / [М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк та ін.]; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – [Вид. 2-ге, перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.*
2. *Грабовецький, Б. Є. Економічний аналіз [Текст]: навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.*
3. *Економічний аналіз и діагностика стану сучасного підприємства [Текст]: навч. посібник / Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков та інші. – Видання 2-ге перероблене та доповнене. – К. : Центр учбової літератури, 2007. — 400 с.*
4. *Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст] : навч. посіб. / Є. В. Мних, І. Д. Ференц. – Львів: Армія України, 2000. – 144 с.*
5. *Івахненко, В. М. Курс економічного аналізу [Текст]: навч. посіб. / В. М. Івахненко. – 5-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – 261 с.*
6. *Слуцкин, М. Л. Управленческий анализ предприятия [Текст]/ М. Л. Слуцкин. – Спб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 112 с.*
7. *Економічний аналіз [Текст]: навчальний посібник / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – Тернопіль: Астон, 2010.*
8. *Мартиненко, М. Основи менеджменту [Текст]: підручник / М. Мартиненко. – К.: Каравела, 2005. – 496 с.*
9. *Герасимов, Б. И. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации [Текст]: учеб. пособие/ Б. И. Герасимов, Т. М. Коновалова, Н. И. Саталкина. – Тамбов: Изд-во Тамб. Гос.техн. ун-та, 2008. – 160 с.*
10. *Сич, Є. М. Управлінський аналіз діяльності суб'єктів господарювання [Текст]: навч. посібник / Є. М. Сич, Г. В. Кравчук, В. П. Ільчук. – К. : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2004. – 204 с.*
11. *Сіменко, І. В. Управлінський аналіз: протиріччя у формуванні термінології [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_gum/Tiru/2009_28_3/41.pdf.*
12. *Конов, Д. Управленческая диагностика [Текст]/ Д. Конов, А. Куликов // Консультант директора. – 1997. – № 7(43). – С. 28-31.*
13. *Мельник, В. М. Основи економічного аналізу (короткий теоретико-методологічний курс) [Текст]: навч. посіб.- Ірпінь: Акад. ДПС України, 2000. – 182 с.*
14. *Барнгольц, С. Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта [Текст]: учеб. пособие / С. Б. Барнгольц, М. В. Мельник. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 240 с.*
15. *Малин, А. С. Исследование систем управления [Текст]: учебник для вузов / А. С. Малин, В. И. Мухин. — М.: ГУ 2002. – 400с.*
16. *Мыльник, В. В. Исследование систем управления [Текст]: учебное пособие для вузов. / В. В. Мыльник, Б. П. Титаренко., В. А. Волочиенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга – 2003. – 352 с. – («Gaudeamus»).*
17. *Фрейдина, Е. В. Исследование систем управления [Текст] : учеб.пособ. / Е. В. Фрейдина; под. ред. Ю. В. Гусева. – Москва: Изд-во «Омега-Л», 2008. – 367 с.*
18. *Вахрушина, М. А. Управленческий анализ [Текст]: учеб.пособие / М. А. Вахрушина.— 2-еизд. – М.: Омега-Л, 2005. – 432с.*
19. *Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст]/ А. Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.*
20. *Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации [Текст]: учебник / под ред. проф. Н. В. Войтоловского, проф. А. П. Калининой, проф.*

И. И. Мазуровой. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2007. – 513 с. – (Университеты России).

21. Тришкина, Н. А. *Управленческий анализ в отраслях промышленности [Текст]: курс лекций / Н. А. Тришкина.* – М.: МИЭМП, 2006. – 112 с.
22. *Економічний аналіз [Текст]: практикум / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш, А. Д. Бутко / За ред. проф. Є. В. Мниха.* – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 431 с.
23. *Тарасенко, Н. В. Економічний аналіз [Текст]: навчальний посібник / Н. В. Тарасенко.* – Львів: «Новий світ-2000», 2006. – 344 с.
24. *Світкарь, В. А. Управлінський економічний аналіз [Текст] / В. А. Світкарь.* – Донецьк: ІЕП НАН України – Полтавський кооперативний інститут, 1999. – 82 с.
25. *Герасименко, Г. П. Управленческий, финансовый и инвестиционный анализ [Текст]: практикум / Г. П. Герасименко, Э. А. Маркарьян, Е. П. Шумилин.* – 2-е изд., пер. и доп. – М.: ИКЦ «Март»; Ростов н/Д: Издательский центр «Март», 2008. – 160 с.
26. *Филиппова, С. В. Управленческий анализ: теория и практика [Текст] / С. В. Филиппова.* – К.: АВРИО, – 2004. – 336 с.
27. *Герасимова, Е. Б. Экономический анализ: задания, ситуации, руководство по решению [Текст] / Е. Б. Герасимова, Е. А. Игнатова.* – М.: ФОРУМ, 2011. – 176 с.

References

1. *Bolyuh M. A., Burchevskyy, V. Z., Gorbatyuk, M. I. et al. (2003). Economic analysis, edited M. G. Chumachenko.* Kyiv: Kyiv National Economic University.
2. *Hrabovetsky, B. E. (2009). Economic Analysis.* Kyiv: Center of Literature.
3. *Kostenko, T. D., Pidhora, Ye. O., Ryzhykov, V. S. et al. (2007). Economic analysis and diagnostics of modern enterprise.* Kyiv: Center of Literature.
4. *Mnykh, Ye. V., Ferents, I. D. (2000). Economic Analysis.* Lviv: Army Ukraine.
5. *Ivakhnenko, V. M. (2006). Course of Economic Analysis.* Kyiv: Knowledge.
6. *Slutskyn, M. L. (2001). Management company analysis.* St. Petersburg.: SPbSUEF.
7. *Seredinska, V. M., Zahorodna, O. M., Fedorovych, R. V. (2010). Economic Analysis.* Ternopil: Aston Publishing.
8. *Martinenko, M. (2005). Fundamentals of Management: Kyiv: Caravel.*
9. *Gerasimov, B. I., Konovalov, T. N., Satalkyna, N. I. (2008). Comprehensive economic analysis of the financial activities of the organization.* Tambov: Tambov. State. Tehn. University Press.
10. *Sych, E. M., Kravchuk, G., Il'chuk, V. P. (2004). Management review of business entities.* Kyiv: Aspect-Poligraf.
11. *Simenko, I. V. (2009). Management Analysis: a contradiction in forming. terminology* Retrieved September 15, 2013, from: http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_gum/Tiru/2009_28_3/41.pdf.
12. *Konova, D., Kulikov, A. (1997). Management diagnostics. Consultant Director, 7 (43), 28-31.*
13. *Melnyk, V. M. (2000). Fundamentals of Economic Analysis (brief theoretical and methodological course).* – Irpin: Akad. STS of Ukraine.
14. *Barnholts, S. B. (2003). Methodology of economic analysis of the economic entity.* Moscow: Finance and Statistics.
15. *Malin, A. S., Mukhina, V. I. (2002). Study of Control.* Moscow: GU.
16. *Mylnyk, V. V., Titarenko, B. P., Volochyenko, V. A. (2003). Study of Control Academic Project,* Ekaterinburg: Business book.
17. *Freydyna, E. V. (2008). Study of Control.* Moscow: Omega -L.
18. *Vahrushina, M. A. (2005). Management analysis.* Moscow: Omega-L.
19. *Sheremet, A. D. (2006). Comprehensive analysis of economic activity.* Moscow: INFRA- M.
20. *Voytolovskiy, N. V., Kalynyna, A. P., Mazurova, I. I. (2007). Economic Analysis: Fundamentals of the theory. Comprehensive analysis of the activities of the organization.* Moscow: Higher education.
21. *Tryshkyna, N. A. (2006). Management analysis in industries.* Moscow: MYEMP.
22. *Mnych, E. V., Barabash, N. S., Butko, A. D. (2005). Economic Analysis.* Kyiv: Tsentr navchal'noyi literatury.
23. *Tarasenko, N. V. (2006). Economic Analysis.* Lviv: The New World -2000.
24. *Svitkar, V. A. (1999). Managerial Economics Analysis.* Donetsk: IEF NAS of Ukraine – Poltava Cooperative Institute.
25. *Gerasimenko, G. P., Markaryan, E. A., Shumylyn, E. P. (2008). Administrative, financial and investment analysis.* Moscow: Mart, Rostov n / D: Mart.
26. *Fylyppova, S. V. (2004). Management analysis: theory and practice.* Kyiv: AVRYO.
27. *Herasymova, E. B., Ignatova, E. A. (2011). Economic analysis. Tasks, situation, manual solutions.* Moscow: Forum.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2013 р.

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЮВИХ РИНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 338.43:338.49:316.3

Ірина Анатоліївна АЖАМАН

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра менеджменту та управління проектами,
Одеська державна академія будівництва та архітектури
вул. Дідріхсона, 4, м. Одеса, 65029, Україна
E-mail: ag_irisya@ukr.net
Телефон: +380673065064

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СУЧАСНОГО СЕЛА

Ажаман, І. А. Розвиток соціальної інфраструктури сучасного села [Текст] / Ірина Анатоліївна Ажаман // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 17-24. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Метою статті є визначення рівня забезпеченості сільської місцевості закладами соціально-культурної сфери, що дасть можливість сформувати пріоритетні напрями розвитку соціальної інфраструктури села на перспективу. Для досягнення такої мети в роботі проаналізовано наявність та структуру закладів освіти та культури. За результатами досліджень встановлено, що сільська місцевість характеризується низьким рівнем забезпеченості такими закладами. Проте їх будівництво необхідно здійснювати в тій місцевості, де в них є нагальна потреба. Будівництво дитячих дошкільних закладів на селі необхідно проводити за попереднім його узгодженням з перспективними планами розвитку населеного пункту та залученням для виконання будівельно-монтажних робіт коштів державного і місцевого бюджетів, громади, підприємств та інших. З метою економічності будівництва та експлуатації закладів соціально-культурної сфери пропонується використовувати сучасні проекти, у яких враховано використання новітніх технологій та матеріалів.

Ключові слова: заклади соціально-культурної сфери; дошкільні навчальні заклади; заклади культури; сільська місцевість; забезпеченість; структура.

Ірина Анатольевна АЖАМАН

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СОВРЕМЕННОГО СЕЛА

Аннотация

Целью статьи является определение уровня обеспеченности сельской местности заведениями социально-культурной сферы, что позволит в дальнейшем сформировать приоритетные направления развития социальной инфраструктуры села на перспективу. Для достижения такой цели в работе проанализировано наличие и структура учреждений образования и культуры. По результатам исследований установлено, что сельская местность характеризуется низким уровнем обеспеченности ими. Однако их строительство необходимо осуществлять в той местности, где в них есть необходимость. Строительство детских дошкольных заведений на селе необходимо проводить с предыдущим его согласованием с перспективными планами развития населенного пункта и привлечением для выполнения строительно-монтажных работ средств государственного и местного бюджетов, общественности, предприятий и других. С целью экономичности строительства и эксплуатации учреждений социально-культурной сферы предлагается использовать современные проекты, в которых учтено использование новейших технологий и материалов.

© Ірина Анатоліївна Ажаман, 2013

ISSN 1993-0259. ISSN 2219-4649. Економічний аналіз. 2013 рік. Том 14. № 1.

Ключевые слова: заведения социально-культурной сферы; дошкольные учебные заведения; заведения культуры; сельская местность; обеспеченность; структура.

Iryna Anatoliivna AZHAMAN

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Management and Management by Projects,
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture
Didrihson str., 4, Odessa, 65029, Ukraine
E-mail: ag_irisya@ukr.net
Phone: +380673065064

DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE OF MODERN VILLAGE

Abstract

In the article there has been determined the level of provision of rural locality establishments of socio-cultural sphere, that will allow to form the priority directions of development of social infrastructure. For the achievement of this aim there has been analysed the presence and structure of establishments of education and culture. According to the research the rural locality is characterized by the low level of material well-being by such establishments. However their construction must be carried out in that locality, where there is an urgent necessity of such establishments. Construction of preschool institutions in the rural locality has to be conducted with its previous concordance with the perspective plans of development of settlement and the involvement of state and local budgets, the public, businesses and etc for implementation of building and installation works. With the purpose of economy of building and exploitation of establishments of socio-cultural sphere it is suggested to use modern projects where the newest technologies and materials are taken into account.

Keywords: establishments of socio-cultural sphere; preschool educational establishments; establishments of culture; rural locality; material well-being; structure.

JEL classification: R220, I000

Невід'ємною складовою життя сучасної людини є заклади соціально-культурної сфери, метою яких є надання послуг освіти, організації культурного дозвілля тощо, що створює умови для комфортного життя і відпочинку мешканців. Особливо актуальним є питання розвитку соціально-культурної сфери в сільській місцевості, де згідно із статистичними даними у 2012 році мешкало 31,1% всього населення України.

Вагомість проблеми забезпечення сільської місцевості закладами соціально-культурної сфери обумовила значну увагу вітчизняних вчених-економістів. Так Владечак А. В., Бурда Н., Мамчин М. М., Синявська І. М. досліджували стан та тенденції розвитку соціальної інфраструктури села [1-4]. Горьовий В. П. розглядає розвиток соціальної інфраструктури в контексті розвитку сільських територій [5]. Такі фахівці, як Збарський В. К., Клокар О. О., Мацола М. М. окреслили значення соціальної сфери для відтворення робочої сили, розвитку трудових ресурсів [6-8]. Вплив соціальної інфраструктури села на розвиток сільськогосподарських підприємств досліджувала Морозова Г. С. [9]. Питання фінансування розбудови соціальної сфери вивчав Макуха С. М. [10]. Ці та інші напрацювання вітчизняних науковців сприяють поступовому розв'язанню проблеми створення

сучасних умов праці і відпочинку сільських мешканців. Проте в роботах науковців недостатня увага звертається на визначення рівня забезпеченості села об'єктами соціально-культурної сфери, що і обґрунтовує необхідність досліджень, результати яких наведені в нашій статті.

Метою статті є визначення рівня забезпеченості сільської місцевості закладами соціально-культурної сфери, що дасть можливість сформулювати пріоритетні напрями розвитку соціальної інфраструктури села на перспективу. Для досягнення такої мети в роботі проаналізована наявність, динаміка та структура закладів освіти, культури тощо.

Першим кроком в організації якісного освітнього процесу, розвитку особистості є дошкільні заклади. Вони, з одного боку, сприяють формуванню у дітей прагнення до пізнання нового та закладають підґрунтя для навчання в загальноосвітній школі. З іншого боку, наявність таких закладів сприяє зайнятості їх батьків та прискорює повернення їх до трудового процесу. Забезпеченість сільської місцевості дошкільними закладами є одним з критеріїв, що визначає рівень їх розвитку. Результати дослідження дошкільних закладів в Україні та в сільській місцевості зокрема наведено в таблиці 1.

Період 2007-2011 років характеризувався щорічним зростанням чисельності дошкільних закладів – з 15,3 до 16,1 тисяч. Особливістю такого зростання є підвищення його темпів у 2011р. За період дослідження загальна кількість дошкільних закладів зросла на 0,8 тис. чи 5,2%.

Сільська місцевість порівняно з містом характеризується меншою щільністю населення в розрахунку на 1 км². Населені пункти досить часто знаходяться на великій відстані один від одного. Така обставина формує необхідність забезпечення кожного сільського поселення (або кількох за умови їх розташування поряд) дошкільними закладами, які за кількістю місць можуть бути меншими за міські. У зв'язку з цим питома вага закладів, які знаходяться на селі, є більшою. Проведені дослідження виявили тенденцію до

зростання частки сільських дошкільних закладів у загальній їх кількості – з 56,9 до 57,8%. Збільшення чисельності закладів забезпечує зростання кількості місць у них – на 87 тис. загалом по Україні, в тому числі на 33 тис. – в сільській місцевості. Зміна структури чисельності місць у дошкільних закладах має однакову тенденцію зі зміною їх кількості – з 2007 до 2011 рр. питома вага місць у сільських дошкільних закладах збільшилась на 0,8 відсоткових пункти та досягла значення в 28%. Тобто в сільській місцевості знаходиться 57,8% усіх дошкільних закладів країни, місткість яких становить 28% від загальної кількості місць. Цей факт ще раз підкреслює незначні розміри дошкільних закладів на селі порівняно з міськими.

Таблиця 1. Стан забезпечення дошкільними навчальними закладами сільської місцевості [11]

Показники	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2011р. до 2007р., +/-	2011р. до 2007р., %
Кількість закладів, тис.	15,3	15,4	15,5	15,6	16,1	0,8	105,2
у т. ч. в сільській місцевості	8,7	8,7	8,8	8,9	9,3	0,6	106,9
Питома вага закладів у сільській місцевості, %	56,9	56,5	56,8	57,1	57,8	0,9	X
у них місць, тис.	1084	1110	1121	1136	1171	87,0	108,0
у т. ч. в сільській місцевості	295	302	307	315	328	33,0	111,2
Питома вага місць у сільській місцевості, %	27,2	27,2	27,4	27,7	28,0	0,8	X
Кількість дітей у закладах, тис.	1137	1195	1214	1273	1354	217,0	119,1
у т. ч. в сільській місцевості	221	236	242	261	291	70,0	131,7
Питома вага дітей у закладах сільської місцевості, %	19,4	19,7	19,9	20,5	21,5	2,1	X
Охоплення дітей закладами, відсотків до кількості дітей відповідного віку	54	54	53	53	57	3,0	X
у т. ч. в сільській місцевості	31	32	31	32	36	5,0	X
відхилення рівня охоплення дітей сільської місцевості від середнього, +/-	-23	-22	-22	-21	-21	2,0	91,3
Кількість дітей у закладах у розрахунку на 100 місць	105	108	108	112	116	11,0	110,5
у т. ч. в сільській місцевості	75	78	79	83	89	14,0	118,7

Проте переважна частка кількості дошкільних закладів у сільській місцевості не свідчить про високий рівень забезпеченості ними. Так рівень охоплення дітей відповідного віку садками та яслами загалом по країні за період дослідження зріс на 3 відсоткові пункти та становив у 2011 році 57%. Для сільської місцевості цей показник становить 36%, тобто тільки третина дітей мають можливість відвідувати дошкільні заклади на селі. Така ситуація формує об'єктивну потребу в прискоренні темпів будівництва дошкільних закладів на селі.

Дослідження кількості дітей у садках та яслах у розрахунку на 100 місць показало «переповненість» міських дошкільних закладів та наявність резерву в сільських. На селі кількість дітей у розрахунку на 100 місць зросла на 14 осіб та досягла у 2011 році показника 89 чоловік –

резерв заповненості сільського дошкільного закладу становить 11 осіб.

Вивчення рівня забезпеченості дошкільними закладами за областями показало його нерівномірність – рисунок 1.

Позицію лідера за рівнем забезпеченості сільської місцевості дошкільними закладами займають Черкаська, Херсонська, Сумська, Київська, Миколаївська та Хмельницька області, де у 2011 р. 49-54% населених пунктів мали такі заклади. Тобто ці області наближаються до середнього рівня забезпеченості по країні загалом. Поряд з цим у таких областях, як Івано-Франківська та Львівська, лише 20% сільських мешканців мають можливість відправляти дітей до дитячих закладів. Ці дослідження показують значну розбіжність у забезпеченні дошкільними закладами областей України, що необхідно

враховувати при розробці заходів вирішення цієї проблеми та сприяння будівництву.

Узагальнюючи проведені дослідження щодо наявності та динаміки кількості дошкільних закладів, ми встановили позитивну тенденцію як в Україні загалом, так і в сільській місцевості зокрема, проте водночас виявлено необхідність

будівництва таких закладів у сільських населених пунктах, які їх не мають, що створюватиме умови для підвищення рівня залучення дітей та сприятиме вивільненню молодих спеціалістів до роботи на підприємствах, у тому числі – аграрної сфери.

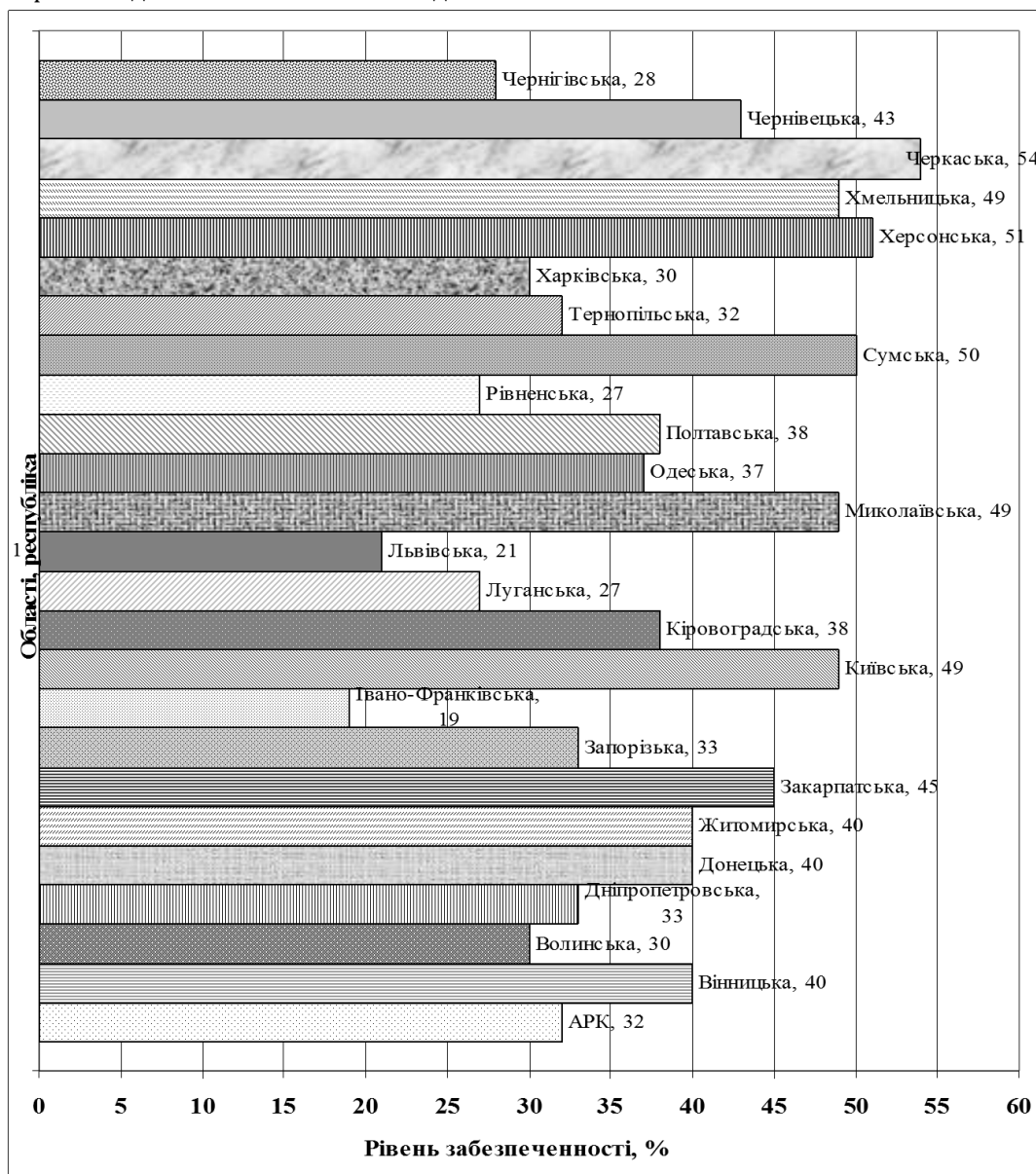


Рис. 1. Рівень забезпеченості сільської місцевості дошкільними навчальними закладами за областями, % [11]

Таке будівництво повинно бути обґрунтоване з демографічної точки зору – першочергово його необхідно проводити в тих селищах, які мають достатню кількість дітей відповідного віку для реалізації таких проектів. Будівництво в інших населених пунктах необхідно розглядати як перспективне за умови покращення демографічної ситуації.

Організації дозвілля в сільській місцевості сприяє мережа закладів культури. Основними

видами останніх є бібліотеки, демонстратори фільмів, клуби (таблиця 2).

В Україні загалом і в сільській місцевості зокрема провідне місце за кількістю займають бібліотеки – 19,3 та 14,7 тис. Деяко менша кількість клубних закладів – 18,5 та 16,4 тис. відповідно. Найменше розповсюдження отримали демонстратори фільмів, кількість яких у країні протягом 2008-2011 років становила лише 2,2 тис., у т. ч. в сільській місцевості – 1,6 тис. одиниць.

Таблиця 2. Динаміка та структура закладів культури [11]

Показники	Усього, тис.						у т. ч. в сільській місцевості						2011 р. до 2007 р., +/-						
	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.		2007р.		2008р.		2009р.		2010р.		2011р.		у сільській місцевості		
						тис.	%	тис.	%	тис.	%	тис.	%	тис.	%	тис.		%	
Кількість бібліотек	20,8	20,6	20,1	19,5	19,3	15	72,1	15,1	73,3	15,2	75,6	14,9	76,4	14,7	76,2	-1,5	-0,3	4,1	
Кількість демонстраторів фільмів	3	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	73,3	1,8	81,8	1,6	72,7	1,6	72,7	1,6	72,7	-0,8	-0,6	-0,6	
Кількість клубних закладів	18,9	18,8	18,7	18,6	18,5	16,7	88,4	16,6	88,3	16,5	88,2	16,5	88,7	16,4	88,6	-0,4	-0,3	0,3	
Темп росту (скорочення (-), % до попереднього року)																			
Кількість бібліотек	-	99,0	97,6	97,0	99,0	-	-	100,7	X	100,7	X	98,0	X	98,7	X	X	X	X	X
Кількість демонстраторів фільмів	-	73,3	100	100	100	-	-	81,8	X	88,9	X	100,0	X	100,0	X	X	X	X	X
Кількість клубних закладів	-	99,5	99,5	99,5	99,5	-	-	99,4	X	99,4	X	100,0	X	99,4	X	X	X	X	X

Загалом спостерігається тенденція до скорочення кількості закладів культури всіх видів та збільшення питомої їх ваги в сільській місцевості. Так станом на 2011 рік, частка бібліотек, розташованих у сільських населених пунктах, становила 76,2%, демонстраторів фільмів – 72,7%, а клубних закладів досягла значення в 88,6%. Таким чином, за кількістю основна частина закладів культури знаходиться в сільській місцевості. Однак такі показники не дають чіткої уяви про їх достатність або доцільність будівництва. Для цього необхідно дослідити рівень забезпеченості закладами культури в розрахунку на 100 населених пунктів та 1000 осіб мешканців (таблиця 3).

У дослідженні був використаний поділ мешканців на сільських – ті, що проживають у сільській місцевості, та міських – мешканців міських поселень. Також рівень забезпеченості закладами культури визначався в розрахунку на 100 сільських та міських населених пунктів. В останню категорію були об'єднані міста та селища міського типу, оскільки вони за рівнем розвитку інфраструктури та соціальної сфери наближені саме до міст. Дослідження показали, що в місті 1 бібліотека розрахована в середньому на 6,7 тис. осіб, а в сільській місцевості – припадає 962 мешканці. Тобто рівень забезпеченості сільських мешканців бібліотеками в 7 раз вище міських. Також вищі показники забезпеченості сільських мешканців демонстраторами фільмів – у 5,5 разів і клубними закладами – в 16,4 раза.

Однак такі, на перший погляд, високі показники забезпеченості сільських мешканців закладами культури є нерівнозначними, якщо врахувати їх досяжність – відстань від місця проживання до закладу та наявність транспортних засобів, які надають послуги з перевезення. Тому забезпеченість сільського населення закладами культури більш доречно розраховувати на кількість населених пунктів.

При дослідженні кількості закладів культури за їх основними видами в розрахунку на 100 населених пунктів були отримані протилежні результати, які свідчать про те, що не кожне сільське поселення має бібліотеку, клубний заклад, а тим більше – демонстратора фільмів. Так у розрахунку на 1 місто (селище міського типу включно) у 2011 році припадало 3,4 бібліотеки, 0,4 демонстратора фільмів та 1,6 клубних закладів. І хоча рівень їх забезпеченості за період дослідження знизився по всіх видах таких закладів, він залишається значно вищим, ніж у сільській місцевості. У сільських поселеннях лише кожний другий населений пункт має бібліотеку та/або клубний заклад і лише 17,8 з 100 мають демонстратор фільмів.

Отже, станом на 2011 рік склалася тенденція до зменшення чисельності закладів культури і,

відповідно, рівня забезпеченості ними як сільських мешканців, так і сільських населених пунктів. У загальному виразі більше 70% всіх закладів культури розташовані в сільській місцевості. Проте, зважаючи на кількість сільських поселень та відстані між ними, їх досяжність не сприяє зростанню показників їх відвідування та підвищенню рівня організації дозвілля селян.

Крім кількісних показників, необхідно звернути увагу і на якісні – рівень послуг, що надаються закладами культури в місті та на селі, ступінь використання сучасних технологій та інше. Сільські поселення здебільшого не мають доступу до таких новинок, а отже – мешканці обмежені в можливостях для організації відпочинку на більш високому рівні.

Узагальнюючи аналіз стану забезпеченості сільської місцевості закладами освіти (дошкільні заклади) та культури, вважаємо, що необхідно звернути увагу на ту особливість, що їх потребу доцільно визначати не тільки в розрахунку на кількість мешканців, а й з урахуванням характерних рис села з точки зору географічного розташування, демографічних особливостей та тенденцій. Сільська місцевість характеризується низьким рівнем забезпеченості дошкільними закладами, проте їх будівництво необхідно здійснювати насамперед у тій місцевості, де є нагальна потреба – є достатня для відкриття закладу кількість дітей відповідного віку та спостерігаються позитивна тенденція до збільшення кількості населення та стабілізація і зростання народжуваності. Будівництво дитячих дошкільних закладів на селі необхідно проводити з попереднім його узгодженням з перспективними планами розвитку населеного пункту та залученням для виконання будівельно-монтажних робіт не тільки коштів державного та місцевого бюджетів, а також громади, підприємств, які знаходяться поряд, та приватних осіб. З метою економічності будівництва та експлуатації таких закладів, а також створення умов для дітей на рівні міських поселень та кращих, пропонується використовувати сучасні проекти, в яких враховано використання новітніх технологій, енергозберігаючих та екологічно-чистих матеріалів та можуть бути встановлені автономні системи енерго-, водозабезпечення та опалення. Останнє є найбільш актуальним для віддалених населених пунктів, проведення в які інженерно-технічних комунікацій ускладнюється природними умовами або є неможливим через віддаленість основних магістралей.

Щодо розвитку будівництва культурних закладів перш за все необхідно провести дослідження та встановити причини закриття (ліквідації) вже наявних. Необхідно виявити основні їх види, які користуватимуться найбільшими попитом у сільських мешканців, і

відповідно до цього вже здійснювати пошук коштів для реалізації таких проектів. Також необхідно зважати на демографічні та географічні фактори, які характеризують населений пункт. Адже будівництво культурних закладів має

створювати умови відпочинку мешканців на тривалий період часу. На вирішення вказаних проблем і будуть спрямовані подальші дослідження.

Таблиця 3. Рівень забезпеченості закладами культури сільської місцевості [11]

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2011 р. до 2007 р., +\-	2011 р. до 2007 р., %
У розрахунку на 1000 осіб							
Міські жителі							
Кількість бібліотек	0,18	0,17	0,16	0,15	0,15	-0,04	80,1
Кількість демонстраторів фільмів	0,03	0,01	0,02	0,02	0,02	-0,01	75,7
Кількість клубних закладів	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,00	96,4
Сільські мешканці							
Кількість бібліотек	1,02	1,04	1,05	1,04	1,04	0,01	101,5
Кількість демонстраторів фільмів	0,15	0,12	0,11	0,11	0,11	-0,04	75,3
Кількість клубних закладів	1,14	1,14	1,14	1,15	1,15	0,02	101,7
У розрахунку на 100 населених пунктів							
Міських поселень							
Кількість бібліотек	431,5	408,9	364,6	342,3	342,3	-89,3	79,3
Кількість демонстраторів фільмів	59,5	29,7	44,6	44,6	44,6	-14,9	75,0
Кількість клубних закладів	163,7	163,6	163,7	156,3	156,3	-7,4	95,5
Сільських поселень							
Кількість бібліотек	52,62	53,00	53,39	52,36	51,67	-1,0	98,2
Кількість демонстраторів фільмів	7,72	6,32	5,62	5,62	5,62	-2,1	72,9
Кількість клубних закладів	58,59	58,27	57,95	57,98	57,64	-0,9	98,4

Список літератури

1. Владечак, А. В. Розвиток соціальної інфраструктури села в умовах ринкових трансформацій [Текст] / А. В. Владечак // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2010. – № 9. – С. 93-98.
2. Бурда, Н. Тенденції розвитку соціальної інфраструктури села [Текст] / Наталія Бурда // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 7. – С. 28-30.
3. Мамчин, М. М. Тенденції розвитку інфраструктури українського села [Текст] / Мамчин М. М., Жагалак І. І., Добуш Ю. Я. // Теорія логістики і маркетингу – 2007. – № 594. – С. 455-460.
4. Синявська, І. М. Оціночні показники стану та розвитку соціальної інфраструктури сільських територій [Текст] / І. М. Синявська // Науковий вісник ЛНАУ – 2012. – № 39. – С. 187-190
5. Горьовий, В. П. Розвиток соціальної інфраструктури села та сільських територій [Текст] / В. П. Горьовий // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2011. – Вип. 163. – Частина 2 – С. 169-173.
6. Збарський, В. К. Соціальна інфраструктура села як фактор відтворення робочої сили [Електронний ресурс] / В. К. Збарський // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України – 2010. – Вип. 154. – Частина 1. – Режим доступу до журн. : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nv nau/2010_154_1/zmist.html.
7. Клокар, О. О. Розвиток соціальної інфраструктури як чинника формування трудових ресурсів аграрного сектора економіки [Текст] / О. О. Клокар // Сталій розвиток економіки. – 2012. – №1(11). – С. 31-37.

-
8. Мацола, М. М. Вплив соціальної інфраструктури на людський розвиток у сільській місцевості областей Карпатського регіону [Електронний ресурс] / М. М. Мацола, С. М. Мацола // Вісник Прикарпатського університету. Серія Економіка – 2009. – Випуск 7. – Режим доступу до журн. : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VPu/Ekon/2009_7/46.pdf.
 9. Морозова, Г. С. Соціальна інфраструктура села та її вплив на сталий розвиток сільськогосподарських підприємств [Текст] / Г. С. Морозова // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії (економічні науки) – 2012. – Випуск 4 Т. 1- С. 210-214.
 10. Макуха, С. М. Пріоритети фінансування розвитку соціальної інфраструктури села в сучасних умовах [Текст] / С. М. Макуха // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. – 2012. – Випуск № 65 – С. 106-108.
 11. Статистичний щорічник України за 2011 рік [Текст] / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : ТОВ «Август Трейд». – 2012. – 559с.

References

1. Vladchak, A. (2010). Development of social infrastructure of village is in the conditions of market transformations [Rozvytok sotsialnoi infrastruktury sela v umovakh rynkovykh transformatsii]. Collection of scientific works of the Tavria State Agrotechnological University (economic sciences), 2010, 9, 93-98.
2. Burda, N. (2010). Progress of social infrastructure of village trends [Tendentsii rozvytku sotsialnoi infrastruktury sela]. Economic analysis, 7, 28-30.
3. Mamchyn, M., Zhahaliak, I. & Dobush, Yu. (2007) Progress of infrastructure of the Ukrainian village trends [Tendentsii rozvytku infrastruktury ukrainskoho sela]. Theory of logistic and marketing, 594, 455-460.
4. Syniavska, I. (2012). Evaluation indexes of the state and development of social infrastructure of rural territories [Otsinochni pokaznyky stanu ta rozvytku sotsialnoi infrastruktury silskykh terytorii]. Scientific announcer of the Luhansk national agrarian university, 39, 187-190.
5. Horovyi, V. (2011). Development of social infrastructure of village and rural territories [Rozvytok sotsialnoi infrastruktury sela ta silskykh terytorii]. Scientific announcer of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, 163(2), 169-173.
6. Zbarskyi, V. (2010) Social infrastructure of village as factor of recreation of labour force [Sotsialna infrastruktura sela yak faktor vidtvorennia robochoi syly]. Scientific announcer of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, 154 (1).
7. Klokar, O. (2012). Development of social infrastructure as a factor of forming of labour resources of agrarian sector of economy [Rozvytok sotsialnoi infrastruktury yak chynnyka formuvannia trudovykh resursiv ahrarnoho sektora ekonomiky]. Steady development of economy, 1(11), 31-37.
8. Matsola, M. & Matsola, S. (2009). Influence of social infrastructure is on human development in rural locality of areas of region of Carpathians [Vplyv sotsialnoi infrastruktury na liudskyi rozvytok u silskii mistsevesti oblastei Karpatskoho rehionu]. Announcer of the Prykarpattya university. Economy, 7.
9. Morozova, H. (2012). A social infrastructure of village and her influence are on steady development of agricultural enterprises [Sotsialna infrastruktura sela ta yii vplyv na stalyi rozvytok silskykh pidpriemstv]. Scientific works of the Poltava State Agrarian Academy (economic sciences), 4(1), 210-214.
10. Makukha, S. (2012). Priorities of financing of development of social infrastructure of village are in modern terms [Priorytety finansuvannia rozvytku sotsialnoi infrastruktury sela v suchasnykh umovakh]. Agrarian announcer of Prychornomoria. Economic sciences, 65, 106-108.
11. Osaulenko, O. (2012). Statistical annual of Ukraine – 2011 [Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2011 rik]. Kyiv, 559.

Стаття надійшла до редакції 16.10.2013 р.

Маріанна Богданівна БІДА

аспірантка,
кафедра міжнародного економічного аналізу і фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка
вул. І. Труша, 7, м. Броди, Львівська обл., 80600, Україна
E-mail: inspirion1990@gmail.com
Телефон: +380662127252

**СУЧАСНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЗВ'ЯЗКУ МІЖ МІЖНАРОДНОЮ
ТОРГІВЛЕЮ ТА ЕКОНОМІЧНИМ ЗРОСТАННЯМ**

Біда, М. Б. Сучасні теоретичні підходи до аналізу зв'язку між міжнародною торгівлею та економічним зростанням [Текст] / Маріанна Богданівна Біда // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С.І.Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 25-30. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто сучасні та найбільш впливові теоретичні концепції зв'язку між міжнародною торгівлею та економічним зростанням. Такий зв'язок може слугувати поясненням швидкого економічного зростання у тих країнах, які лібералізували свої зовнішньоторгівельні режими. З'ясовано, як згідно з сучасними дослідженнями визначається вплив зовнішньої торгівлі на валовий внутрішній продукт країн. Особливу увагу зосереджено на ендогенних моделях як таких, що акумулюють найсучасніші дослідження у сферах торгівлі і економічного зростання. Окремлено основні механізми впливу міжнародної торгівлі на економічне зростання. Виокремлено основні сектори економіки, які після відкриття ринків зазнають найбільшого впливу з боку міжнародної торгівлі та визначено потенційний вплив лібералізації на економіку країни загалом.

Ключові слова: міжнародна торгівля; економічне зростання; ендогенні моделі; лібералізація; конвергенція.

Марианна Богдановна БИДА

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ СВЯЗИ МЕЖДУ
МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИМ РОСТОМ**

Аннотация

Рассмотрены современные и наиболее влиятельные теоретические концепции связи между международной торговлей и экономическим ростом. Такая связь может служить объяснением быстрого экономического роста в тех странах, которые либерализовали свои внешне торговые режимы. Выяснено, как в соответствии с современными исследованиями определяется влияние внешней торговли на валовой внутренний продукт страны. Особое внимание сосредоточено на эндогенных моделях как таковых, которые аккумулируют современные исследования в сфере торговли и экономического роста. Определены основные механизмы влияния международной торговли на экономический рост. Выделены основные секторы экономики, которые после открытия рынков испытывают наибольшее влияние со стороны международной торговли, и определено потенциальное влияние либерализации на экономику страны в целом.

Ключевые слова: международная торговля; экономический рост; эндогенные модели; либерализация; конвергенция.

Marianna Bohdanivna BIDA

Postgraduate,
Department of International Economic Analysis and Finance,
Lviv National University named after Ivan Franko
I. Trush str., 7, Brody, Lviv region, 80600, Ukraine
E-mail: inspirion1990@gmail.com
Phone: +380662127252

MODERN THEORETIC APPROACHES TO THE ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN INTERNATIONAL TRADE AND ECONOMIC GROWTH

Abstract

The modern and the most influential theoretical approaches of the relationship between international trade and economic growth are analysed. This relationship can serve as an explanation of a rapid economic growth in those countries that liberalized their foreign trade regimes. It is shown how, in accordance with current studies, the impact of foreign trade on gross domestic product is determined. Particular attention is focused on endogenous models as those that accumulate the most advanced research in the field of trade and economic growth. The basic mechanisms of the impact of international trade on economic growth are identified. The main sectors of the economy, which, after the opening of markets, are most impacted by international trade are singled out and the potential impact of liberalization on the economy as a whole is determined.

Keywords: international trade; economic growth; endogenous model; liberalization; convergence.

JEL classification: F11

Нерівність у доходах серед громадян різних країн є феноменом останніх двох століть. Різна динаміка зростання доходів нашої економіки на думку, що має існувати причина того, чому одні економічні системи зростають швидшими темпами, ніж інші. Зростання експорту веде до збільшення попиту на товари певної країни, збільшує виробництво, а отже і реальний ВВП. Це є одним з можливих пояснень різного рівня розвитку країн світу.

Зняття торговельних бар'єрів між промисловими країнами у середині минулого століття дало поштовх безпрецедентному періоду світового економічного зростання. У 1970–1980 роках багато країн, що розвиваються, впровадили зовнішньо орієнтовану торговельну політику в межах структурних реформ. Ті країни, які вдало пройшли цей процес, відчули значне і тривале зростання. Країни з перехідною економікою Центральної та Східної Європи теж почали лібералізувати торговельні режими, оскільки це важливий елемент переходу до ринкової економіки.

Взагалі переваги відкритості торговельного режиму для економічного зростання розглядають вже досить довго. Серед авторів найважливіших емпіричних доведень взаємозв'язку варто назвати: Ф. Алкала, Р. Барро, А. Гаррісон, Р. Гола, Д. Гріневей, Ч. Джоунса, Д. Доллара, С. Едвардса, Д. Ірвіна, Н. Іслама, В. Істерлі, А. Крей, Р. Левіна, Дж. -В. Лі, Д. Ромера, Е. Роуза, Х. Сала-і-Мартіна, М. Тервіо, Дж. Франкела А. Чікконе, та ін.

Однак не всі поділяють думку, що зовнішня торгівля є ключовою для економічного розвитку.

В останні два століття спостерігаються значні відмінності в темпах економічного зростання серед країн, що розвиваються. Різні зовнішні чинники є важливими, але вирішальну роль відіграє внутрішня політика. Існують численні докази того, що макроекономічна стабільність та усунення структурних деформацій пришвидшує зростання, заохочуючи заощадження та інвестиції та гарантуючи їхню ефективність. Така думка існує, бо більшість південно-азійських країн – відкриті, але темпи зростання коливаються по країнах.

Метою цього дослідження є окреслення можливих механізмів впливу міжнародної торгівлі на економічне зростання. Для цього проаналізовано найбільш поширені теорії взаємозв'язку між міжнародною торгівлею та економічним зростанням.

Паралелізм розвитку концепцій міжнародної торгівлі і економічного зростання усувається в ендегенних моделях, які інтегрували аналіз обох елементів і відродили класичну традицію, перервану неокласичними концепціями.

1956 рік – це рік зародження сучасної неокласичної теорії економічного зростання Р. Солоу. Запропонована ним модель описує зв'язок між заощадженнями, акумуляцією капіталу і економічним зростанням на основі функції сукупного виробництва. У цьому й була ідея постійної рівноваги, якої можна досягти, незалежно від первинних умов. За рахунок зростання продуктивності факторів екзогенний технічний прогрес здійснює позитивний вплив на процес акумуляції і робить модель конкурентною

з моделлю збалансованого зростання. Економічними термінами це означало, що до уваги береться конвергенція між економіками. Разом з дифузією технічного прогресу відбуватиметься і конвергенція темпів економічного зростання на душу населення для будь-якої країни. Отже, вважалося, що шляхом полегшення дифузії технічного прогресу міжнародна торгівля стане важливим чинником зростання для країн, що розвиваються.

Солоу використав функцію сукупного виробництва як точку для виміру джерел економічного зростання в США. Рівень зростання економіки залежить від темпів зростання робочої сили і капіталу (традиційних джерел), які зважені відповідно за участю у виробництві, і технічного прогресу чи загальної продуктивності факторів (TFP). TFP є різницею між темпом зростання, який спостерігається в економіці, і частиною економічного зростання, яка пояснюється традиційними джерелами. Солоу розрізняє ефекти економічного зростання – три вищезгадані джерела – і рівневі ефекти. Як результат, міжнародна торгівля стає рівневим ефектом, який створює позитивні наслідки у транзитивний період [1].

У моделі навчання шляхом вправлення і порівняльних переваг 1988 року Р. Лукас об'єднує міжнародну торгівлю і економічне зростання [2]. Важливо, що він брав до уваги функцію сукупного виробництва з двома споживчими товарами і тільки одну виробничу функцію, людський капітал, чий темп акумуляції залежав від кількості робочої сили, задіяної у виробництві. Він дійшов до висновку, що з міжнародною торгівлею кожна країна спеціалізуватиметься на товарі, для якого вклад людського капіталу в умовах автаркії становить порівнювану перевагу. Ця спеціалізація має тенденцію до посилення, оскільки навчання відбувається у секторі спеціалізації. Відповідно, якщо рівень навчання відрізняється між секторами, то темп економічного зростання відрізнятиметься між країнами.

Ще теоретики ендегенного зростання звертають увагу на наслідки накладення мита на імпортовані товари. Якщо країна імпортує товар, у виробництві якого використовується лише людський капітал, а експортує товар, у виробництві якого інтенсивно використовується некваліфікована робоча сила, то мито збільшить відносну внутрішню ціну товару, який виробляється з використанням людського капіталу, і, як стверджує теорема Столпера-Самюелсона, підніме відносну заробітну плату кваліфікованих працівників. Це зростання у ціні людського капіталу понизить рівень технологічних розробок унаслідок зростання витрат, а тому спричинить нижчий рівноважний рівень зростання. У протилежному випадку, тобто

якщо країна імпортує товари, які виробляються з активним залученням некваліфікованої робочої сили, то протекціоністська політика знизить рівень відносної заробітної плати кваліфікованих кадрів і, відповідно, пришвидшить економічне зростання. Правда, автори не дають однозначної відповіді у своїй моделі про вплив протекціонізму на рівень зростання. Вважається, що він залежить від конкретної схеми імпорту та експорту.

У нових теоріях зростання стверджується, що структурні реформи, як-от лібералізація, можуть на довгий період забезпечити економічне зростання за певних умов. Зниження торгівельних бар'єрів може стимулювати зростання кількома шляхами, як вважають П. Ромер і Ф. Л. Рівера-Батіз. По-перше, тісніші економічні стосунки між країнами збільшують трансмісію технологій, а отже, дозволяють уникати проведень зайвих досліджень. По-друге, міжнародна інтеграція секторів, які характеризуються зростаючим ефектом від масштабу, збільшує виробництво без зайвих затрат сировини. По-третє, відкритість торгівлі зменшує цінові деформації, перерозподіляючи ресурси та забезпечуючи вищу ефективність [3].

Перші два наслідки, на думку Ромера і Рівера-Батіза, беззаперечно сприяють економічному зростанню; третій ефект стимулює зростання до того ступеня, при якому вища ефективність дозволяє вивільнити ресурси для дослідницьких розробок.

Емпіричні свідчення взаємозалежності торгівлі і зростання економіки знаходять підтвердження у працях Д. Віллануеви, Н. Лоайзи, М. Найта. Вони зазначають, що механізмом впливу нижчих тарифів є доступ до світових ринків. За рахунок останнього економіки збільшують виробничу активність унаслідок більшої конкуренції, стимулюють інвестиції, полегшують досягнення ефекту масштабу та обмін технологіями [4].

Ці ефекти не є статичними. Вони також є динамічними, бо вимагають від фірм швидкого пристосування до нових умов. Хоча певні галузі і фірми спочатку й можуть зазнати збитків, однак у результаті всі країни виграють від лібералізації завдяки порівняльним перевагам. Тому відкидається меркантилістський підхід про гру з нульовою сумою: всі країни виграють.

Зв'язок між міжнародною торгівлею і економічним зростанням стає винятковим об'єктом вивчення для Е. Гелпмена, Дж. Гросмена, і П. Ромера. У теоріях ендегенного зростання існують дослідження, які опосередковано доводять виняткову важливість міжнародної торгівлі. Р. Левін і Д. Рене вказали на існування позитивної залежності між рівнем інвестицій і рівнем економічного зростання, а також аналогічним зв'язком між зростанням експорту і зростанням інвестицій. Зростання рівня

заощаджень, який матеріалізується у зростанні інвестицій, непрямо впливає на зростання експорту [4].

Емпіричні і теоретичні дослідження доводять, що торгівля є вигідною як для розвинених країн, які визначають інновації, так і для країн, що розвиваються, бо вони отримують динамічні ефекти внаслідок інтеграції.

Серйозною проблемою для вивчення впливу міжнародної торгівлі на економічне зростання є проблема каузальності. Очевидно, що відкритість, яким б способом вона не вимірювалась, може залежати від зростання економіки чи рівня доходу. Можливі канали є численними. Розвинутіші країни можуть собі дозволити кращу інфраструктуру для торгівлі; бідніші країни можуть відчувати сильну потребу в протекціонізмі; вищі доходи можуть зсунути пререференції на користь товарів, які є предметом торгівлі, а швидший розвиток країни може призвести до послаблення протекціоністського тиску на торгівлю. Крім того, торгівлю і зростання економіки важко відділити від інших видів макроекономічної політики, які супроводжують відкритість режиму. До таких видів політики належать: відкритість для прямих іноземних інвестицій, більш лібералізовані вітчизняні ринки, менша кількість різновидів діяльності, які дозволяють отримувати необґрунтовану монопольну ренту тощо.

Механізми, шляхом яких ефективно статичне розміщення ресурсів впливає на зростання, є малодослідженими, однак можна ідентифікувати, принаймні, кілька каналів:

- зростання ефективності інвестування, особливо враховуючи важливість імпорту капіталу у країни, що розвиваються;
- здатність розширюватись при стабільній (на противагу спадаючій) віддачі у довгостроковому періоді внаслідок доступу до більших ринків;
- більша реальна віддача від капіталу у країнах з надлишком некваліфікованої робочої сили за рахунок використання порівняльної переваги;
- вищий рівень внутрішніх заощаджень і/або притоку іноземного капіталу, який залучається за рахунок першого пункту і/або другого пункту;
- можливе ендогенне зростання внаслідок стрімкого зростання у відповідь на лібералізацію торгівлі у короткому періоді;
- дисципліна, яку вимагають від уряду, для проведення інших економічних реформ у процесі зростання, якщо в країні діє відкритий режим торгівлі;
- скорочення видів діяльності, які дозволяють отримувати монопольну ренту за умови існування торгівельних обмежень;

- стимул до інноваційної і підприємницької діяльності внаслідок конкуренції і доступу до більших ринків;
- відкритість ідеям і інноваціям, які приходять у країну разом з відкриттям ринків.

Лібералізація торгівлі також знижує рівень монополізації. У країнах, що розвиваються, зазвичай, лібералізація призводить до підвищення відносного рівня заробітної плати некваліфікованих працівників. У сільськогосподарському секторі вона збільшує доходи фермерів. З іншого боку, лібералізація також може спричинити більшу нерівномірність розподілу доходів.

Відкритість торгівлі заохочує також реформування інших секторів економіки. Конкуренція з іноземними фірмами може виявити неефективну галузеву політику, покращити інфраструктуру, морське сполучення, телекомунікації, щоб якнайкраще задовільнити вимоги експортного сектора. У результаті створюються нові робочі місця для місцевого населення, скорочується безробіття.

Вмотивовані новими дослідженнями теорії зростання, критикою ранніх статистичних аналізів, доступністю більш точної інформації та економетричних засобів, у 1990-их роках економісти знову присвячують увагу економетриці, але вже більш прогресивній, з використанням різних вимірів відкритості, лібералізації і зростання рівня ВВП чи загальної продуктивності факторів. Більшість досліджень цього періоду стверджують позитивну залежність між зовнішньо спрямованою політикою і зростанням. Хоча, наприклад, Ф. Родрігез і Д. Родрік висловлюють скептицизм, бо «існує сильний негативний зв'язок між торгівельними бар'єрами і економічним зростанням, принаймні, щодо рівнів торгівельних обмежень, які спостерігаються на практиці». Більше того, вони «розглядають пошук такого зв'язку марним» [5].

Дж. Франкел та Д. Ромер прямо ставлять питання: чи сприяє торгівля зростанню? Як і інші вчені, вони зазначають, що вплив торгівлі на зростання важко визначити через ендогенність торгівельної частки. Країни, доходи яких не залежать від торгівлі, можуть мати високі торгівельні співвідношення. Автори наводять, як приклад, географічні характеристики країн, які не залежать від доходів чи урядової політики. [6] Так, наприклад, вони вносять у торгівельні рівняння розмір країни, відстань між торговими партнерами, доступ до моря. Основний здобуток вчених у тому, що вони не бачать достатніх доказів того, що звичайний метод найменших квадратів може виявити вплив торгівлі. Однак вони зазначають, що існує багато різних механізмів, шляхом яких торгівля може впливати на доходи. Франкел і Ромер вважають географічні відмінності

між країнами “принаймні вартими уваги” при аналізі торгівельної політики.

У середньому відкритість дійсно пришвидшує зростання, але загалом вплив лібералізації суттєво відрізняється по країнах і залежить від структури економіки та інституцій. Такої думки притримуються, наприклад, Р. Чанг, Л. Калтані, Н. Лоайза. Панельні регресії цих вчених доводять, що емпіричний вплив відкритості на зростання може залежати від існування і ступеня деформацій у неторгівельних секторах. [7; 10] Їхнє дослідження показує, як короткотерміновий ефект від відкриття ринків залежить від економічних і інституційних характеристик, які дозволяють країні пристосуватись до нових умов міжнародної конкуренції. На їхню думку, переваги для виробництва після лібералізації залежать від ступеня гнучкості ринку праці.

Відкритість економіки у вигляді політики вільної торгівлі не є запорукою швидшого економічного зростання [8; 9]. Однак дослідження з залученням статистичної інформації по країнах показують, що нижчі торгівельні бар'єри у поєднанні з стабільною недискримінаційною валютною системою, стриманою монетарною та

фіскальною політикою, некорупційною економічною політикою таки сприяють економічному зростанню.

Загалом огляд найважливіших і найбільш впливових досліджень у цій галузі показує, що основні розбіжності виявляються у розумінні поняття «відкритість». Справді, більш відкриті економіки легше пристосовуються до зовнішніх шоків і, за умови сприятливої кон'юнктури, демонструють високі темпи зростання. Однак лише міжнародною торгівлею не можна пояснити феномен стрімкого зростання деяких країн. У будь-якому випадку реформування економіки має бути здійснене на всіх рівнях, разом із продуманою фіскальною та монетарною політикою.

Окрім цього, у статі виокремлено механізми, за допомогою яких міжнародна торгівля може позитивно впливати на економічне зростання країни.

Подальші дослідження у цьому напрямку стосуватимуться нових ендогенних моделей зростання та якісної зміни структури експорту до та після лібералізації торговельного режиму.

Список літератури

1. Solow, R. A Contribution to the Theory of Economic Growth [Text] / R. Solow // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1956. – №1. – P. 65-94.
2. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development [Text] / R. Lucas // *Journal of Monetary Economics*. – 1988. – №22. – P. 3-42.
3. Edwards S. Openness, Productivity and Growth: What do we really know? [Text] / S. Edwards // *Economic Journal*. – 1998. – №108. – P. 383-398.
4. International Trade And Economic Growth [Electronic resource]: World Trade Organization. – 2010. – Access mode: <http://finance.mapsofworld.com/trade/international-economic-growth.html> – Назва з екрана.
5. Rodrik, D. Trade Policy and Economic Growth: A Sceptic's Guide to the Cross-National Evidence [Text] / D. Rodrik, F. Rodriguez // *NBER Macroeconomics Annual*. – 2000. – Vol. 15. – P. 261-338.
6. Frankel, J. Does Trade Cause Growth? [Electronic resource] / J. Frankel, P. Romer // *The American Economic Review*. – 1999. – Access mode: http://elsa.berkeley.edu/~dromer/papers/AER_June99.pdf – Назва з екрана.
7. Calderon, C. External Conditions and Growth Performance [Electronic resource] / C. Calderon, N. Loayza; Central Bank of Ghile. – 2004. – Access mode: <http://www.bcentral.cl/estudios/documentos-trabajo/pdf/dtbc292.pdf>. – Назва з екрана.
8. Balassa, B. Exports and economic growth: further evidence / B. Balassa // *Journal of Development Economics*. – 1978. – №2. – P. 181-189.
9. Chari, V. V., Kehoe P., McGrattan E. New Keynesian Models: Not Yet Useful for Policy Analysis / V. V. Chari, P. Kehoe, E. McGrattan // *American Economic Journal: Macroeconomics*. – 2009. – №1. – P. 242-266.
10. Chang, R. Openness can be good for growth: The role of policy complementarities / R. Chang, L. Kaltani, N. Loayza // *Journal of Development Economics*. – 2009. – №90. – P. 33-49.

References

1. Solow, R. A. (1956). Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 1, 65-94.
2. Lucas, R. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
3. Edwards, S. (1998). Openness, Productivity and Growth: What do we really know? *Economic Journal*, 1998, 108, 383-398.
4. International Trade And Economic Growth. (2010). Retrieved September 15, 2013, from : <http://finance.mapsofworld.com/trade/international-economic-growth.html> – Назва з екрана.
5. Rodrik, D., Rodriguez, F. (2000). Trade Policy and Economic Growth: A Sceptic's Guide to the Cross-National Evidence. *NBER Macroeconomics Annual*, 15, 261-338.

-
6. Frankel, J. Romer, P. (1999). *Does Trade Cause Growth? The American Economic Review*. Retrieved September 15, 2013, from : http://elsa.berkeley.edu/~dromer/papers/AER_June99.pdf – Назва з екрана.
 7. Calderon, C., Loayza, N. (2004). *External Conditions and Growth Performance*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.bcentral.cl/estudios/documentos-trabajo/pdf/dtbc292.pdf>.
 8. Balassa, B. (1978). *Exports and economic growth: further evidence*. *Journal of Development Economics*, 2, 181-189.
 9. Chari, V. V., Kehoe P., McGrattan E. (2009). *New Keynesian Models: Not Yet Useful for Policy Analysis*. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 1, 242-266.
 10. Chang, R., Kaltani, L., Loayza, N. (2009). *Openness can be good for growth: The role of policy complementarities*. *Journal of Development Economics*, 90, 33-49.

Стаття надійшла до редакції 28.09.2013 р.

Игорь Александрович БУКРЕЕВ

аспирант,

Республиканское высшее учебное заведение «Крымский инженерно-педагогический университет»
пер. Учебный, 8, г. Симферополь, 95015, Украина

РОЛЬ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА В КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Букреев, И. А. Роль рекреационного потенциала региона в конкурентоспособности рекреационно-туристической отрасли [Текст] / Игорь Александрович Букреев // *Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 31-37. – ISSN 1993-0259.*

Аннотация

В статье исследованы рекреационные потенциалы региона АР Крым и субрегиона «Большая Ялта». Определена роль рекреационного потенциала в формировании конкурентных преимуществ и конкурентоспособности рекреационно-туристской отрасли регионов, а также выявлены проблемы его эффективной реализации. Выявлены преимущества природного и антропогенного характера субрегиона «Большая Ялта» по отношению к другим субрегионам Крыма. Исследованы изменения в структуре рекреационно-туристского комплекса АР Крым за период 2002-2012 гг. и указаны причины этого явления. В числе основных проблем отмечаются: легальность, сезонность функционирования отрасли, транспортное благоустройство, условия инвестирования. Проведен анализ рекреационных возможностей Большой Ялты и Крыма, что позволяет выделить проблемы недостаточной освоенности и неравномерности их развития и в этой области.

Ключевые слова: рекреационный потенциал региона; конкурентоспособность рекреационно-туристской отрасли; конкурентные преимущества; природный и антропогенный потенциалы рекреации; реализация рекреационного потенциала.

Ігор Олександрович БУКРЕЄВ

РОЛЬ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ В КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Анотація

У статті досліджено рекреаційний потенціал регіону АР Крим та субрегіону «Велика Ялта». Визначено роль рекреаційного потенціалу у формуванні конкурентних переваг та конкурентоспроможності рекреаційно-туристичної галузі регіонів, а також виявлено проблеми його ефективної реалізації. Виявлено переваги природного і антропогенного характеру субрегіону «Велика Ялта» стосовно інших субрегіонів Криму. Досліджено зміни в структурі рекреаційно-туристичного комплексу АР Крим за період 2002-2012 рр. і вказано причини цього явища. До основних проблем належать: легальність, сезонність функціонування галузі, транспортний благоустрій, умови інвестування. Проведено аналіз рекреаційної освоеності Великої Ялти і Криму, що дозволяє виділити проблеми недостатньої освоеності та нерівномірності їх розвитку і в цій області.

Ключові слова: рекреаційний потенціал регіону; конкурентоспроможність рекреаційно-туристичної галузі; конкурентні переваги; природний і антропогенний потенціали рекреації; реалізація рекреаційного потенціалу.

ROLE OF RECREATIONAL POTENTIAL OF THE REGION IN COMPETITIVENESS OF RECREATIONAL AND TOURISM INDUSTRY

Abstract

The article investigates the recreational potential of the Crimea region and Big Yalta subregion. There has been determined the role of recreational potential for creation of competitive advantages and competitiveness of recreational and tourism industry of the region. The problems of its effective implementation are identified. The advantages of natural and anthropogenic character of Big Yalta subregion relative towards other subregions of the Crimea. The changes in the structure of the recreational and tourism complex in Crimea for the period of 2002-2012 are studied and the reasons for this phenomenon are determined. Among the main problems there can be identified legality, seasonality functioning industry, transport improvement, investment conditions into the industry. There has been carried out the analysis of the recreational development of the Big Yalta and Crimea, that allows to emphasize the problems of this area. Indicators of recreational development characterize insufficient development of the region and subregion, and unevenness of their development.

Keywords: *recreational potential of the region; competitive recreation and tourism industry; competitive advantages; natural and man-made recreational potentials of recreation; the implementation of the recreational potential.*

JEL classification: R110

Системообразующим элементом конкурентоспособности региона, который формируется на стыке природного, социально-культурного и хозяйственного потенциалов, является рекреационный потенциал (далее РП), составляющий одно из стратегических направлений развития Автономной Республики Крым. Полуостров уже более века обеспечивает выполнение разнообразных рекреационных функций, чему способствует уникальное сочетание ресурсов рекреации. Субрегионы являются структурообразующими элементами региона АР Крым. Приоритетность субрегионов в развитии рекреационно-туристской отрасли зависит, в первую очередь, от сравнения состояний РП каждого из них и на основе этого выявления конкурентных преимуществ.

Сравнение РП Большой Ялты с РП других субрегионов дает основание для определения конкурентных преимуществ и недостатков относительно показателей, его характеризующих, а, следовательно, и перспектив развития отрасли. Важную роль в структуре РП имеет природный РП (далее ПРП), поскольку его существование имеет неантропогенный характер. В структуре РП природная составляющая не является результатом усилий человека (общества) в отличие от остальных (антропогенных), поэтому при отсутствии интенсивной реализации потенциала его максимум будет ограничен именно этой составляющей.

Экономические аспекты исследования рекреационного потенциала региона отражены в работах отечественных ученых И. В. Бережной [2;3], А. В. Ефремова [3], С. Ю. Цехлы [5; 6], И. М. Яковенко [7; 8].

Предпосылки для исследования понятий «конкурентные преимущества» и «конкурентоспособность» были заложены в трудах экономистов-классиков А. Смита [11] и Д. Рикардо [10].

В исследовании понятий конкурентоспособность и конкурентные преимущества популярны наработки западного ученого-экономиста М. Портера [9; 12].

Целью данной статьи является определение роли рекреационного потенциала в формировании конкурентных преимуществ как основы конкурентоспособности.

Конкурентные преимущества рекреационно-туристской отрасли региона определяются относительно действующих участников по отношению к одним потребителям.

ПРП Украины распределяется достаточно неравномерно, существуют регионы как с избыточным (профицит), так и с недостаточным (дефицит) потенциалом. К первой группе можно отнести Крымский (профицит +50%), Карпатский (+40%), Подольский (+30%), а ко второй – Киевский (дефицит -10%) или Донецкий (-15%) регионы [7, с. 66, 68].

Уровень ПРП региона является основой для

интенсивной рекреационной деятельности.

Крымский регион также уникален по концентрации объектов социально-культурного и хозяйственного характера: всего зарегистрировано 12350 объектов, из них 227 – памятники национального значения, среди которых 150 внесены в списки ЮНЕСКО, 28 исторических городов и поселков, 7 историко-культурных заповедников. Рекреационно-

туристских комплексов насчитывается порядка 647 объектов, в т. ч. – 545 санаторно-курортных учреждений, 127 домов отдыха, 273 базы отдыха и 102 гостиницы [1; 5; 14].

Изменения, происходившие как по региону, так и по его субрегионам на протяжении периода 2002-2012 гг. значительно коснулись гостиничного хозяйства (рис. 1).

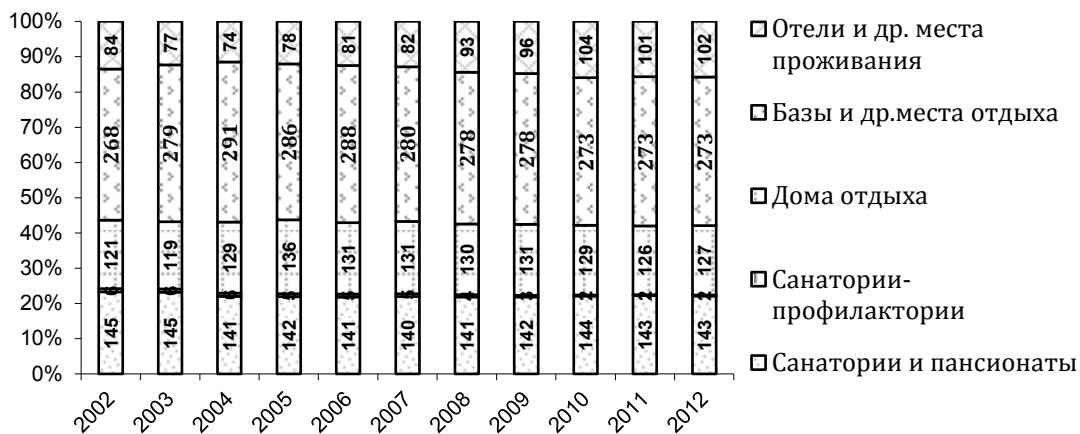


Рис. 1. Изменения в составе рекреационно-туристского комплекса АР Крым за период 2002-2012 гг. *

*Составлено автором по данным [14]

Данные рис. 1 показывают, что на протяжении исследуемого периода росло количество мест размещения гостиничного хозяйства более быстрыми темпами, чем других элементов в структуре антропогенного РП. Данное явление связано с постоянно сокращающимся сегментом рекреантов, которые предпочитают лечение в качестве цели прибытия, что еще более актуализирует проблему сезонности, занимающую особое внимание в развитии отрасли. Причинами такого явления могут быть ухудшение состояния методики санаторно-курортного лечения и лечебно-диагностической базы в санаториях Крыма.

По функциональным признакам РСР могут быть, как полифункциональными (курортно-туристские территории), так и монофункциональными (курортные или туристские) с преобладанием той или иной функции [5, с. 97]. В Южном регионе (Ялта, Алушта) преобладают зоны и комплексы для отдыха, что можно определить преимущественно как регион туристской направленности. Западный регион (Евпатория, Саки) по определению является курортным, поскольку преобладает лечебно-профилактическая функция.

В настоящее время преобладает монофункциональный механизм реализации РП Большой Ялты. Наблюдается развитие преимущественно пляжного отдыха, при

снижении значимости медико-рекреационных услуг, что подтверждается результатами маркетинговых исследований (более 80% опрошенных называли главной целью посещения Большой Ялты «отдых» и менее 10% «профилактику» или «лечение») [17, с. 42].

Необходимо подчеркнуть, что, несмотря на сокращение доли данного сегмента, количество мест размещения в санаторно-курортных и оздоровительных учреждениях АР Крым за 2002-2012 гг. практически не изменилось, что связано с развитием направленности их деятельности преимущественно в область оздоровления и отдыха, а не лечения. В связи с этим важным в отношении региона «Большая Ялта» является специализация санаториев на лечении, которую трудно заменить результатами быстроразвивающейся медицины, и по содержанию такой процесс практически неотличим от отдыха.

Более полную картину размещения и рекреационных потоков можно представить с учетом «коллективных мест размещения», включающих проживание в пансионатах, мотелях, мини-отелях, частных апартаментах, предоставляемых юридическими и физическими лицами-предпринимателями (табл. 1).

Согласно данным табл. 1, количество частных домовладений, сдаваемых под жилье отдыхающим, в 2011-2012 гг. оценивается от 9 до

11 тыс. (по официальным данным – менее 1,5 тыс.), из которых лишь 221 получили статус мини-гостиницы, а остальные продолжают действовать вне правового и фискального поля [16]. Автономная республика традиционно выступает лидером по показателям размещения туристов: по экспертным оценкам Крым ежегодно принимает от 5 до 6 млн. отдыхающих, из которых более 70% – жители Украины, 20-25% – граждане СНГ и около

2-5% – зарубежные туристы [14; 16]. По официальным данным количество отдыхающих значительно меньше. Это связано, прежде всего, со значительными объемами неорганизованного отдыха и большим удельным весом теневого сектора. Масштабы последнего оцениваются в 70-80% регионального рынка рекреационных услуг [16].

Таблица 1. Коллективные места размещения в рекреационно-туристской отрасли АР Крым в 2011-2012 гг. *

Год	Количество, единиц			Емкость, мест			Количество проживающих, чел.		
	всего	в т. ч.		всего	в т. ч.		всего	в т. ч.	
		юр-лицо.	физ-лицо		юр-лицо.	физ-лицо		юр-лицо.	физлицо
2011	1141	620	521	147304	133855	13449	1328522	1227250	101272
2012	1254	622	632	150357	132096	18261	1352567	1196009	156558

*Составлено автором по данным [14], информация регистрируется Госкомстатом, начиная с 2011 г.

Отсутствие мер по стимулированию легализации объектов размещения ведет к значительным финансовым потерям для местного и регионального бюджетов, реально сокращает возможности финансирования развития рекреационно-туристской инфраструктуры и в конечном итоге негативно влияет на качество

предоставляемых услуг.

Большая Ялта является крупнейшим курортно-рекреационным субрегионом Крыма: здесь сконцентрированы более 20% общего количества здравниц Крыма, в т. ч. 44% санаториев, 28% гостиниц, 25% домов отдыха – в целом более четверти мест размещения (26,2%) (табл. 2).

Таблица 2. Рекреационно-туристский комплекс Большой Ялты в структуре АР Крым на 2011-2012 гг. *

Наименование показателя	Большая Ялта	АР Крым	Удельный вес в общем числе РК региона, %
Количество рекреационных комплексов (РК), всего единиц, в том числе:	138	647	21,4
Санатории и пансионаты	63	143	44,1
Гостиницы	29	102	28,4
Дома отдыха	32	127	25,2
Базы и другие места отдыха	14	273	5,1
Количество мест размещения, тыс.	35,7	136,4	26,2

*Составлено автором на основе [13; 14]

Показатели освоенности для прибрежных регионов оцениваются такими уровнями: 1500 и более мест/км² – интенсивное освоение; до 1000 мест/км² – среднее, до 500 мест/км² – умеренное, а менее 150-200 мест/км² – слабое рекреационное освоение [4, с. 123-124].

В месяцы пиковой нагрузки, увеличивающей население Большой Ялты, Евпатории и Алушты в 2-3 раза, фактическая плотность не достигает оптимальной, которая для городских агломераций составляет 3300-4000 чел/км². Для субрегиона «Большая Ялта» с учетом туристов эквивалентная плотность населения в 2001-2012 гг. находилась в

пределах 770-775 чел/км², что составляет показатель от муниципальной нагрузки 19-23% [14, с. 28].

Показатели рекреационной освоенности Большой Ялты и нагрузки на рекреационные ресурсы составляют: 120 мест/км² и 1178 чел. км² для курортного сезона 2011-2012 гг., что указывает на экстенсивный характер освоенности ресурсов территории, а также недостаточную развитость инфраструктуры Большой Ялты в целом. Для г. Ялта эти показатели составляют: рекреационная освоенность – 923 мест/км² (в 7,7 раз больше), нагрузка на рекреационные ресурсы

– 4376 чел. км² (в 3,7 раза выше, чем по субрегиону в целом). Таким образом, можно констатировать, что потенциал Большой Ялты используется недостаточно интенсивно, в то время как нагрузка на рекреационные ресурсы распределяется нерационально, то есть без учета возможных экологических, экономических и социальных

последствий для жителей и гостей Крыма.

Сравнительная оценка рекреационной освоенности АР Крым и субрегиона Большой Ялты показала, что с точки зрения международных стандартов развития рекреационных территорий регион в целом освоен недостаточно (табл. 3).

Таблица 3. Рекреационная освоенность территории АР Крым и Большой Ялты в 2002-2012 гг. *

Год	АР Крым				Большая Ялта			
	Кол-во рекреационных комплексов, единиц	Баз размещения, ед/км ²	Кол-во мест размещения, тыс.	Мест размещения, ед/км ²	Кол-во рекреационных комплексов, единиц	Баз размещения, ед/км ²	Кол-во мест размещения, тыс.	Мест размещения, ед/км ²
2002	481	0,018	136,9	5,25	102	0,360	36,0	127,2
2003	500	0,019	140,1	5,37	109	0,385	36,5	129,0
2004	505	0,019	139,9	5,36	108	0,382	36,7	129,5
2005	505	0,019	139,8	5,36	108	0,382	36,6	129,4
2006	638	0,024	136,1	5,22	136	0,481	35,7	126,0
2007	646	0,025	135,9	5,21	138	0,488	35,6	125,8
2008	650	0,025	134,9	5,17	141	0,498	35,3	124,9
2009	652	0,025	136,2	5,22	140	0,493	35,4	125,1
2010	645	0,025	135,6	5,20	137	0,488	35,5	125,5
2011	647	0,025	136,4	5,23	138	0,489	35,7	126,3
2012	645	0,025	138,9	5,33	138	0,489	36,4	128,6
Средн.	-	0,022	-	5,27	-	0,437	-	127,0

*Составлено автором по данным [15; 17]

При рекреационной специализации Крыма использование благоприятных в природно-климатическом отношении территорий гораздо ниже уровня классификационных требований. Освоенность Крыма за исследованный период, несмотря на введение в эксплуатацию 164 новых рекреационных комплексов, практически не менялась с 2006 года, оставаясь на уровне 0,025 единиц баз размещения (2,5-5% от минимального уровня освоения). Количество мест размещения за тот же период увеличилось всего на 1,5%, что составляет лишь около 11-15% требований к территории с освоенными рекреационными ресурсами.

На этом фоне ситуация на уровне Большой Ялты выглядит более благоприятно: по базам размещения субрегион опережает АР Крым почти в 20 раз, а по местам размещения – в 24 раза. На территории Ялты обеспеченность базами за 2002-2012 гг. выросла на 36%, но местами размещения – всего на 1,1%.

Исследуя РП субрегионов Крыма, необходимо отметить, что самые высокие показатели по всем направлениям рекреации (кроме бальнеологических ресурсов) имеет Большая

Ялта. Возможности транспортной инфраструктуры субрегионов Крыма отстают от общественных потребностей. Сезонное увеличение автотранспорта происходит в 2-3 раза. При этом стоит отметить, что неравномерное освоение субрегиона Большая Ялта еще больше усугубляет проблему транспортного благоустройства.

Большая Ялта является крупнейшим на полуострове объектом прямых иностранных инвестиций в секторе санаторно-курортных и гостиничных услуг – 66,2% от общего объема капиталовложений [14; 15]. Следует подчеркнуть, что объемы инвестирования могут быть больше в абсолютном и относительном выражении по субрегиону. Это обусловлено сложностями разрешительно-согласовательной процедуры и определенного коррупционного давления в связи с повышенным интересом к объекту инвестирования относительно других.

Для рекреационно-туристской отрасли Большой Ялты характерны проблемы, актуальные как для Крымского рекреационного региона, так и для всей отрасли национальной экономики.

Формирование конкурентоспособности

рекреационно-туристской отрасли региона зависит от состояния РП (природного и антропогенного) и эффективности его реализации.

РП Большой Ялты занимает лидирующие позиции в потенциале Крыма, что формирует явные конкурентные преимущества в развитии рекреационно-туристской отрасли по отношению к другим субрегионам.

В числе проблем, связанных с реализацией РП региона, до этого времени остаются нерешенными: легальность (в особенности

частный сектор), сезонность функционирования отрасли, транспортное благоустройство региона, условия инвестирования в отрасль (в особенности разрешительно-согласовательная процедура), равномерность освоения РП. Несмотря на преимущества в РП, перечисленные проблемы снижают уровень рентабельности хозяйствующих субъектов, соотношение качества и цены рекреационно-туристских услуг в регионе. В целях повышения конкурентоспособности необходимо формирование и изучение факторов, влияющих на реализацию РП.

Список литературы

1. О внесении изменений в План реализации первого этапа (2011-2013 годы) Стратегии экономического и социального развития Автономной Республики Крым на 2011-2020 годы, утвержденный Постановлением Верховной Рады Автономной Республики Крым от 20 апреля 2011 года № 329-6/11 [Текст] : постановление Верховной Рады Автономной Республики Крым от 23 мая 2012 года № 804-6/12.
2. Устойчивый Крым. Курортполис Большая Ялта [Текст] / В. С. Тарасенко, В. Г. Ена, И. В. Бережная. — Симферополь: ИТ «Ариал», 2010. — 392 с.
3. Устойчивое развитие рекреационно-экономического комплекса Крыма [Текст] / О. В. Ефремов, И. В. Бережная, Н. М. Ветрова. — Симферополь: «Таврия», 2002. — 300 с.
4. Лукьянова, Л. Г. Рекреационные комплексы [Текст] / Л. Г. Лукьянова, В. И. Цыбух ; Под ред. В. К. Федорченко. — К. : Высшая школа, 2004. — 346 с.
5. Цюхла, С. Ю. Трансформація рекреаційної діяльності та туристичних регіональних ринків курортно-рекреаційних послуг [Текст]: монографія / С. Ю. Цюхла. — Симферополь: Таврія, 2008. — 352 с.
6. Цюхла, С. Ю. Концепція економічного розвитку курортно-рекреаційної сфери України / С. Ю. Цюхла // Ресурсний потенціал пріоритетних напрямів розвитку Автономної Республіки Крим [Текст]: монографія / Под ред. Подсолонко В. А., Бузни А. Н. — Симферополь: ДИАЙПИ, 2012. — 617 с.
7. Яковенко, И. М. Рекреационное природопользование: методология и методика исследований: монография / И. М. Яковенко. — Симферополь: Таврия, 2003. — 335 с.
8. Яковенко, Е. В. Социологические исследования инновационности регионального турпродукта Крыма / Е. В. Яковенко // Экономика Крыма. — 2010. — № 3. — С. 39-43.
9. Портер, М. Стратегия конкуренции / М. Портер. — К: Основы, 1998. — 390 с.
10. Ricardo, D. The Principals of Political Economy and Taxation / D. Ricardo // Homewood. IL: Irwin, 1967 (first published in 1817). — P. 3-47. 12
11. Smith, A. The Wealth of Nations / A. Smith. — London, 1954. P. 56-57.
12. Porter, M. Competitive Strategy / M. Porter. — New York, 1980. — 396 p.
13. Prieto, A. M, Urban patterns, population density and optimal city dimension: The case of public infrastructure — Departamento de Análisis Económico: Teoría Económica e Historia Económica / A. M. Prieto, J. L. Zofío, I. Alvarez. — Madrid: Universidad Autónoma de Madrid, 2010. — 31 p.
14. О Стратегии экономического и социального развития Большой Ялты до 2015 года [Текст]: решение №1 от 29 сентября 2004 г. 23-й сессии Ялтинского городского совета 4-го созыва.
15. Главное управление статистики в АР Крым [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sf.ukrstat.gov.ua/ukgturizm1.htm>.
16. Інформаційно-аналітичні матеріали про виконання Державного бюджету України та місцевих бюджетів по Автономній Республіці Крим за 2012 рік [Електронний ресурс] / Головне Управління Державної казначейської служби України в Автономній Республіці Крим. — Режим доступа: <http://www.treasury.gov.ua/reg/control/cry/uk/publish/category/158191>.
17. Министерство курортов и туризма Автономной Республики Крым [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.crimea.gov.ua/>.

References

1. Resolution of the Verkhovna Rada of the Autonomous Republic of Crimea on May 23, 2012 № 804-6/120n. "Amendments to the Plan of Implementation of the first phase (2011-2013 years) strategy for economic and social development of the Autonomous Republic of Crimea for 2011-2020", approved by the Verkhovna Rada of the Autonomous Republic of Crimea on April 20, 2011 № 329-6/11 (2011).

-
2. Tarasenko, V. S., Ena, V. G., Bereznaya, I. V. (2010). *Steady Crimea. Kurortopolis Big Yalta. Simferopol: Arial.*
 3. Efremov, O. V., Bereznaya, I. V., Vetrova, N. M. (2002). *Sustainable development and economic recreational complex of Crimea. Simferopol: Tavriia.*
 4. Lukyanov, L. G. Tsybukh, V. I. (2004). *Recreational complexes. Kyiv: High School.*
 5. Tsohla, S. (2008). *Transformation of recreational activities and tourist resort of regional markets and recreational services. Simferopol: Tavriia.*
 6. Tsohla, S. (2012). *Economic Development of resort and recreation Ukraine. The resource potential of the priorities of the Autonomous Republic of Crimea. Simferopol: DIAYPI.*
 7. Yakovenko, I. M. (2003). *Recreational nature: methodology and research methods. Simferopol: Tavriia.*
 8. Yakovenko, E. V. (2010). *Sociological studies of regional tourist product innovation Crimea. EkonomikaKryma, 3, 39-43.*
 9. Porter, M. (1998). *Strategy competition. Kyiv: Osnovy.*
 10. Ricardo, D. (1967). *The Principals of Political Economy and Taxation. Homewood. IL: Irwin.*
 11. Smith, A. (1954). *The Wealth of Nations. London .*
 12. Porter, M. (1980). *Competitive Strategy. New York.*
 13. Prieto, A. M., Zoffo, J. L. Alvarez, I. (2010). *Urban patterns, population density and optimal city dimension: The case of public infrastructure - Departamento de Análisis Económico: TeoríaEconómica e Historia Económica. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.*
 14. *On the Strategy of economic and social development of the Greater Yalta 2015: solution number 1 from September 29, 2004 23rd session of Yalta City Council 4th convocation. (2004).*
 15. *Department of Statistics in the ARC. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.sf.ukrstat.gov.ua/ukgturizm1.htm>.*
 16. *Informational materials on the State Budget of Ukraine and local budgets in the Crimea in 2012. (2012). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.treasury.gov.ua/reg/control/cry/uk/publish/category/158191>*
 17. *Ministry of Resorts and Tourism of the Autonomous Republic of Crimea. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.crimea.gov.ua/>.*

Стаття надійшла до редакції 03.11.2013 р.

Зоряна Володимирівна ВАЛІУЛЛІНА

аспірантка кафедри державного управління та місцевого самоврядування,
Національний університет водного господарства та природокористування
вул. Соборна, 11, м. Рівне, 33028, Україна
E-mail: zoryanka2006@rambler.ru

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ НА
АВТОМОБІЛЬНОМУ ТРАНСПОРТІ**

Валіулліна, З. В. Сучасні тенденції розвитку ринку пасажирських перевезень на автомобільному транспорті [Текст] / Зоряна Володимирівна Валіулліна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 38-45. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті з позицій системного підходу проаналізовано стан забезпечення технологічного оновлення підприємств пасажирського автомобільного транспорту західного регіону. Здійснено оцінку інноваційного та інвестиційного забезпечення підприємств транспорту, розглянуто розподіл обсягу витрат на технологічні інновації та досліджено інноваційні цілі транспортної галузі в сучасних умовах. На основі аналізу сучасних тенденцій розвитку ринку пасажирських перевезень на автомобільному транспорті визначено проблеми транспортної галузі в Україні та запропоновано заходи щодо підвищення забезпечення технологічного оновлення підприємств пасажирського автомобільного транспорту, які ґрунтуються на науково-технічному та інноваційному розвитку. Виявлені проблеми ринку пасажирських перевезень доводять необхідність створення умов для забезпечення інноваційної діяльності на підприємствах пасажирського автомобільного транспорту, а запропоновані рекомендації дозволять підвищити конкурентоспроможність підприємств та поліпшити соціо-економіко-екологічний ефект від надання послуг.

Ключові слова: технологічне оновлення; технологічний розвиток; інноваційний розвиток; підприємство пасажирського автомобільного транспорту; інтеграція.

Зоряна Владимировна ВАЛИУЛЛИНА

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК НА
АВТОМОБИЛЬНОМ ТРАНСПОРТЕ**

Аннотация

В статье с позиций системного подхода проанализировано состояние обеспечения технологического обновления предприятий пассажирского автомобильного транспорта в западных регионах. Осуществлена оценка инновационного и инвестиционного обеспечения предприятий транспорта, рассмотрено распределение объема затрат на технологические инновации и исследованы инновационные цели транспортной отрасли в современных условиях. Посредством анализа современных тенденций развития рынка пассажирских перевозок на автомобильном транспорте определены проблемы транспортной отрасли в Украине и предложены меры по повышению обеспечения технологического обновления предприятий пассажирского автомобильного транспорта, основанные на научно-техническом и инновационном развитии. Выявленные проблемы рынка пассажирских перевозок доказывают необходимость создания условий для обеспечения инновационной деятельности на предприятиях пассажирского автомобильного транспорта, а предложенные рекомендации позволят повысить конкурентоспособность предприятий и улучшить социо-экономико-экологический эффект от предоставления услуг.

Ключевые слова: технологическое обновление; технологическое развитие; инновационное развитие; предприятие пассажирского автомобильного транспорта; интеграция.

MODERN TENDENCIES OF DEVELOPING AUTOMOBILE PASSENGER TRANSPORTATION MARKET

Abstract

The paper analyzes from the position of systematic approach the state of providing for technological renovation of passenger automobile transport enterprises in the western region. There has been carried out the assessment of innovation and investment provision for transport enterprises. The distribution of expenditures amount for technological innovations is considered. Innovation aims are researched of transport sphere under present-day conditions. Due to the analysis of modern tendencies of developing of automobile passenger transportation there have been determined the problems of the transport branch in Ukraine and suggested the measures concerning the increased support for the technological renovation of passenger automobile transport enterprises which are based on scientific technical and innovation development. There have been determined the problems of passenger transportation market that prove the necessity of creation of conditions to provide the innovation activity at passenger automobile transport enterprises. There have been suggested the recommendations that will permit to increase the competitiveness of enterprises and improve socio-economic-ecological effects from services rendered.

Keywords: *technological renovation; technological development; innovative development; enterprises of passenger automobile transport; integration.*

JEL classification: O14, O18, O32

Відповідно до сучасного науково-технічного та інноваційного розвитку підприємств в Україні, одним з найголовніших завдань є вирішення доцільності впровадження на підприємствах технологічного оновлення, яке пов'язане з необхідністю формування чіткого уявлення про можливий економічний, екологічний та соціальний ефекти, за умов прийняття обґрунтованих рішень та комплексного підходу, від реалізації інноваційного проекту. Технологічне оновлення підприємств різної сфери господарської діяльності полягає в забезпеченні фінансовими коштами, науковими дослідженнями, матеріально-технічними засобами та інформаційними технологіями. В умовах сьогодення питання забезпечення технологічного оновлення виступає важливою теоретичною і практичною проблемою, оскільки спостерігається тенденція до збільшення технологічної відсталості України у всіх видах господарської діяльності. Актуальною вона є і для сфери пасажирських автомобільних перевезень. Тому дослідження проблем та виявлення перспектив забезпечення технологічного оновлення підприємств пасажирського автомобільного транспорту має значення, зокрема, для інтенсивного розвитку транспортної галузі.

У розробку проблематики, пов'язаної з питанням забезпечення технологічного оновлення та інноваційного розвитку підприємств, значний

внесок зробили вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: О. І. Амоша, А. С. Бондаренко, В. М. Геєць, Д. В. Петухов, О. В. Савчук, Л. М. Саломатіна, В. П. Семиноженко, Л. І. Федулова, В. Г. Шинкаренко, Ю. В. Яковець та інші. Проте на сьогодні не вирішеним залишається питання забезпечення технологічного оновлення саме підприємств пасажирського автомобільного транспорту. Зважаючи на зазначене, виникає потреба у подальших наукових дослідженнях.

Метою нашої роботи є проведення аналізу забезпечення технологічного оновлення підприємств пасажирського автомобільного транспорту, здійснення оцінки інноваційного та інвестиційного забезпечення підприємств транспорту, визначення проблем, які існують у сучасних умовах діяльності підприємств, та запропонувати шляхи їх вирішення.

Сьогодні серед українських підприємств пасажирського автомобільного транспорту спостерігається тенденція до обирання інноваційного проекту залежно від показників, що визначають його витратну частину. Для підприємств більш пріоритетним є той проект, що дозволяє отримати збільшення доходів, аніж зниження витрат від надання послуг з перевезення пасажирів. Такий підхід здійснює негативний вплив на загальний розвиток НТП та можливості євроінтеграції України. Ураховуючи, що вітчизняні підприємства функціонують в

умовах ринкової економіки, досягти збільшення конкурентоспроможності, зростання економіки та добробуту населення буде вкрай важко. Тому виникає необхідність у розв'язанні задач, що пов'язані із забезпеченням технологічного оновлення, в основі якого лежить безперервний та цілеспрямований процес пошуку, підготовки та реалізації перетворень на інноваційних засадах для забезпечення ефективного функціонування підприємств пасажирського автомобільного транспорту, головна мета яких кардинально змінити способи розвитку для задоволення попиту населення у соціально-значущих послугах.

Як зазначив Ю. В. Яковець у своїй праці [1, с. 125], розвиток інноваційно-технологічної політики залежить від діяльності державної інноваційної системи, яка може зробити вагомий внесок з пошуку та визначення пріоритетів науково-технологічного розвитку для забезпечення технологічного оновлення.

У праці В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко [2, с. 44] зроблено наголос на характеристиках транспортних послуг, яким властива нестабільність якості надання послуг перевізниками. Остання пов'язана з неможливістю їх виробництва та зберігання з метою подальшого перепродажу або використання. Ураховуючи цей факт, надаючи послугу, автотранспортне

підприємство повинно акумулювати всі свої можливості для найбільш повного задоволення потреб пасажирів, оскільки іншого шансу, щоб завоювати лояльність і довіру споживача, у підприємства може не бути.

На нашу думку, особливістю забезпечення технологічного оновлення на підприємствах пасажирського автомобільного транспорту є використання новітніх, більш прогресивних, технологій, які базуються на поступі науки і техніки з урахуванням науково-технічного, економічного, ресурсного, соціального та екологічного ефектів.

Для дослідження розвитку та здійснення оцінки загальної ситуації, у якій знаходяться підприємства пасажирського автомобільного транспорту, важливо провести аналіз обсягів перевезення пасажирів, який відображено в табл. 1. Ураховуючи масштабність та багатофункціональність підприємств транспорту України, розуміючи пов'язану з цим складність проведення ґрунтовного статистичного аналізу стану, розвитку та забезпечення технологічного оновлення підприємств пасажирського автомобільного транспорту, доцільно як об'єкт дослідження в нашій роботі обрати області, які за видами пасажирського транспорту подібні до Рівненської.

Таблиця 1. Розподіл перевезення пасажирів автобусами за областями

Область	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2011 р. / 2005 р., %
Усього по Україні, млн. пас.	3836	3988	4173	4369	4014	3726	3612	0,94
Питома вага, %*	47,0	48,0	51,0	52,0	55,0	55,0	52,0	x
Волинська	106,2	114,2	130,3	121,2	93,8	93,6	94,5	89,0
Питома вага, %	95,4	95,6	96,0	95,7	94,7	94,7	95,3	x
Житомирська	61,5	72,8	81,2	82,4	80,2	76,9	71,6	116,4
Питома вага, %	82,9	85,6	87,3	87,6	87,5	87,1	87,6	x
Івано-Франківська	75,8	78,1	81,2	89,8	83,3	70,0	73,0	96,3
Питома вага, %	92,2	93,0	93,0	93,5	93,4	91,7	92,1	x
Рівненська	92,7	94,4	97,4	93,9	91,6	94,0	97,9	105,6
Питома вага, %	92,4	92,6	93,1	92,3	93,1	93,3	93,7	x
Тернопільська	64,4	76,5	80,4	85,1	77,2	75,6	71,4	110,9
Питома вага, %	92,4	93,8	94,8	94,7	93,8	93,1	92,6	x
Хмельницька	106,9	112,0	116,8	114,9	118,6	117,1	103,2	96,5
Питома вага, %	91,0	91,4	92,0	92,0	92,7	92,8	93,0	x

*Питома вага розрахована у відсотках до усього обсягу перевезення пасажирів в області.

Таблицю складено та розраховано автором за [8, с. 114].

Порівняльний аналіз обсягів перевезень пасажирів за досліджуваними областями та загалом по Україні впродовж 2005-2011 рр. дає можливість сформулювати наступні висновки. За останні сім років обсяг перевезених пасажирів в Україні досить нерівномірний. Так до 2008 року він мав тенденцію до збільшення, а починаючи з

2009 року, він поволі зменшується, що є наслідком зниження якості надання послуг та зменшення конкурентоздатності підприємств.

Зауважимо, що своєчасне та якісне надання послуг споживачеві відповідно до його потреб та вимог (покращення якості, безпеки, регулярності, зручності як автобуса, так і маршруту та ін.) є

невід'ємною частиною збільшення пасажиропотоків на автомобільному транспорті.

Для покращення якості надання послуг та перевізного процесу важливе значення мають основні засоби. При забезпеченні технологічного оновлення підприємств пасажирського автомобільного транспорту в Україні, велику увагу слід звертати саме на транспортні засоби та їх технічний стан адже, як доведено в працях [2-3], транспортні засоби здійснюють зменшення техногенного навантаження на довкілля. Аналіз показав, що серед рухомого складу, який експлуатується перевізниками на теренах України, переважають морально і фізично зношені одиниці транспортних засобів, більшість яких експлуатується поза нормою терміну служби. Зазначимо, що оновлення парку рухомого складу здійснюється досить малими темпами і в обмеженій кількості, наслідком цього є випуск на лінію зношених транспортних засобів, які потребують більших експлуатаційних затрат, погіршують якість пасажирських послуг, негативно впливають на довкілля та зменшують рівень безпеки перевезень.

Виходячи з аналізу роботи перевізників Рівненської області та їх рухомого складу, можемо зробити висновок, що кількість перевізників з автобусами до 5 одиниць, становить 42 %, до 9-24 %. Сучасний стан діяльності автомобільного транспорту свідчить про наявність на ринку послуг великої кількості дрібних перевізників з неоптимальним парком рухомого складу. На ринку транспортних послуг Рівненщини 19% автобусів малої місткості, 80% – середньої та лише 1% великої місткості, що є негативною тенденцією для задоволення попиту споживачів транспортних послуг.

Варто звернути увагу на те, що з точки зору наукових розрахунків, як зазначив Д. Петухов, оптимальною є структура парку автобусів країни за такого співвідношення: особливо великі – 8%, великі – 13%, середні – 36%, малі – 31%, особливо малі – 12% [3, с. 5].

Важливе значення для дослідження забезпечення технологічного оновлення підприємств пасажирського автомобільного транспорту має розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності. Заслугує на увагу думка В. М. Геєця та В. П. Семиноженка. Автори вважають, що «в сучасних умовах рівень прогресивності економіки визначається характером інноваційно-інвестиційної діяльності та рівнем її активності. За підсумками економічні зміни, що відбувалися в останнє десятиліття і, як вважалося, були започатковані з метою досягнення структурних змін в економіці відповідно до сучасних вимог, на сьогодні характеризуються серйозним відставанням від тих процесів, які визначають економіку знань. Так за

випуском продукції 3-й технологічний уклад в Україні становить майже 58 % виробництва, 4-й технологічний уклад – 38 % і лише 4 % – 5-й технологічний уклад. За фінансуванням науково-технічних розробок ситуація така: майже 70 % становить сьогодні 4-й, і лише 23 % – 5-й технологічний уклад. За інноваційними витратами: 60 % становить 4-й уклад і 30 % – 3-й (тобто сумарно 90%), а 5-й уклад в інноваційних витратах становить лише 8,6 %. Що стосується інвестицій, котрі, власне кажучи, визначають майбутнє на найближчі 10–15 років, то іноді навіть до 75 % інвестицій вкладається в 3-й технологічний уклад і відповідно лише 20 % та 4,5 % – у 4-й і 5-й технологічні уклади [4, с. 201]».

Аналіз інноваційної активності підприємств України свідчить, що 17,4 % від загальної кількості підприємств у 2012 році впроваджували інновації у своїй діяльності. Упродовж 2002-2006 рр. аналіз статистичних даних вказує на негативну динаміку кількості підприємств, що впроваджували інновації, а починаючи з 2010 року і до сьогодні, вона була зростаючою. Дані табл. 2 демонструють динаміку інноваційної активності підприємств за досліджуваними областями.

Проведений аналіз свідчить, що протягом 2008-2011рр. найактивнішою за видами економічної діяльності щодо впровадження інновацій на підприємствах є переробна промисловість – 40 %, водночас діяльність транспорту та зв'язку становить лише 14 %. Варто зауважити, що активізація інноваційної діяльності відбувається перш за все на підприємствах, які займаються експортно-імпортними операціями.

Неабияке значення для забезпечення технологічного оновлення мають технологічні інновації, які впроваджуються на підприємствах. Загалом частка підприємств з технологічними інноваціями становить майже 47% від загальної кількості інноваційних підприємств по Україні. Івано-Франківська область є лідером серед підприємств з технологічними інноваціями – 69 одиниць (100 % від загальної кількості інноваційних підприємств по Івано-Франківській області). З дослідження кількості підприємств з технологічними інноваціями видно, що найвище значення у Рівненській – 85 од. та Хмельницькій – 78 од. областях.

Аналіз підприємств з технологічними інноваціями за напрямками інноваційної діяльності показав, що 74,7% інноваційних підприємств віддають перевагу придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Динаміка розподілу підприємств з технологічними інноваціями показала, що в Тернопільській області активно проводяться внутрішні НДР – 52,7 % до загальної кількості підприємств з технологічними інноваціями в області, у той час, як у інших областях цей показник менший у 2 рази. Івано-

Франківська область має найвищі показники щодо ринкового запровадження інновацій – 38,4%. Рівненська область відзначилася зовнішніми НДР – 22,8%, що майже в 4 рази більше, ніж у досліджуваних регіонах. Це вказує на придбання

машин, устаткування, обладнання та програмного забезпечення, що здійснюється здебільшого з-за кордону, та до отримання інновації на підприємство є невідомою величиною.

Таблиця 2. Інноваційна активність підприємств, од*.

Показник	Досліджувані області						
	Волинська	Житомирська	Івано-Франківська	Рівненська	Тернопільська	Хмельницька	Усього по Україні
Загальна кількість обстежених підприємств у тому числі	610	908	653	631	548	738	36355
підприємства з інноваційною активністю	170	139	69	166	123	142	7640
з них							
підприємства з технологічними інноваціями	69	70	69	85	67	78	3578
з них							
підприємства з продуктовими інноваціями	9	13	1	10	20	14	576
підприємства з процесовими інноваціями	42	32	7	38	11	37	1242
підприємства з продуктовими та процесовими інноваціями	16	19	60	37	36	24	1529
підприємства з продовжуваною або перерваною інновацією	2	6	1	-	-	4	230
підприємства тільки з маркетинговими та/ або організаційними інноваціями (не техно-логічна інновація)	100	69	-	81	56	64	4062
Підприємства, не активні інноваційно	440	769	584	465	425	596	28715

*Складено автором за [9, с. 251]

Виходячи з аналізу обсягу витрат на технологічні інновації (рис. 1), слід зауважити, що підприємства транспорту та зв'язку України витрачають найбільше коштів на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (61,9 %). Водночас підприємства усвідомлюють необхідність проведення технологічного

оновлення, про що показує придбання зовнішніх знань, тобто нових технологій – 35,3% від загального обсягу витрат на технологічні інновації, що у 6,7 рази більше, ніж у інших видів економічної діяльності. Що пов'язано, насамперед, із зростанням конкуренції на ринку послуг за рахунок росту технологічного рівня підприємств.

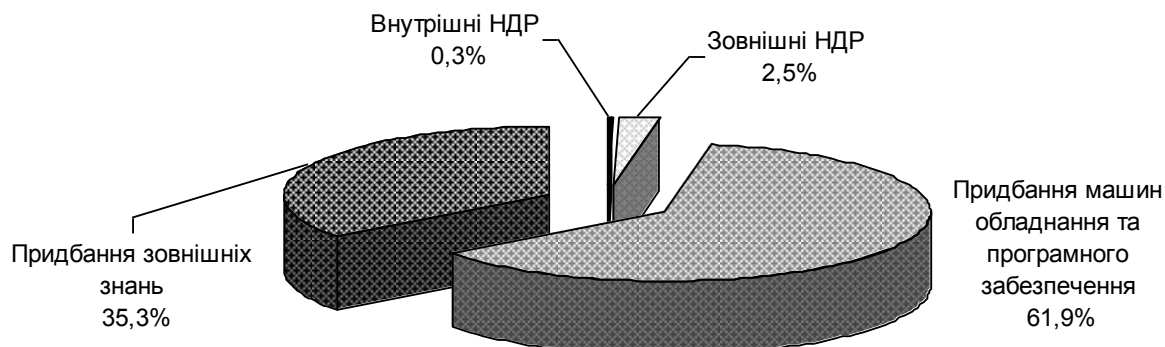


Рис. 1. Розподіл обсягу витрат підприємствами транспорту та зв'язку України на технологічні інновації [9, с. 264]

Звертають на себе увагу інноваційні цілі транспортної галузі, які у зіставленні з промисловістю вказують на недостатню увагу перевізників щодо безпечності рухомого складу з технічної, технологічної та екологічної точки зору. Проте 35,5 % підприємств транспорту та зв'язку України ставлять перед собою інноваційну ціль поліпшення якості послуг – 35,5%, розширення послуг – 26,8% та виходу на нові ринки чи збільшення частки ринку – 26,7%. Зазначене є свідченням того, що не всі підприємства пасажирського автомобільного транспорту розуміють необхідність забезпечення технологічного оновлення, в основі якого лежить внутрішньотранспортний та позатранспортний ефекти.

Слід підкреслити, що порівняльний аналіз перевезень пасажирів автомобільним транспортом за всіма видами сполучення, рухомих складом та інноваційною діяльністю дає підстави стверджувати, що в досліджуваних областях тенденції розвитку пасажирських перевезень подібні. Отже, проблеми розвитку автомобільної галузі на теренах України мають однакову тенденцію.

Підсумовуючи результати аналізу розвитку підприємств пасажирського автомобільного транспорту, можна виділити проблеми, які сформувалися у цій сфері діяльності та зробити певні узагальнення:

- обсяг перевезень пасажирів поволи зменшується що є наслідком зниження рівня матеріального забезпечення більшої частки населення та якості надання послуг за рахунок зменшення конкурентоспроможності підприємств, які надають соціально значущі послуги;
- аналіз наявного розподілу автобусів в Україні за формою власності дає підстави стверджувати, що в найближчі роки слід очікувати збільшення обсягів перевезень пасажирів приватними підприємцями, оскільки в державі велика частка автобусів знаходиться у приватній власності;
- економічна характеристика інноваційної діяльності вказує на те, що інноваційна активність підприємств України є нижчою, ніж у Європі;
- важливе значення для забезпечення технологічного оновлення підприємств пасажирського автомобільного транспорту мають інноваційні цілі, пов'язані з технологічними інноваціями. Негативною тенденцією залишається недостатня увага транспортної галузі, до безпеки рухомого складу та впливу його на навколишнє природне середовище з технічної, технологічної та екологічної точок зору;

- низька інвестиційна активність. Основним джерелом фінансування інвестицій транспортних підприємств є власні засоби підприємств і організацій (52,1 %), кредити банків та інші позики (10,1 %). Починаючи з 2008 року спостерігається тенденція до зменшення інвестицій від іноземних інвесторів, які у 2011 році зменшилися у 3,3 рази проти 2009 року та у 8,7 разів проти 2008 року і становила 26 млн. грн;
- унаслідок неплатоспроможності підприємств, через надмірні обсяги податків та недосконалу амортизаційну політику на підприємствах високий рівень зносу та старіння автобусного парку, який з кожним роком пришвидшується;
- система соціальної підтримки населення на транспорті є надмірно складною та непрозорою, на що вказує велика кількість пільгових категорій пасажирів, а відшкодування втрат від доходів підприємствами сьогодні перекладаються державою на плечі підприємств пасажирського автомобільного транспорту, наслідком чого є неспроможність здійснювати технологічне оновлення;
- пасажирський автомобільний транспорт загального користування є джерелом підвищеної небезпеки. Основними причинами скоєння дорожньо-транспортних пригод залишаються: недотримання безпечної швидкості руху – 36,3%; порушення ПДР пішоходами – 14,5%; недотримання дистанції – 11,7%; порушення правил маневрування – 10,4%; виїзд на смугу зустрічного руху – 5,5%; порушення правил проїзду перехресть – 4,7%; порушення правил проїзду пішохідних переходів – 6,1%.

В умовах євроінтеграції України для забезпечення технологічного оновлення необхідно:

- забезпечити сприятливі умови для залучення інвестицій;
- стимулювати науково-технічну та інноваційну діяльність, за рахунок застосування податкових пільг, проведення гнучкої податкової амортизаційної політики, використання інвестиційного податкового кредиту, податкового кредиту на витрати науково-дослідного характеру [10, с. 305];
- реформувати системи соціальних, професійних пільг на проїзд та впровадити адресні компенсації;
- створити кластер підприємств пасажирського автомобільного транспорту. Кластеризація підприємств пасажирського автомобільного транспорту сприятиме не тільки покращанню якості та безпеки перевезень пасажирів, зменшенню викидів у довкілля, залученню інвестицій та інновацій до галузі

пасажирських автомобільних перевезень, а й ефективному функціонуванню навколо сформованого центру різних учасників мережевого об'єднання, що є запорукою поліпшення конкурентоспроможності підприємств пасажирського автомобільного транспорту та стабільного розвитку регіонів;

- привести нормативно-правову базу в галузі транспорту у відповідність до міжнародних стандартів;
- застосовувати альтернативні види палива;
- використовувати нанотехнології під час переоснащення, модернізації та реконструкції;
- забезпечити оновлення рухомого складу з урахуванням сучасних техніко-експлуатаційних та екологічних вимог до транспортних засобів.

Проведений у статті аналіз проблем забезпечення технологічного оновлення в

сучасних умовах переконливо доводить необхідність створення умов для забезпечення інноваційної діяльності на підприємствах пасажирського автомобільного транспорту, а запропоновані заходи дозволять підвищити конкурентоспроможність підприємств та поліпшити соціо-економіко-екологічний ефект від надання послуг.

Оскільки в умовах відсутності власних фінансових ресурсів та бюджетного фінансування не може здійснюватися технологічне оновлення, то подальше дослідження буде спрямовано на розгляд передумов та особливостей процесу залучення інвестицій для забезпечення технологічного оновлення підприємств пасажирського автомобільного транспорту й активізації інноваційної діяльності.

Список літератури

1. Яковец, Ю. В. *Эпохальные инновации XXI века [Текст] / Ю. В. Яковец. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2004 – 444 с.*
2. Шинкаренко В. Г. *Управление конкурентоспособностью предприятия [Текст]: монография / В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко. – Х. : Изд. ХНАДУ, 2003. – 186 с.*
3. Петухов, Д. В. *Підсумки діяльності Департаменту автомобільного транспорту Міністерства інфраструктури України [Текст] / Д. В. Петухов // Перевізник UA. – 2013. – № 1-2. – С. 4-6.*
4. Геець, В. М. *Інноваційні перспективи України [Текст] : монографія / В. М. Геець, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.*
5. Савчук, О. В. *Стратегічні напрямки розвитку потенціалу національної транспортної системи України [Текст] / О. В. Савчук, О. В. Захарова // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: економіка. – 2011. – Вип. 2. – С. 42-52.*
6. Федулова, Л. І. *Технологічна політика в системі стратегії економічного розвитку [Текст] / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 20-38*
7. Амоша, О. І. *Аналіз причин низької інноваційної активності високотехнологічних підприємств України [Текст] / О. І. Амоша, Л. М. Саломатіна, С. Л. Передерій // Економіка промисловості – 2011. – № 4. – С. 165-179.*
8. *Транспорт і зв'язок України 2011. Статистичний збірник [Текст] / Державна служба статистики України [за редакцією Н. С. Власенко]. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2012. – 273с.*
9. *Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник [Текст] / Державна служба статистики України [за редакцією І. В. Калачова]. – К. : ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2012. – 305с.*
10. Ширяєва, С. В. *Зарубіжний досвід податкового стимулювання для забезпечення технологічного оновлення підприємств пасажирського автомобільного транспорту [Текст] / С. В. Ширяєва, З. О. Толчанова, З. В. Валюліна // Управління проектами, системний аналіз і логістика: науковий журнал. – К. : НТУ. – 2012. – Вип. 10. – С. 302-307.*

References

1. Yakovets, V. (2004). *Epochal innovation of the XXI century [Epochnyie innovatsii XXI veka]. Moscow: "Publisher" Economy*.
2. Shinkarenko, V. G. & Bondarenko, A. S. (2003). *Management competitiveness of enterprises: monograph [Upravlenie konkurentosposobnostyu predpriyatiya]. Kharkov: HNADU.*
3. Petukhov, D. V. (2013). *Results of the Department of Road Transport Ministry of Infrastructure of Ukraine [Pidsumky diyalnosti Departamentu avtomobilnoho transportu Ministerstva infrastruktury Ukrayiny]. Pereviznyk.ua. Vol. 1-2, pp. 4-6.*
4. Heyets, V. M. & Seminozhenko, V. P. (2006). *Innovative perspectives Ukraine [Innovatsiyini perspektyvy Ukrayiny]. Kharkiv: Constanta.*

-
5. Savchuk, O. V. & Zakharova, O. V. (2011). *Strategic directions for capacity development potential of the national transport system of Ukraine [Stratehichni napryamky rozvytku potentsialu natsional'noyi transportnoyi systemy Ukrayiny]*. *Visnyk of the Mariupol State University*. Vol. 2, pp. 42-52.
 6. Fedulova, L. I. (2010). *Technology policy in the system's economic development strategy [Tekhnolohichna polityka v systemi stratehiyi ekonomichnoho rozvytku]*. *Economics and Prognostication*. Vol. 1, pp. 20-38.
 7. Amosha, O. I. & Salomatina, L. M. & Perederiy, S. L. (2011). *Analysis of the causes of low innovation activity of high-tech enterprises in Ukraine [Analiz prychnyn nyzkoyi innovatsiynoyi aktyvnosti vysokotekhnolohichnykh pidpryyemstv Ukrayiny]*. *Economics industry*. Vol. 4, pp. 165-179.
 8. Vlasenko, N. S. (2012). *Transport and Communications of Ukraine 2011. Statistical Yearbook [Transport i zvyazok Ukrayiny 2011. Statystychnyy zbirnyk]*. Kyiv: Augustus Trade.
 9. Kalachova, I. V. (2012). *Research and Innovation in Ukraine. Statistical Yearbook. [Naukova ta innovatsiyna diyalnist v Ukrayini. Statystychnyy zbirnyk]*. Kyiv: S. E. "Information and Publishing Center State Statistics Service of Ukraine".
 10. Shiryayeva S. V., & Tolchanova Z. O., & Valiullina Z. V., (2012). *Foreign experience of tax incentives for technological renovation of enterprises of motor-passenger enterprises [Zarubizhnyy dosvid podatkovoho stymulyuvannya dlya zabezpechennya tekhnolohichnoho onovlennya pidpryyemstv pasazhyrs'koho avtomobil'noho transportu]*. *Management of project, systems analysis and logistics*. Vol. 10, pp. 302-307.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2013 р.

Віталій Васильович ВЕНГЕР

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник відділу секторальних прогнозів та кон'юнктури ринків,
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
вул. Панаса Мирного, 26, м. Київ, 01011, Україна
E-mail: vengerv@ukr.net
Телефон: +380442808465

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП

Венгер, В. В. Теоретичні засади формування фінансово-промислових груп [Текст] / Віталій Васильович Венгер // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С.46-53. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто сучасні підходи до визначення сутності поняття «фінансово-промислова група» (ФПГ). Виявлено наявність значної кількості дефініцій, які різняться між собою насамперед виокремленням різних аспектів: юридичних форм створення груп та складу учасників тощо. На основі аналізу науково-методичних підходів визначено сутнісні характеристики ФПГ як специфічного типу інтеграційних об'єднань. Доведено, що процес формування фінансового капіталу і відповідно ФПГ, є складним і суперечливим. Водночас механізм їх утворення підпорядкований досягненню загальної мети – синергетичному ефекту, отриманому від інтеграції. Створення ФПГ – це закономірне та системне явище, яке є неминучим у стадії інституціональних і організаційних змін у будь-якій масштабній економіці. Виявлено її принципову відмінність від інших об'єднань, яка полягає в тому, що ФПГ є уособленим сегментом суспільної економіки, для якого характерними рисами є диференціація кожного учасника групи за становищем у кооперації праці, за правами власності, у можливості зростання розмірів власного капіталу і їх здатністю залучати додаткові ресурси на основі ринкових принципів. Поряд з перевагами проаналізовано потенційні можливості негативного впливу ФПГ на економіку країни шляхом обмеження конкуренції на суміжних ринках та збільшенням бар'єрів входження у власний сегмент ринку. Запропоновано здійснювати державний моніторинг за монопольною діяльністю ФПГ на внутрішніх ринках з метою нівелювання негативного впливу на економічну конкуренцію загалом.

Ключові слова: фінансово-промислова група; інтеграція; промисловий капітал; банківський капітал; економічна конкуренція.

Віталій Васильович ВЕНГЕР

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП

Аннотация

Рассмотрены существующие подходы к определению сущности понятия «финансово-промышленная группа» (ФПГ). Выявлено наличие значительного разнообразия его определений, отличающихся между собой, прежде всего, выделением различных аспектов: юридических форм создания групп и состава участников и т. д. На основе анализа научно-методических подходов выделены сущностные характеристики ФПГ как своеобразного типа интеграционных объединений. Показано, что процесс формирования финансового капитала и соответственно ФПГ является сложным и противоречивым. В то же время механизм их создания подчинен общей цели – получению синергетического эффекта от интеграции финансового и промышленного капиталов. Создание ФПГ – это закономерное, системное явление, которое неизбежно на определенной стадии институциональных и организационных изменений в любой масштабной экономике. Выявлено принципиальное отличие ФПГ от других объединений, которое состоит в том, что они являются обособленным сегментом экономики, для которого характерными

© Віталій Васильович Венгер, 2013

чертами являются дифференциация каждого участника группы в кооперации труда, в правах собственности, в возможностях роста собственного капитала и способности привлекать дополнительные ресурсы на рыночных принципах. Наряду с преимуществами ФПГ проанализированы и потенциальные возможности негативного влияния на экономику страны путем ограничения конкуренции на смежных рынках и увеличением барьеров вхождения в собственный сегмент рынка. Чтобы не допускать этого, предложено осуществлять государственный мониторинг за монопольной деятельностью ФПГ с целью нивелирования негативного влияния на экономическую конкуренцию.

Ключевые слова: финансово-промышленная группа; интеграция; промышленный капитал; банковский капитал; экономическая конкуренция.

Vitaliy Vasylyovych VENGER

PhD in Economics, Senior Research Fellow,
Senior Research Fellow of the Department of Sectoral Forecasting and Market Conjuncture,
Institute for Economics, Ukrainian Academy of Sciences
Panas Myrnyi str., 26, Kyiv, 01011, Ukraine
E-mail: vengerv@ukr.net
Phone: +380442808465

THEORETICAL BASES OF FORMATION OF FINANCIAL AND INDUSTRIAL GROUP

Abstract

Modern approaches to determination of the nature of the concept of "financial-industrial group" (FIG) ARE considered. There has been revealed the presence of a large number of definitions, which differ primarily distinguishing various aspects of legal forms of creation of groups and their membership etc. Based on the analysis of scientific and methodological approaches there have been identified the essential characteristics of the FIG as a specific type of integration associations. It is proved that the formation of financial capital and therefore FIG is complex and controversial. However, the mechanism of their formation is subordinate to the overall objective - the synergetic effect of the integration. Creation of FIG is a regular and systematic phenomenon that is an inevitable stage in the institutional and organizational change in any large-scale economy. There has also been revealed its fundamental difference from other associations. That is as the following: FIG is embodied social economy segment and its characteristic features are the differentiation of each group member due to the position in the cooperation of labor, the right to property, the ability to increase the size of their equity and ability to attract additional resources based on market principles. Along with the benefits there has been analyzed the potential negative impact on the economy of FIG by restriction of competition in related markets and increase of barriers to entry in a market segment. There has been proposed to carry out a state monitoring of the monopoly activities of FIG in the domestic markets in order to neutralize the negative impact of economic competition in general.

Keywords: financial-industrial group, integration, industrial capital, bank capital, economic competition.

JEL classification: D200, L220

Прагнення знайти баланс між перевагами централізації і децентралізації управління та відповідальності при об'єднанні суб'єктів господарювання приводить до вибору таких організаційних форм інтеграції, які посідають проміжне місце між повністю централізованою корпоративною структурою і співробітництвом у суто ринковому середовищі. До таких форм належать насамперед фінансово-промислові групи (ФПГ).

Процеси фінансово-промислової інтеграції протягом тривалого періоду перебувають у центрі уваги багатьох учених-економістів. Відповідні дослідження знайшли відображення у працях зарубіжних учених О. Вільямсона [1], Д. Гелбрейта [2], А. Маршалла [3], Д. Нортона [4], Дж. Хікса [5]. Серед фундаментальних вітчизняних досліджень

проблемам інтеграції присвячені праці Ю. Воробйова [6], Л. Ганущак-Єфіменко [7], Л. Закревської [8], К. Косівської [9], Л. Сисоевої та Т. Васильєвої [10], О. Чорної [11] та ін.

Незважаючи на постійний дослідницький інтерес до проблем ФПГ, сьогодні не існує єдиного визначення їх сутності. Залишаються дискусійними питання щодо оцінки значення ФПГ для країн з різним ступенем економічного розвитку.

Метою дослідження є систематизація понятійного апарату категорії «фінансово-промислова група», виокремлення її сутнісних характеристик, визначення на цій основі головних переваг і недоліків як для окремої ФПГ, так і для економіки країни загалом.

Фінансово-промислові групи є досить ефективною формою інтеграції в економіці, що підтверджено практикою їх діяльності. Водночас процеси створення таких об'єднань характеризуються значною складністю, багатоваріантністю технологій, істотним підвищенням вимог до якості процесів управління [12, с. 132].

Об'єднання банківського і промислового капіталу не має усталеної форми. Це пояснюється тим, що вони знаходяться в динаміці і мають значну кількість варіантів розвитку. Більше того, склад, структура, форма існування і управління ФПГ визначається індивідуально, що обумовлено об'єктивними та суб'єктивними складовими і чинниками формування розвитку таких видів об'єднань. Відтак у науковій літературі не існує єдиного визначення поняття «фінансово-промислова група».

Так І. Стародубовська зазначає, що це об'єднання підприємств різних галузей і сфер національного господарства, пов'язаних технологічно і капіталом, їх функціонування спрямоване на досягнення конкурентних переваг на основі підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції, розширення ринків збуту [13, с. 138].

Т. Нікітіна трактує поняття як організаційно-правову форму інтеграції та концентрації фінансового і промислового капіталу з наступною трансформацією у великі багатогалузеві господарські системи зі спільною економічною стратегією та внутрішнім кругообігом [14].

На думку М. Мясниковича поняття «фінансово-промислова група» містить також поняття «транснаціональні корпорації» та становить господарську ланку, що функціонує на середньому рівні між урядовими структурами та певними виробниками [15, с. 17].

Н. Процун не погоджується з таким визначенням. На її думку найбільш поширеними за обсягом різних типів структур є поняття «корпорація», яка може бути національною (в межах однієї держави) та транснаціональною. ФПГ, що є одним з видів корпоративних структур, також може бути національною та транснаціональною. Відтак транснаціональні ФПГ є частиною поняття «транснаціональні корпорації» [16].

Є. Бесараб зазначає, що «фінансово-промислова група» – це господарські суб'єкти, які володіють інтегрованим капіталом у його різних функціональних формах, що постійно відтворюється з метою отримання доходу [17, с. 7].

На думку Г. Уманців, це диверсифікована багатфункціональна структура, створена на основі об'єднання капіталів підприємств, кредитно-фінансових установ та інших організацій з метою максимізації прибутку, підвищення ефективності виробничих і фінансових операцій,

посилення конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках, зростання економічного потенціалу усієї групи загалом та кожного з її учасників окремо [18, с. 45].

В. Волошенко та Н. Литвиненко зазначають, що «фінансово-промислова група» – це форма організації бізнесу, яка утворює диверсифіковану багатфункціональну структуру через об'єднання організацій фінансової та нефінансової сфери і співпрацю з державою. Вона є формою для інтегрованого капіталу, який є об'єднанням різних форм капіталу (промислового, фінансового, торговельного, інтелектуального, людського) через співвласність, яка сконцентрована у промисловця та ним застосовується. Завдяки такому поєднанню ФПГ – єдина форма організації бізнесу, яка може утримувати контроль над повним кругообігом капіталу. Крім того, специфічною властивістю ФПГ є *економічна влада* [19].

Ю. Воробйов вказує на те, що «фінансово-промислова група» є формою інтеграції різних видів капіталу, перш за все, капіталу промислових і торговельних компаній, а також капіталу фінансових інститутів, зокрема банків [6].

Словник законодавчих термінів трактує поняття як групу суб'єктів господарювання, що перебувають під безпосереднім чи опосередкованим контролем юридичної або фізичної особи (групи осіб), пов'язаних між собою юридичними та господарськими відносинами з метою створення найбільш сприятливого фінансового середовища для реалізації великомасштабних бізнес-проектів і програм, а саме: максимальної концентрації в межах однієї бізнес-структури економічного потенціалу пріоритетних галузей економіки, формування цінової політики, встановлення максимального контролю за ринком виробництва та збуту продукції та поширення сфери впливу цієї структури на інші галузі економіки [20].

На думку А. Герасименко, «фінансово-промислова група» – це довгостроковий союз різних форм капіталу (насамперед фінансового і промислового), що знаходить своє відображення в договірному об'єднанні формально незалежних економічних суб'єктів під загальним керівництвом головної компанії з метою реалізації інвестиційних та інших проектів, спрямованих на зростання конкурентоспроможності групи на внутрішньому та зовнішньому ринках, розвитку технологічних і коопераційних зв'язків, підвищення ефективності виробничих і фінансових операцій тощо [21, с. 293].

Проведений аналіз науково-методичних підходів до розкриття змісту поняття «фінансово-промислова група» підтверджує наявність значної кількості його визначень. Їх узагальнення дає

змогу виокремити певні сутнісні характеристики цього типу інтеграційних об'єднань, а саме:

- ФПГ є об'єднанням промислового та банківського капіталів, зокрема деякі дослідники відстоюють ідею існування як мінімум однієї банківської установи в межах групи. При цьому варто зазначити, що, залежно від того, який капітал – промисловий чи фінансовий (банківський) домінує, різною буде назва інтеграційного об'єднання – промислово-фінансова та фінансово-промислова групи відповідно;
- ФПГ є добровільним об'єднанням. Натомість відносини між учасниками фінансово-промислової групи будуються на принципах взаємозалежності, що передбачає централізацію управління, взаємну участь у статутних фондах підприємств – учасників фінансово-промислової групи, існування у її складі головного підприємства, яке розробляє єдину спільну стратегію діяльності усієї ФПГ, здійснює акумуляцію і розподіл інвестиційних ресурсів, реалізує єдину цінову, кадрову та фінансову політику;
- підприємства, що входять до складу фінансово-промислової групи, реалізують узгоджену стратегію їх діяльності: спільно випускають певні види продукції, здійснюють централізовану закупівлю товарів, робіт, послуг, розділяють ринки збуту, об'єднано займаються торговою, науково-дослідною, інформаційною діяльністю, беруть участь у спільних інвестиційно-інноваційних проектах та фінансових програмах тощо;
- компанії, які складають фінансово-промислову групу, підпорядковані досягненню спільних цілей, основними з яких є: максимізація прибутковості та підвищення ефективності їх спільної діяльності, зростання економічного потенціалу як усієї групи загалом, так і кожного з учасників ФПГ.

Виокремлення сутнісних характеристик вказує на те, що процес формування фінансового капіталу і відповідно ФПГ, є складним і суперечливим, а механізм утворення результату об'єднання полягає у створенні синергетичного ефекту, отриманого від інтеграції. Тобто, створення ФПГ – це закономірне загальносистемне явище, яке є неминучим у стадії інституціональних і організаційних змін у будь-якій масштабній економіці, у стадії не просто концентрації й інтеграції капіталу, а й у стадії формування структур, що саморозвиваються, які виникають на певному етапі зрілості первинного нагромадження капіталу.

Таким чином, «фінансово-промислова група» – це диверсифікована багатофункціональна структура, яка утворюється завдяки об'єднанню капіталів промислових підприємств, кредитно-

фінансових та інвестиційних інститутів, а також інших організацій з метою максимізації прибутку, підвищення ефективності виробничих і фінансових операцій, підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках, посилення технологічних і коопераційних зв'язків, збільшення економічного потенціалу їх учасників [22].

Це визначення має низку переваг методологічного характеру. Зокрема, підкреслює статус ФПГ як багатофункціонального інституту, що дає можливість більш обґрунтовано визначити її місце у системі економічних відносин; чітко вказує на процеси, які знаходяться в основі формування подібних структур (об'єднання – концентрація і злиття капіталу); виокремлює різноманіття форм організації ФПГ, що свідчить про складність та індивідуальний характер здійснення цього об'єктивного процесу в кожному конкретному випадку.

Принципова відмінність ФПГ від інших об'єднань полягає в тому, що вони є уособленим сегментом суспільної економіки, для якого характерними рисами є диференціація кожного учасника групи за становищем у кооперації праці і за лінією його права власності, а також обмеження можливостей зростання розмірами власного капіталу і здатністю залучати додаткові ресурси на основі ринкових принципів.

Головним стимулом до створення ФПГ є [10]:

- можливість скорочення операційних витрат та збільшення прибутку;
- гарантії стабільних надходжень сировини та матеріалів;
- створення потужного механізму уникнення цінового та податкового регулювання шляхом виконання операцій між учасниками ФПГ¹ та забезпечення можливостей збільшити ринкову владу на суміжних ринках, що позитивно впливає на ціну та відповідно збільшує прибутки ФПГ²;
- діяльність компаній, які входять до складу ФПГ, є загалом значно ефективнішою, ніж діяльність незалежних (окремих) компаній;
- об'єднання компаній у ФПГ є економічно доцільним і виправданим для фінансово нестійких компаній та дозволяє значно покращити їх фінансовий стан;
- диверсифікація діяльності додає велику стійкість підприємствам групи і підвищує конкурентоспроможність їх продукції;

¹ Учасники ФПГ можуть переносити прибутки з однієї стадії виробництва на іншу шляхом застосування механізму трансфертного ціноутворення і, таким чином, керувати чистим прибутком цієї ФПГ.

² Для економіки загалом сума втрат може бути неприпустимо високою.

-
- створюються передумови для синтезу різномірних капіталів (виробничого, фінансового, торговельного) з відмінними циклами відтворення і забезпечуються взаємовигідні економічні відносини між учасниками інтеграції;
 - відбувається перерозподіл капіталу між різними підрозділами ФПГ у відповідності зі стратегічним вибором групи;
 - компанії, що входять до ФПГ, здатні значно знижувати власні транзакційні витрати, що забезпечує підвищення ефективності їх діяльності порівняно з компаніями, які функціонують незалежно одна від одної;
 - ФПГ ефективніше організовує виробничу, збутову та фінансово-кредитну діяльність групи загалом;
 - об'єднання компаній у ФПГ дозволяє їм більш ефективно долати труднощі періоду економічної трансформації, зокрема вирішувати проблеми, пов'язані із зовнішнім фінансуванням в умовах обмеженості ресурсів та невизначеності зовнішнього середовища, непрозорих відносин між бізнесом та державою, недосконалого ринку праці, нестабільного та слабкого правового середовища, непрозорого формування звітності та розкриття інформації тощо;
 - створюються можливості перерозподілу тимчасово вільних фінансових ресурсів між учасниками і галузями, економії оборотних засобів, активізації інвестиційної діяльності, підвищення фінансової стійкості окремих учасників ФПГ;
 - у випадку, коли ринок капіталу в країні або зовсім не розвинений, або розвинений слабо, існування ФПГ та їх внутрішнього ринку капіталу здатне змінити зовнішні ринки, без яких економіка не здатна функціонувати;
 - внутрішній ринок капіталу ФПГ функціонує ефективніше та злягодженіше, ніж зовнішній ринок капіталу, через те, що материнська компанія (головний офіс) краще поінформована про інвестиційні можливості компаній ФПГ, ніж зовнішні постачальники ресурсів;
 - з'являються перспективи акумулювання значного капіталу для досягнення поставлених виробничих і фінансових цілей;
 - збільшується фінансова міць групи, її фінансова стійкість і здатність з максимальною ефективністю використовувати авансований капітал;
 - виникають реальні можливості маневрування фінансовими ресурсами як в межах самої ФПГ, так і поза нею, а також розширення масштабів діяльності і сфер впливу;
 - створюються реальні передумови і можливості для структурної перебудови виробництва;
 - ФПГ мають можливість упроваджувати сучасну техніку, ресурсо- та енергозберігаючі технології, створювати конкурентоспроможні виробництва шляхом ефективного використання матеріальних та фінансових ресурсів;
 - створюються сприятливі умови для покращення розрахункових відносин між учасниками і для широкого застосування таких економічних методів, як механізм трансфертних цін, пільгове оподаткування та кредитування;
 - створюються групи підприємств, що не конкурують між собою, які об'єднані спільною діяльністю, спільними інтересами на основі довгострокових господарських зв'язків, які підкріплені додатковими фінансовими ресурсами та можуть створити потужну конкуренцію аналогічним ФПГ на світових ринках;
 - відбувається зміцнення технологічного ланцюжка від видобутку сировини до випуску кінцевої продукції, посилюється інтегрованість виробництва.
- Як зазначалося вище, *головний недолік* діяльності ФПГ пов'язаний з обмеженнями, які вона накладає на економічну конкуренцію. На рівні підприємства це призводить до [23]:
- зменшення ефективності у середньостроковому та довгостроковому періоді через нестачу стимулів для зменшення операційних витрат;
 - зменшення стратегічної гнучкості підприємства, яке стикається із значними змінами у технологіях чи попиті на кінцеві товари;
 - збільшення вартості моніторингу та численні проблеми, пов'язані зі створенням стимулів та забезпечення необхідного контролю всередині ФПГ.
- Негативні ефекти від існування ФПГ для економіки країни загалом, пов'язані зі зменшенням конкуренції на суміжних ринках та збільшенням бар'єрів на шляху входження в ринок. Зменшення конкуренції на суміжних ринках виникає тоді, коли існування ФПГ призводить до звуження пропозиції чи попиту для решти ринкових агентів. Щоб подолати такі бар'єри, нове підприємство повинно вкласти значні інвестиції для створення ФПГ з метою захисту від небажаної *ринкової влади* наявного конкурента.
- Створення та функціонування ФПГ суттєво впливає на ефективність діяльності підприємств-учасників та конкуренцію на ринку. Зокрема, як процес, спрямований на встановлення ексклюзивного типу стосунків між учасниками, ФПГ, з одного боку, надає їм низку переваг перед
-

конкурентами, а з другого – може мати негативні наслідки для економічної конкуренції.

Також ФПГ можуть концентрувати достатньо політичної влади для здійснення впливу на формування законодавства, що відповідало б їх інтересам, створюючи регуляторне середовище у спосіб, який є далеким від оптимального. Цей ефект, названий «захоплення держави» (state capture), має негативний ефект на економічне зростання.

Це свідчить про те, що обмеження, які ФПГ накладає на конкуренцію, мають робити її предметом уважного моніторингу з боку державних структур.

Поєднання фінансового та промислового капіталу і створення на цій основі фінансово-промислових груп відображає сучасні тенденції індустріального та постіндустріального розвитку економік провідних країн світу. Це пояснюється тим, що властивості, які обумовлені особливостями структури ФПГ, дозволяють

отримувати додатковий економічний ефект від інтеграції підприємств у межах такого типу господарського об'єднання. При цьому ФПГ виникають як результат дії об'єктивних законів ринкової економіки і активно розвиваються в результаті наявності у них позитивних якостей, відсутніх у інших суб'єктів господарювання. Успішна діяльність ФПГ спроможна забезпечити поступальний розвиток економіки країни загалом, що ще більше актуалізує необхідність існування ФПГ.

Оскільки в умовах глобалізації партнерські відносини і співробітництво всіх суб'єктів господарювання є одним з ключових факторів розвитку конкуренції і підвищення конкурентоспроможності національної економіки, то потребують подальшого дослідження економічні механізми та стимули, які спонукають окремих суб'єктів господарювання до інтеграції у фінансово-промислові групи.

Список літератури

1. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів [Текст] / О. Е. Вільямсон ; пер. з англ. А. Олійник. – К. : АртЕк, 2001. – 457 с.
2. Суспільство блага. Пора гуманності [Текст] / Д. К. Гелбрейт. – К. : Видавничий дім "Скарби", 2003. – 160 с.
3. Основы экономической науки [Текст] / А. Маршалл ; пер. с англ. В. И. Бомкин [и др.] ; предисл. Д. М. Кейнс. – М. : Эксмо, 2007. – 832 с.
4. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки [Текст] / Д. Норт ; пер. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
5. Теория экономической истории [Текст] / Д. Хикс ; пер. с англ. Б. М. Болотин ; общ. ред. пер. Р. М. Нуреев. – 2-е стер. изд. – М. : НП "Журнал Вопросы экономики", 2006. – 223 с.
6. Воробйов, Ю. М. Інтеграція капіталів учасників фінансово-промислових груп [Електронний ресурс] / Ю. М. Воробйов.. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfbi/2009_1/Magazine_01_2009_st2_pp14-19.pdf>.
7. Ганущак-Єфіменко, Л. М. Організація інтегрованих структур бізнесу в умовах сучасного ринкового середовища [Електронний ресурс] / Л. М. Ганущак-Єфіменко. – Режим доступу: <<http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2881/3/5869.pdf>>.
8. Закревська, Л. М. Проблеми створення та функціонування вітчизняних промислово-фінансових груп (ПФГ) [Електронний ресурс] / Л. М. Закревська. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Khp/2009_7/7-40.pdf>.
9. Косівська, К. Об'єднання підприємств: аналіз підходів до визначення [Електронний ресурс] / К. Косівська. – Режим доступу: <<http://dspace.nbuv.gov.ua/dspace/bitstream/handle/123456789/20881/10-Kosivs'ka.pdf?sequence=1>>.
10. Сисоєва, Л. Ю. Теоретичні основи функціонування фінансово-промислових груп [Електронний ресурс] / Л. Ю. Сисоєва, Т. А. Васильєва. – Режим доступу: <<http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/3019/1/Sysoyeva.pdf>>.
11. Чорна, О. Ю. Інтегровані структури промисловості: сутність, поняття, класифікація [Електронний ресурс] / О. Ю. Чорна. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2010_22_1/13Chorn.htm>.
12. Барановський, О. І. Сутність і різновиди фінансово-промислових корпоративних об'єднань [Текст] / О. І. Барановський, В. Г. Барановська // Вісник університету банківської справи національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 132-140.
13. Стародубровская, И. ФПГ: иллюзия и реальность [Текст] / И. Стародубровская // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С. 135-146.
14. Нікітіна, Т. А. Фінансово-промислові групи як організаційна форма концентрації та централізації національного і транснаціонального капіталу [Електронний ресурс] / Т. А. Нікітіна. – Режим доступу: <<http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3327/1/7%20PDF%2016.pdf>>.

15. Мясникович, М. Предпосылки создания финансово-промышленных групп в СНГ и Республике Беларусь [Текст] / М. Мясникович // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 4. – С. 17-23.
16. Процун, Н. М. Зарубіжний досвід функціонування фінансово-промислових груп та можливості його імплементації в Україні [Електронний ресурс] / Н. М. Процун. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/UZTNU_econ/2012_1/Protsun.pdf>.
17. Бесараб, Є. О. Фінансове забезпечення діяльності фінансово-промислових груп в економічній системі держави : автореф. дис. ...канд. екон. наук [Текст] / Є. О. Бесараб ; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2003. – 21 с.
18. Уманців, Г. В. Холдингові компанії та фінансово-промислові групи [Текст] / Г. В. Уманців. – Київ: ВІРА-Р «Альтерпрес», 2002. – 429 с.
19. Волошенко, В. В. Сучасна організація ФПГ в Україні та перспективи її розвитку / В. В. Волошенко, Н. І. Литвиненко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/178/1/Сучасна%20організація%20ФПГ%20в%20Україні%20та%20перспективи%20її%20розвитку.pdf>>.
20. Професійна юридична система Мега-Нау [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.23281.0>>.
21. Конкуренція і конкурентна політика: категорії та поняття [Текст] / В. Д. Лагутін, О. О. Бакалінська, О. В. Вертелева та ін. ; за заг. ред. В. Д. Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 320 с.
22. Мильнер, Б. З. Теория организации / Б. З. Мильнер. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://bibliotekar.ru/teoriya-organizacii/139.htm>>.
23. Акімова, І. М. Стимули вертикальної інтеграції [Електронний ресурс] / І. М. Акімова, О. С. Щербаків. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article%3fshowHidden=1&art_id=47403&cat_id=47047&ctime=1152775650390>.

References

1. Williamson, O. E. (2001). *Economic Institutions of Capitalism : firms, marketing, contracting*. Kyiv: Artek.
2. Galbraith, K. (2003). *Society benefits. It's time humanity*. Kyiv. : Treasures.
3. Marshall, A. (2007). *Foundations of Economic Science*. Moscow: Eksmo.
4. North, D. (2000). *Institutions, institutional change and economic distortions*. Kyiv : Osnovy.
5. Hicks, D. T. (2006). *heory of Economic history*. Moscow: Journal Questions Economy.
6. Vorobyev, M. (2009). *Capital integration participants in the financial and industrial groups*. Retrieved September 15, 2013, from : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfbi/2009_1/Magazine_01_2009_st2_pp14-19.pdf.
7. Hanushchak-Iefimenko, L. M. (2009). *The organization of integrated business structures in today's market environment*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2881/3/5869.pdf>.
8. Zakrevska, L. M. (2009). *Problems establishment and functioning of domestic financial-industrial groups (FIGs)*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Khp/2009_7/7-40.pdf>.
9. Kosivska, K. (n.d.). *Association of Enterprises : Analysis of approaches to the definition of* Retrieved September 15, 2013, from : <http://dspace.nbu.gov.ua/dspace/bitstream/handle/123456789/20881/10-Kosivs'ka.pdf?sequence=1>.
10. Sysoiev, L. J. (n.d.). *Theoretical Foundations functioning of financial-industrial groups*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/3019/1/Sysoyeva.pdf>.
11. Chorna, O. (2010). *Integrated industrial structure : the nature, concepts, classification*. Retrieved September 15, 2013, from : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2010_22_1/13Chorn.htm>.
12. Baranowski, A., Baranovska, V. G. (2008). *Nature and types of financial and industrial corporate mergers*. *Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine*, 3, 132-140.
13. Starodubrovskaya, I. (1995). *FIGs: Illusion and Reality*. *Questions of economy*, 5, 135-146.
14. Nikitina, T. A. (n.d.). *Financial-industrial groups as the organizational form of the concentration and centralization of national and transnational capital*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3327/1/7%20PDF%2016.pdf>.
15. Myasniovich, M. (1998). *Background of the financial-industrial groups in the CIS and the Republic of Belarus*. *Problems of the theory and practice of management*, 4, 17-23.
16. Protsun, N. M. (2012). *Foreign experience of the financial- industrial groups and the possibility of its implementation in Ukraine*. Retrieved September 15, 2013, from : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/UZTNU_econ/2012_1/Protsun.pdf.

-
17. Besarab, E. O. (2003). *Financial provision of financial and industrial groups in the economic system of the country*. Kyiv.
 18. Umantsiv, G. V. (2002). *Holdings and financial- industrial groups*. Kyiv : Vira -R " Alterpress.
 19. Volosheniuk, V. Litvinenko, N. (2007). *FIG modern organization in Ukraine and prospects of its development* Retrieved September 15, 2013, from : <<http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/178/1/Сучасна%20організація%20ФПГ%20в%20Україні%20та%20перспективи%20її%20розвитку.pdf>>.
 20. *Professional legal system Mega Naw*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.23281.0>.
 21. Lagutin, V. D., Bakalinska, O. O., Vertelyeva, O. V. et al. (2009). *Competition and competition policy : categories and concepts*. Kyiv : KNTEU.
 22. Mylner, B. Z. (2000). *Theory of organization*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://bibliotekar.ru/teoriya-organizacii/139.htm>.
 23. Akimova, I. M., Scherbakov, O. S. (2002). *Incentives vertical integration* Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article%3fshowHidden=1&art_id=47403&cat_id=47047&ctime=1152775650390>.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2013 р.

Оксана Володимирівна ГОНЧАРЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства,
Дніпропетровський державний аграрний університет
вул. Ворошилова, 25, м. Дніпропетровськ, 49600, Україна
E-mail: Oksana_goncharenko@ukr.net
Телефон: +38052397130

**ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ:
СТРУКТУРИЗАЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Гончаренко, О. В. Інноваційний процес в агропромисловому виробництві: структуризація та особливості організації [Текст] / Оксана Володимирівна Гончаренко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 54-58. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Досліджено особливості інноваційного процесу в агропромисловому виробництві. Визначено зміст етапів та окреслено підетапи організації інноваційного процесу. Виділено спільні чинники розвитку окремих етапів інноваційного процесу. Унаслідок існування великої кількості кінцевих споживачів інновацій – сільськогосподарських товаровиробників, що не дозволяє виходити відразу на масове тиражування інновацій, без попередньої апробації на окремих підприємствах та з позицій групування і організації різноманітних учасників інноваційної діяльності, – запропоновано структурувати етапи інноваційного процесу з виділенням двох стадій: створення і освоєння інновацій; масове їх поширення. Доведено інституціональний характер чинників, що перешкоджають активізації інноваційного розвитку агропромислового виробництва, що виявляються в неузгодженості правових механізмів, які забезпечують інноваційний розвиток та недієздатності інститутів, які мають забезпечувати поширення інновацій.

Ключові слова: агропромислове виробництво; інновація; інноваційний розвиток; інноваційний процес; впровадження інновацій.

Оксана Владимировна ГОНЧАРЕНКО

**ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ:
СТРУКТУРИЗАЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация

Исследованы особенности инновационного процесса в агропромышленном производстве. Определено содержание этапов и очерченные подэтапы организации инновационного процесса. Выделены общие факторы развития его отдельных этапов. В результате существования большого количества конечных потребителей инноваций – сельскохозяйственных товаропроизводителей, что не позволяет выходить сразу на массовое тиражирование инноваций, без предыдущей апробации на отдельных предприятиях и с позиций группирования и организации разнообразных участников инновационной деятельности, – предложено структурировать этапы инновационного процесса с выделением двух стадий: создание и освоение инноваций; массовое их распространение. Доказан институциональный характер факторов, препятствующих активизации инновационного развития агропромышленного производства, они проявляются в несогласованности правовых механизмов, которые обеспечивают инновационное развитие и недееспособности институтов, отвечающих за распространение инноваций.

Ключевые слова: агропромышленное производство; инновация; инновационное развитие; инновационный процесс; внедрение инноваций.

Oksana Volodymyrivna GONCHARENKO
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Economic Theory
Agricultural Economics,
Dnipropetrovsk State Agrarian University
Vorochylov str., 25, Dnipropetrovsk, 49027, Ukraine
E-mail: Oksana_goncharenko@ukr.net
Phone: +38052397130

INNOVATIVE PROCESS IN AGROINDUSTRIAL PRODUCTION: CONSTITUENTS AND FEATURES OF ORGANIZATION

Abstract

The features of innovative process in an agroindustrial production are investigated. The essence of stages is maintained and substages of organization of innovative process are outlined. The general factors of the development of separate stages of innovative process are distinguished. As a result the existence of plenty of the users of innovations – agricultural commodity producers, that does not allow to go out at once on the mass circulation of innovations, without previous approbation on separate enterprises and from positions of grouping and organization of various participants of innovative activity, – it is suggested to structure the stages of innovative process with the selection of two stages: creation and mastering of innovations; mass distribution of innovations. There has been proved the institutional character of factors that prevent activation of innovative development of agroindustrial production. They appear in inconsistencies of legal mechanisms, that provide innovative development and incompetence of institutes that must provide distribution of innovations.

Keywords: *agroindustrial production; innovation; innovative development; innovative process; introduction of innovations.*

JEL classification: Q10

У сучасних реаліях інноваційний процес є обов'язковою і базовою умовою забезпечення конкурентоспроможності виробництва і продукції, завоювання і утримання позицій на ринках, підвищення продуктивності, а в результаті і ефективності як підприємства, так і економіки загалом. Інноваційний процес не завершується впровадженням або появою на ринку нового продукту, послуги або доведенням до проектної потужності нової технології. Цей процес не уривається і після впровадження, оскільки у міру поширення інновація удосконалюється, набуває раніше невідомих споживчих властивостей. Це відкриває для неї нові сфери застосування і ринки, а отже, і нових споживачів, які сприймають цей продукт, технологію або послугу як нові.

Необхідність переходу вітчизняного агропромислового виробництва на інноваційну основу розвитку не викликає сумніву, оскільки тільки цей напрям дозволить вирішити комплекс таких проблем, як досягнення продовольчої безпеки країни; достатнє забезпечення населення продовольством; підвищення рівня життя сільського населення; підвищення ефективності виробництва і усєї економіки країни. Інноваційний розвиток агропромислового виробництва означає його якісне реформування, що досягається за рахунок зростання продуктивних сил при одночасному вдосконаленні організаційно-економічного механізму сільського господарства та галузей, що взаємодіють з ним. Інноваційний розвиток агропромислового виробництва може бути забезпечений шляхом активізації

інноваційних процесів, постійного розширення використання поліпшених сортів сільськогосподарських культур і порід тварин, експлуатації нових машин, прогресивних організаційно-економічних моделей, сучасних інформаційних технологій та інших нововведень.

Наявний стан організації інноваційних процесів в агропромисловому виробництві відображає одночасно декілька проблем: неефективне використання інноваційного потенціалу, відсутність інституційних передумов для комерціалізації новацій та організаційних механізмів підтримки державою інноваційної діяльності.

Проблематиці інноваційного розвитку, розробці теоретичних засад інноваційного процесу та його організації в агропромисловому виробництві присвятили наукові дослідження закордонні і вітчизняні вчені: А. Аурора [11], А. Голубев, О. Дацій, В. Дементьев [2-4], Г. Менш [12], Р. Нельсон [13], П. Саблук, Л. Федулова, О. Шпикуляк, О. Шубравська [6-0], А. Яффі [14].

Серед фахівців відсутня одностайність щодо виділення стадій інноваційного процесу. Залежно від контексту і предметного простору дослідження виокремлюються етапи фундаментальних і прикладних досліджень, дослідного виробництва, підготовки до виробництва, виробництва, збуту [5, с. 114-115]; фундаментальних досліджень, прикладних досліджень, розробки, дослідження ринку, конструювання, ринкового планування, дослідного виробництва, ринкових випробувань, комерційного виробництва. У більш вузькому

значенні інноваційний процес представляють як сукупність послідовних фаз: наука – дослідження – розробка – виробництво – споживання [1, с. 24].

Відаючи належне результатам досліджень вказаних авторів щодо визначення змісту інноваційного процесу, чинників та пріоритетів інноваційного розвитку, необхідно зазначити, що низка теоретичних, методологічних, методичних і практичних питань, пов'язаних із структуруванням, організацією та активізацією інноваційного процесу в агропромисловому виробництві, все ще потребує розв'язання і обґрунтування.

Метою нашої статті є аналіз інноваційних процесів в агропромисловому виробництві, визначення етапів та стадій його організації, виявлення чинників активізації інноваційного розвитку.

У сфері інноваційної діяльності вітчизняного аграрного сектора відсутня системна основа її розвитку, яка передбачає наявність і взаємну узгодженість пріоритетів, а також поєднання інноваційних і структурних перетворень галузі. Окремі досягнення мають локальний характер і відносяться переважною мірою до селекційної діяльності. Інноваційному процесу в аграрній сфері властива недостатня розвиненість провідних нині у світі напрямів інноваційної діяльності (розробка і впровадження ресурсозберігаючих та екологоохоронних технологій), спрямування інноваційного розвитку вітчизняних агровиробників здебільшого на впровадження нових сортів і гібридів рослин, порід тварин, ветеринарних препаратів у сільському господарстві, бактеріальних заквасок у харчовій промисловості [9, с. 92-93].

Основними особливостями формування і розвитку інноваційних процесів в агропромисловому виробництві є: різноманітність видів продукції, відмінності в технологіях виробництва продукції; залежність технологій виробництва від природних і погодних умов; відокремленість виробників від розробників інновацій; відсутність ефективного організаційно-економічного механізму трансферу інновацій виробникам; різноманіття організаційних форм, що мають суттєві відмінності за характером функціонування і фінансування [10, с. 111].

В агропромисловому виробництві інноваційний процес є постійним і безперервним потоком перетворення конкретних технічних і технологічних ідей на основі наукових розробок у нові технології (чи окремі складові частини), доведення їх до використання безпосередньо у виробництві з метою отримання якісно нової продукції.

Найбільш тривалим є процес створення інновацій. Створення інновацій в агропромисловому виробництві містить: зародження ідеї, проведення фундаментальних і

прикладних досліджень та розробок, оформлення їх результатів як об'єктів інтелектуальної власності в інновації, виробництво і реалізацію наукоємної продукції, адаптування інновацій до виробництва. Проведення фундаментальних і прикладних досліджень і розробок, попри високий ризик отримання незадовільних результатів, – абсолютно необхідний підетап у процесі створення науково-технічної продукції. Розробка вважається закінченою, коли повністю виконано план дослідження і отримано певний результат. При цьому обов'язкова виробнича перевірка. Разом з останньою відбувається стадія оформлення закінчених розробок як об'єктів інтелектуальної власності, видача патентів і ліцензій, що збігається з трансформацією вказаних досягнень у конкретні інновації.

Важливим етапом інноваційного процесу є поширення інновацій. Для цього використовують різні напрями і конкретні канали проникнення їх в агропромислове виробництво. Значна роль при цьому відводиться функціонуванню органів управління агропромисловим виробництвом, підготовці і перепідготовці кадрів керівників, фахівців і працівників масових професій, інформаційно-пропагандистської діяльності. У сучасних умовах на це питання не звертається належна увага. Надалі із розвитком і вдосконаленням інформаційних технологій мають бути створені умови для того, щоб товаровиробники дізналися про інновації не лише з виробничого досвіду передових підприємств, але і безпосередньо ще на стадії створення інновацій. Успішність поширення інновацій в агропромисловому виробництві значною мірою залежатиме від інформаційної забезпеченості галузі.

Етап поширення інновацій потребує пошуку джерел фінансування, активізації функцій менеджменту, рекламування інновацій, інформаційного забезпечення суб'єктів агропромислового виробництва через діяльність інформаційно-консультаційних служб та засоби масової інформації. Дослідні господарства та інші організації є експериментально-виробничою базою для проведення досліджень, випробувань і доопрацювання наукових розробок, пропаганди досягнень науки і техніки та впровадження їх у виробництво.

В умовах сьогодення, на перший план висуваються питання не стільки впровадження, скільки поширення інновацій. Це пов'язано з тим, що: певною мірою зросла потреба сільськогосподарських товаровиробників в інноваціях і сприйнятливості до передових технологій; створені нові підприємства, що обумовлено приходом у галузь нових власників і інвесторів; модернізовано через низький рівень ефективності деякі господарства, які відчувають

потребу в передових технологіях; посилюється державна підтримка аграрного сектора економіки країни; є значна кількість учасників, зацікавлених у створенні і просуванні, освоєнні інновацій в АПК.

Наступний етап передбачає активізацію чи формування організаційно-економічного механізму освоєння інновацій товаровиробником, встановлення договірних відносин між товаровиробниками і розробниками інновацій. Упровадження розробок у виробництво полягає у досягненні комерційного успіху в усіх видах діяльності сільськогосподарських підприємств та дозволяє суттєво підвищити їх технологічний потенціал. Економічна ефективність на етапі перетворення нововведень в інновації у сільськогосподарському виробництві визначається з урахуванням: приросту врожайності (для сорту); підвищення продуктивності (для тварин); приросту виробництва валової продукції у господарстві та покращення її якості; зменшення витрат праці на одиницю продукції або на виробничу одиницю; зменшення собівартості сільськогосподарської продукції.

Слід визнати, що процес упровадження інновацій в аграрному секторі економіки складний і неоднозначний. Розглянуті етапи складають основний зміст інноваційного процесу. Деякі вчені справедливо зазначають, що самостійним попереднім етапом інноваційного процесу слід уважати техніко-економічне обґрунтування засвоєння інновації. До основних його етапів належать: оцінка природно-економічних умов виробництва сільськогосподарської продукції і умов використання машин; аналіз техніко-економічних параметрів запропонованих технологій і техніки, вибір найбільш доцільних видів; обґрунтування потреби в техніці; розрахунок собівартості виробництва продукції; визначення економічної ефективності нововведень за приростом прибутку або зниження собівартості, терміну окупності, витрат енергоресурсів; оцінка способів придбання: за рахунок власних засобів, кредиту, лізингу; визначення умов ефективного використання технологій і техніки.

Урахування змісту та особливостей протікання етапів інноваційного процесу в агропромисловому виробництві, виділення спільних проблем на окремих етапах та необхідність пошуку інструментів для активізації самих процесів обумовлює можливість розподілу інноваційного процесу на 2 стадії: 1) створення і освоєння інновацій; 2) масове поширення інновацій.

Такий підхід обумовлений наступним. По-перше, велика кількість кінцевих споживачів інновацій – сільськогосподарських товаровиробників не дозволяє виходити відразу на масове тиражування інновацій, без попередньої апробації на окремих підприємствах. Необхідно звести до мінімуму невдалі спроби впровадження інновацій, оскільки

вони надалі спричиняють вироблення упереджень у товаровиробників до усіх нововведень. По-друге, розподіл загального інноваційного процесу на дві стадії дозволить краще згрупувати і організувати учасників інноваційної діяльності, оскільки на кожній стадії свої споживачі інновацій, свої особливості і технології їх поширення.

Активізації інноваційних процесів в агропромисловому виробництві значною мірою перешкоджають чинники інституційного характеру, що виявляються в неузгодженості правових механізмів, які забезпечують інноваційний розвиток; недієздатності інститутів, які мають забезпечувати поширення інновацій; нездатність суспільних інститутів та дрібних виробників протистояти значному капіталу; неефективність управлінських зусиль місцевих громад; невирішеність земельних питань.

Узагальнення теоретичних напрацювань у сфері організації інноваційних процесів в агропромисловому виробництві дозволяє визначити чотири етапи їх розвитку: створення, поширення, засвоєння інновацій і отримання ефекту від освоєння інновацій.

Виділення спільних чинників на окремих етапах інноваційного процесу та пошук інструментів їх активізації дозволяє розподілити інноваційний процес на 2 стадії: 1) створення і освоєння інновацій; 2) масове поширення інновацій.

Особливістю інноваційних процесів в аграрній сфері є те, що в них задіяна велика кількість учасників, які різною мірою беруть участь у різних стадіях інноваційного процесу і впливають на його кінцеву ефективність і результативність.

На тривалість стадій і загалом організацію інноваційного процесу в агропромисловому виробництві впливають наступні особливості: множинність видів сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки, істотна різниця в технології їх обробітку і виробництва; значна диференціація окремих регіонів країни за умовами виробництва; залежність використовуваних у сільському господарстві технологій від природних і погодних умов; велика різниця в тривалості періоду виробництва сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки; високий ступінь територіальної роз'єднаності сільськогосподарського виробництва; різноманіття форм і зв'язків сільгосптоваровиробників з інноваційними формуваннями; відособленість сільськогосподарських товаровиробників від організацій, що виробляють науково-технічну продукцію; відсутність чіткого і науково обґрунтованого організаційно-економічного механізму передачі досягнень науки сільськогосподарським виробникам; істотне відставання галузі по освоєнню інновацій у виробництві.

Список літератури

1. Водачек, Л. О. Стратегия управления инновациями на предприятии [Текст] / Л. Водачек, О. Водачкова. – М. : Экономика, 1989. – 167с.
2. Голубев, А. А. Парадоксы развития аграрной экономики России [Текст] / А. А. Голубев // Вопросы экономики. – 2012. – № 1. – С. 115-126.
3. Дацій, О. І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України [Текст] / О. І. Дацій // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 65-76.
4. Дементьев, В. В. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз [Текст] / В. В. Дементьев, В. П. Вишневський // Економічна теорія. – 2011. – № 3. – С. 5-20.
5. Санто, Б. Инновация как средство экономического развития [Текст] / Б. Санто. – М: Прогресс, 1990. – 296 с.
6. Федулова, Л. І. Економіко-технологічний аспект регіональних теорій розвитку [Текст] / Л. І. Федулова // Економічна теорія. – 2012. – № 1. – С. 65-81.
7. Федулова, Л. І. Тенденції розвитку інноваційної політики та її вплив на економічне зростання [Текст] / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 2. – С. 63-81.
8. Федулова, Л. І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України [Текст] / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100.
9. Шубравська, О. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України: теоретико-методологічний аспект [Текст] / О. Шубравська // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 27-35.
10. Шпикуляк, О. Г. Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності [Текст] / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 109-116.
11. Aurora, A. Bridging the gap [Text] / A. Aurora, A. Gambardella, eds. // Underdogs to Tigers : the rise and growth of the software Industry in some emerging economies. – Oxford, UK: Oxford University Press, 2005.
12. Mensch, G. Changing Capital Values and the Prosperity to Innovate [Text] / G. Mensch, C. Continho, K. Kaasch // Futures, 1981. – №4. – P. 28
13. Nelson R. National Innovation Systems. A Comperative Analysis [Text] / R. Nelson. — Oxford: Oxford University Press, 1993. — 528 p.
14. Jaffe, A. B. Innovation Policy and the Economy [Text] / A. B. Jaffe, J. Lerner, S. Stern// National Bureau of Economic Research. – Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 2005. -272 p.

References

1. Vodachek, L., Vodachkova, O. (1989). Strategy of innovation management in the enterprise. Moscow: Economics.
2. Golubev, A. A. (2012). Paradoxes of agrarian economy of Russia. Problems of Economics, 1, 115-126.
3. Datsiy, O. I. (2011). Financial support for innovation in the agricultural sector of Ukraine. Problems of investment and innovation, 1, 65-76.
4. Dement'ev, V. V. Vishnevsky, V. P. (2011). Why Ukraine is not an innovative economy: the institutional analysis. Economics, 3, 5-20.
5. Santo, B. (1990). Innovation as a tool for economic development. Moskow: Progres.
6. Fedulova, L. I. (2012). Economic and technological aspects of regional development theories. Economics, 1, 65-81.
7. Fedulova, L. I. (2011). Trends innovation policy and its impact on economic growth. Economics and Forecasting, 2, 63-81.
8. Fedulova, L. I. (2012). Conceptual model of innovation strategies Ukraine. Economics and Forecasting, 1, 87-100.
9. Shubravskaya, O. (2012). Innovative development of the agricultural sector of Ukraine's economy : theoretical and methodological aspects. Economy of Ukraine, 1, 27-35.
10. Shpykulyak, O. G. (2011). Stages of the innovation process and evaluation of innovative activity. Economy APC, 12, 109-116.
11. Aurora, A. Gambardella, A. (2005). Bridging the gap. Underdogs to Tigers : the rise and growth of the software Industry in some emerging economies. Oxford, UK: Oxford University Press.
12. Mensch, G., Continho, C., Kaasch, K. (1981). Changing Capital Values and the Prosperity to Innovate. Futures, 4, 28.
13. Nelson, R. (1993). National Innovation Systems. A Comperative Analysis. Oxford: Oxford University Press.
14. Jaffe, A. B., Lerner, B. J., Stern, S. (2005). Innovation Policy and the Economy. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.

Стаття надійшла до редакції 14.10.2013 р.

Ірина Володимирівна ГОРЯНА

аспірантка,
Черкаський державний технологічний університет
бульвар Шевченка 460, м. Черкаси, 18006, Україна
E-mail: masya_i@ Rambler.ru
Телефон: +380976473360

ФОРМУВАННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ СТАЛОСТІ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Горяна, І. В. Формування методики оцінювання сталості розвитку регіонів [Текст] / Ірина Володимирівна Горяна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 59-63. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Уточнено сутність поняття «сталий розвиток», що узагальнено об'єднує соціальні, економічні, екологічні та інші аспекти розвитку. Обґрунтовано методичні підходи до оцінювання сталості розвитку регіонів країни, що полягають у формуванні єдиного агрегованого індикатора та у побудові системи індикаторів. Здійснено аналіз варіантів розрахунку показників сталого розвитку, в основі яких лежать досліджувані підходи оцінки сталого регіонального розвитку. За результатами оцінювання запропоновано власну методику, яка полягає у формуванні єдиного інтегрального показника сталого розвитку, що містить стандартизовані індикатори п'яти сфер сталого розвитку регіону і за формою може бути віднесена до першого підходу. Запропонована методика дає можливість в єдиному взаємозв'язку аналізувати показники в різних одиницях виміру та більш широко охопити сферу дослідження.

Ключові слова: сталий розвиток регіону; індикатори сталого розвитку; інтегральний показник сталості; соціально-економічний розвиток.

Ирина Владимировна ГОРЯНАЯ

ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Аннотация

Уточнена сутність поняття «устойчивое развитие», что обобщенно включает социальные, экономические, экологические и другие аспекты развития. Обоснованы методические подходы относительно оценки постоянства развития регионов страны, которые состоят в формировании единого агрегированного индикатора и в построении системы индикаторов. Осуществлен анализ вариантов расчета показателей устойчивого развития, в основе которых лежат исследуемые подходы оценки устойчивости регионального развития. По результатам оценивания предложена собственная методика, заключающаяся в формировании единого интегрального показателя устойчивого развития, которая предполагает стандартизированные индикаторы пяти сфер устойчивого развития региона и по форме может быть отнесена к первому подходу. Предложенная методика дает возможность в единой взаимосвязи анализировать показатели разных единиц измерения и более широко охватить сферу исследования.

Ключевые слова: устойчивое развитие региона; индикаторы устойчивого развития; интегральный показатель устойчивости; социально-экономическое развитие.

METHOD OF ASSESSMENT OF REGIONAL SUSTAINABILITY

Abstract

The essence of the concept of "sustainable development" is specified. It generally includes social, economic, environmental and other aspects of development. Features of methodical approach for accessing the region sustainability are grounded. They mean the formation of a single aggregate indicator and the construction of indicators. The analysis of options for calculation of sustainable development on the basis of studied approaches for sustainable regional development is carried out. According to the results of evaluation there has been suggested the author's methodology, which is to form a single integral indicator of sustainable development, comprising five standardized indicators of sustainable region development. It can be attributed to the first approach. The technique makes it possible to analyze the relationship of single indicators in different units and cover a wide area of research.

Keywords: *sustainable development of the region, indicators of sustainable development, integrated sustainability index, socio-economic development.*

JEL classification: R13

Необхідність переходу на шлях сталого розвитку активно обговорюється в наукових і урядових колах упродовж чотирьох десятиліть. За цей час як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються, з'явилися власні національні концепції та методики оцінювання сталості. Держави розробляли різні системи показників сталого розвитку. У деяких випадках кількість індикаторів обчислювалася сотнями. Державні органи влади почали звертати увагу на питання аналізу сталості, проте проблема полягає в тому, що не всі розроблені методики придатні до практичного застосування через відсутність достатності статистичних даних, використовуваних у розрахунках. Варто виокремити проблему відсутності єдиної методики оцінювання сталості розвитку, що утруднює проведення аналізу як глобальних, так і регіональних тенденцій, а також факт відсутності системного підходу до аналізу самих методик.

Дослідженнями проблеми сталості розвитку регіонів, зокрема проблемами формування методики оцінювання сталості розвитку регіонів в Україні, активно займалися українські вчені, такі, як: О. Г. Білорус, Є. М. Борщук, Б. В. Буркинський, З. С. Варналій, І. М. Вахович, З. В. Герасимчук, Б. М. Данилишин, Л. Г. Мельник, В. Н. Степанов, С. К. Харічков та інші. Проаналізувавши визначення сталого розвитку, робимо висновок про те, що також відсутня єдина лінія тлумачення цього поняття. Незважаючи на низку наукових досліджень із зазначеної проблематики, є недостатньо дослідженим аспект щодо етапів формування методики оцінювання сталості розвитку регіонів в Україні.

Мета статті полягає в розкритті сутності формування методики оцінювання сталості розвитку регіонів в Україні.

Нині існує велика кількість визначень терміну «сталий розвиток», що пов'язано зі складністю самого поняття, яке містить соціальні, економічні, екологічні та інші аспекти розвитку людства, з різними, часто суперечливими поглядами вчених, дослідників, підприємців, політиків. У різних країнах термін «сталий розвиток» набув різного трактування. Під сталим розуміють такий розвиток, який породжує економічне зростання, справедливо розподіляє його результати, відновлює довкілля більшою мірою, ніж руйнує його, збільшує можливості людей, а не збіднює їх [1, с. 14; 3, с. 240-254].

Сталий розвиток – соціоприродна форма розвитку, що враховує екологічні та інші глобальні імперативи і становить, на відміну від економічно детермінованого нестійкого розвитку, систему коеволюції суспільства і природи [7, с. 36]. Під сталим розвитком суспільства розуміють такий розвиток, при якому встановлюється науково обґрунтована межа чисельності населення (людей), що забезпечується всім необхідним для життєдіяльності і задоволення духовних потреб в умовах природного відтворення середовища проживання.

Нині існує кілька варіантів розрахунку показників сталого розвитку, в основі яких лежать два підходи. Перший полягає у формуванні єдиного агрегованого індикатора, другий – у побудові системи індикаторів.

Перший підхід є зручнішим для прийняття рішень, оскільки на виході відбувається аналіз

значень лише одного узагальненого показника. Недолік полягає в тому, що через низку методологічних і статистичних проблем виникають складнощі в розрахунку цього показника. До методологічних проблем можна віднести відсутність уніфікованих на міжнародному рівні правил розрахунку агрегованих показників сталого розвитку. Статистичні проблеми виражаються у відсутності необхідної та достовірної статистичної бази.

Показник дійсних заощаджень визначає сталість розвитку в ширшому плані, ніж національні або регіональні рахунки. Розробники цього показника мали на меті показати вартість чистої зміни в цілому спектрі активів, які важливі для розвитку: виробничі активи, природні ресурси, якість навколишнього середовища, людські ресурси та іноземні активи. Розрахунок показника відбувається в два етапи. На першому визначається величина чистих внутрішніх заощаджень шляхом коректування валових внутрішніх заощаджень на величину амортизації виробничих активів. На другому – з суми чистих внутрішніх заощаджень і витрат на утворення віднімають величину виснаження природних ресурсів і збиток від забруднення довкілля.

Формула розрахунку показника дійсних заощаджень має такий вигляд:

$$ДЗ = (ВВЗ - А) + ВУ - ВПП - ЗЗНС, \quad (1)$$

де *ДЗ* – показник дійсних заощаджень;

ВВЗ – валові внутрішні заощадження;

А – амортизація;

ВУ – витрати на утворення;

ВПП – величина виснаження природних ресурсів;

ЗЗНС – збиток від забруднення довкілля.

Переваги цієї методики полягають у тому, що за її допомогою можна зробити порівняльний аналіз характеру розвитку різних регіонів у єдиній системі координат. Збільшення величини показника дійсних заощаджень, що спостерігається впродовж кількох часових періодів, є свідченням того, що регіон йде стійким шляхом, що мінімізує можливість появи негативних ефектів у довгостроковій перспективі. Серед недоліків підходу можна виділити складність визначення у вартісному вираженні величини виснаження природних ресурсів і збитку від забруднення довкілля. Викликає зацікавлення методика вимірювання сталості розвитку з використанням індексу розвитку людського потенціалу, розробленого в межах «Програми розвитку» ООН [6, с. 165].

Водночас існує методика оцінювання рівня сталого розвитку регіону за допомогою показника «тривалість життя – ВВП (ВРП) на душу населення».

Перевага цих методик полягає в тому, що за їх допомогою можна здійснити комплексне оцінювання розвитку держави загалом або окремих регіонів, а також провести порівняльний аналіз між ними. Ще один плюс полягає у відносній доступності інформації, яка потрібна для розрахунку інтегрованого показника. Застосування цієї методики в процесі визначення сталості розвитку може призвести до неточних висновків, що є неприпустимим.

Вагомий внесок у вирішення проблеми оцінювання сталості розвитку зробили американські вчені Кобб і Делі, які запропонували методику розрахунку індексу стійкого економічного добробуту. Цей індекс є величиною ВВП (ВРП) на душу населення за вирахуванням суми витрат на соціально-економічні й екологічні чинники:

$$ІСЕД = ВВП(ВРП) - (СЕВ + ЕВ), \quad (2)$$

де *ІСЕД* – індекс стійкого економічного добробуту;

ВВП (ВРП) – валовий внутрішній (регіональний) продукт на душу населення;

СЕВ – соціально-економічні витрати;

ЕВ – екологічні витрати.

При розрахунку індексу сталого економічного добробуту у складі екологічних витрат враховують такі змінні, як вартість забруднення води, повітря, шумового забруднення, втрата сільськогосподарських земель, компенсації майбутнім поколінням за втрату невідновлюваних джерел. Таким чином, можна зазначити, що розробники методики зробили спробу визначити екологічні змінні у вартісних одиницях, у чому одночасно полягає її перевага і недолік.

Сутність другого підходу до оцінювання сталості процесу розвитку полягає в розрахунку системи показників, кожен з яких відбиває лише одну із сторін сталого розвитку: економічну, соціальну, екологічну. Цей підхід є більш поширеним, ніж перший.

Заслужує на увагу методика сталого розвитку країни, розроблена українськими науковцями навчально-наукового комплексу «Інституту прикладного системного аналізу» (ННК «ІПСА») НТУУ «КПІ» НАН України і МОН України, які пропонують при аналізі сталості поєднувати три головні компоненти сталого розвитку суспільства: економічну, екологічну і соціальну. Взаємозв'язок цих складових дає можливість забезпечити збалансований розвиток соціо-економіко-екологічної системи регіону.

Проаналізувавши основні існуючі підходи до оцінювання сталості розвитку, ми пропонуємо власну методику, що за характером належить до першого підходу і полягає у формуванні єдиного

інтегрального показника сталого розвитку. Відмітною особливістю цієї методики є те, що при її використанні передбачається проведення обліку показників не тільки традиційних для цієї тематики економічної, соціальної та екологічної сфер, але також ступінь розвиненості сфери інфраструктури інновацій, що в сучасних умовах є актуальним. Для того, щоб урівноважити важливість кожної сфери сталого розвитку, пропонується залучити в модель розрахунку індексу сталого розвитку по п'ять початкових показників із кожної сфери.

Перший етап полягатиме в зборі інформації про значення показників сталого розвитку за певний аналізований період часу.

На другому етапі необхідно помістити знайдений матеріал у табличну форму і провести процедуру стандартизації. Оскільки показники виражаються в різних одиницях вимірювання, постає проблема створення загальної системи координат. З цією метою можуть бути використані такі формули:

$$A^{ij} = \frac{x_{ij} - \min(x_{ij})}{\max(x_{ij}) - \min(x_{ij})}, \quad (3)$$

$$A^{ij} = \frac{\max(x_{ij}) - x_{ij}}{\max(x_{ij}) - \min(x_{ij})}, \quad (4)$$

де A_{ij} – стандартизоване значення j -го показника за i -й рік;

x_{ij} – нестандартизоване значення j -го показника за i -й рік;

$\max(x_{ij})$ – значення j -го показника за i -й рік, прийняте за максимум;

$\min(x_{ij})$ – значення j -го показника за i -й рік, прийняте за мінімум.

Формула (3) використовується для показників, що несуть позитивну оцінку, таких як ВРП на душу населення або чисельність вчених.

Формула (4), навпаки, застосовується відносно показників, що несуть негативну оцінку, наприклад, об'єм викидів забруднюючих речовин в атмосферу.

Третій етап має на увазі синтез стандартизованих значень, втіленням якого може стати розрахунок узагальнювальних показників, що характеризують окремо економічний, соціальний і екологічний стан регіону за конкретний період часу.

Оскільки принципова відмінність пропонованої методики полягає в охопленні не тільки соціальних, економічних і екологічних сфер, але також сфер інфраструктури та інновацій, показники повинні були відповідати цим критеріям.

Пропонована система містить п'ять тематичних блоків, кожен з яких складається з п'яти показників відповідної сфери. На наступному четвертому етапі передбачається проведення розрахунку інтегрального показника, який буде

враховувати всі елементи сталого розвитку. Втіленням цього інтегрального показника є геометричне середнє узагальнених економічних, соціальних, екологічних, інфраструктурних та інноваційних показників:

$$K_{int} = \sqrt[5]{K_{econ} * K_{soc} * K_{ecol} * K_{inf} * K_{innov}}, \quad (5)$$

де K_{int} – інтегральний показник сталого розвитку.

Ця формула враховує рівнозначність основних елементів сталого розвитку.

П'ятий етап полягатиме у складанні й аналізі даних таблиці узагальнених та інтегральних показників за досліджуваний проміжок часу. У випадку, якщо спостерігатиметься приріст значень інтегральних показників у динаміці, можна говорити про те, що розвиток має характеристику стійкості. Інакше кажучи, повинна виконуватися така нерівність:

$$K_{int}(t+1) > K_{int}(t), \quad (6)$$

де $K^{int}(t+1)$ – значення інтегрального показника сталого розвитку в базовому періоді;

$K^{int}(t)$ – значення інтегрального показника сталого розвитку в попередньому періоді.

Відсутність приросту свідчить про нестійкість розвитку регіону. Разом з аналізом значень інтегральних показників, можна досліджувати динаміку узагальнювальних показників, що характеризують стан економіки, соціальної сфери й екології регіону, для того щоб зрозуміти, за рахунок чого в конкретному періоді відбувся позитивний або негативний приріст інтегрального показника сталого розвитку.

Логічним завершенням цього етапу може стати побудова графіків динаміки розрахованих показників для чіткішого сприйняття і наочності.

Перевагами цієї методики є уніфікація вимірювальної бази, яка дає можливість у єдиній зв'язці аналізувати показники, що оцінюються в різних одиницях вимірювання, а також облік, окрім економічних, соціальних і екологічних показників, індикаторів інноваційної та інфраструктурної сфер, що свідчить про широту охоплення сфери дослідження і надає інтегральному показнику високого рівня значущості.

Проведений у ході цієї частини роботи аналіз показав, що використовувані нині соціально-економічні показники не забезпечують достатньої інформації про сталість. Для досягнення мети необхідна розробка узагальнених показників або системи показників, яка містить всю повноту не тільки економічних, але й соціальних, екологічних, демографічних характеристик поточного стану регіону. Важливим моментом є забезпечення доступності й оперативності оновлення

статистичної інформації для розробки і розрахунку показників сталого розвитку.

У ході аналізу існуючих підходів до оцінювання сталості розвитку було запропоновано власну

методику, що полягає в розрахунку інтегрального показника на основі початкових стандартизованих індикаторів п'яти сфер сталого розвитку регіону.

Список літератури

1. Вернадский, В. И. Биосфера и ноосфера [Текст]/ В. И. Вернадский. – М. : Айрис Пресс, 2002. – 187 с.
2. Вернадский, В. И. Размышления натуралиста. Книга вторая [Текст] / В. И. Вернадский. – М. : Наука, 1977. – 201 с.
3. Вернадский, В. И. Философские мысли натуралиста [Текст]/ В. И. Вернадский. -М. : Наука, 1988. -511с.
4. Данилишин Б. М., Шостак Л. Б. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений [Текст] / Б. М. Данилишин, Л. Б. Шостак. – К. : СОПС Украины НАНУ, 1999. – 367с.
5. Державне управління регіональним розвитком України [Текст] : монографія / за заг. ред. В. Є. Воротина, Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
6. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети [Текст]: монографія / за ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
7. Коротич О. Б. Державне управління регіональним розвитком України [Текст]: монографія / О. Б. Коротич. – Х. : Вид-во ХарРІНАДУ "Магістр", 2006. – 220 с.
8. Основи теорії систем і системного аналізу [Текст] : учб. посібник / К. О. Сорока. – ХНАМГ: 2004. – 291 с.
9. Пчелинцев, О. С. Региональная экономика в системе устойчивого развития [Текст] / О. С. Пчелинцев. – М. : Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, 2004. – 258 с.
10. Сталый розвиток регіонів України [Текст] / науковий керівник М. З. Згуровський. – К: НТУУ «КПІ», 2009 – 197 с.

References

1. Vernadsky, V. I. (2002). *Biosphere and the noosphere*. Moscow: Iris Press.
2. Vernadsky, V. I. (1977). *Reflections of a Naturalist*. Moscow: Nauka.
3. Vernadsky, V. I. (1988). *Philosophical thoughts naturalist*. Moscow : Science.
4. Danilishin, B. M., Shostak, L. B. (1999). *Sustainable development in the natural-resource constraints*. Kyiv : SOPS Ukraine NASU.
5. Vorotin, V. E., Zalilo, J. A. (2010). *The state of regional development in Ukraine*. Kyiv: NISS.
6. Varnaliy, Z. S. (2007). *State regional policy in Ukraine: characteristics and strategic priorities*. Kyiv: NISS.
7. Korotyach, O. B. (2006). *State of regional development in Ukraine*. Kharkov: Publishing house HarRINADU "Master".
8. Soroka, K. O. (2004). *Fundamentals of the Theory of Systems*. Kharkiv : KSAME.
9. Pchelintcev, O. S. (2004). *Regional Economy in the system sustainable development*. Moscow : Institute of Economic Forecasting.
10. Zgurovsky, M. Z. (2009). *Sustainable regions of Ukraine* . Kyiv: NTU "KPI".

Стаття надійшла до редакції 24.09.2013 р.

Юлія Євгеніївна ДАЩУК

асистент кафедри прикладної статистики та економіки праці,
Луцький національний технічний університет
вул. Львівська, 75, м. Луцьк, 43018, Україна
E-mail: yli2204@ukr.net
Телефон: +380332746103

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Дащук, Ю. Є. Методичний підхід до оцінки рівня розвитку рекреаційного потенціалу регіону [Текст] / Юлія Євгеніївна Дащук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 64-70. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті проведено аналіз та систематизацію сучасних методичних підходів до оцінки рекреаційного та інших дотичних видів потенціалу, виділено їх переваги та недоліки. У межах проведеного дослідження виявлено, що більшість науковців у процесі здійснення оцінки рекреаційного потенціалу регіону (РПР) схильються до ресурсного підходу. У процесі формування власної методики оцінки рівня розвитку РПР використовується вказаний підхід, але при цьому запропоновано доповнювати його показниками, що характеризують інформаційну складову РПР, а саме особливості формування іміджу регіону, а також здійснення його промоції; показниками результативності ключових зацікавлених сторін, що мають безпосереднє відношення до рекреаційної галузі й забезпечують розвитку РПР, а також даними щодо конкурентних переваг, яким володіє регіон та рекреаційна сфера, що функціонує в ньому. На основі вищезазначених показників обґрунтовано власну методичну оцінку рівня розвитку РПР, яка полягає у здійсненні комплексної діагностики ключових елементів рекреаційного потенціалу, шляхом формування та розрахунку системи індексів. Інтерпретацію отриманих результатів пропонується здійснювати шляхом застосування графоаналітичного методу.

Ключові слова: рекреаційний потенціал; регіон; методичний підхід; розвиток.

Юлія Евгеньевна ДАЩУК

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Аннотация

В статье проведен анализ и систематизация существующих методических подходов к оценке рекреационного и других соприкасающихся видов потенциала, выделены их преимущества и недостатки. В рамках проведенного исследования обнаружено, что большинство ученых в процессе осуществления оценки рекреационного потенциала региона (РПР) склоняются к ресурсному подходу. В процессе формирования собственной методики оценки уровня развития РПР используется данный подход, но при этом предлагается дополнить его показателями, характеризующими информационную составляющую РПР, а именно особенностями формирования имиджа региона, а также осуществлением его продвижения; показателями результативности ключевых заинтересованных сторон, имеющих непосредственное отношение к рекреационной отрасли и обеспечивающих развития РПР, а также данными, что касаются конкурентных преимуществ, которым обладает регион и рекреационная сфера, что функционирует в нем. Обоснована собственная методика оценки уровня развития рекреационного потенциала региона, которая заключается в осуществлении комплексной диагностики ключевых элементов рекреационного потенциала путем формирования и расчета системы индексов. Интерпретацию полученных результатов предлагается осуществлять с применением графоаналитического метода.

Ключевые слова: рекреационный потенциал; регион; методический подход; развитие.

METHODICAL APPROACH TO ASSESSMENT OF THE DEVELOPMENT LEVEL OF THE RECREATIONAL POTENTIAL OF A REGION

Abstract

The article deals with the analysis and systematization of the existing methodical approaches to assessment of recreational and other similar kinds of potential. Their advantages and disadvantages have been extracted. Within the framework of the research, the author discovers that most scientists in the process of evaluation of the recreational potential of the region (RPR) tend to resource approach. In the process of forming its own methodology for assessing the level of development of RPR author uses this approach, but at the same time it offers to complete it with indicators that characterize informational component of the RPR, namely by the peculiarities of creation of region's image and also implementation of its promoting; by efficiency indicators of interested key parties which are directly related to the recreational field and ensure the development of RPR, and also data as for the competitive advantages possessed by region and recreational area that operates in it. On the basis of above determined indicators there has been substantiated personal method of assessment of the development level of recreational potential of region. It consists of realization of integrated diagnostics of the recreational potential key elements by means of formation and calculation of indices system. Interpretation of the obtained results is suggested to be realized by means of the graph-analytic method.

Keywords: recreational potential; region; methodical approach; development.

JEL classification: R110

Для здійснення правильних, економічно обґрунтованих заходів, що стосуються рекреаційної сфери в регіоні, необхідним є проведення комплексних аналітичних досліджень, що стосуються кількісної оцінки рекреаційного потенціалу регіону (РПР), шляхом використання різноманітних методичних підходів. Саме на основі результатів комплексної діагностики останнього можливим є визначення ключових проблем, що існують у регіоні стосовно рекреаційної галузі, формування конструктивних управлінських рішень щодо їх вирішення, а відтак й подальшого вибору шляхів, методів та інструментів досягнення збалансованого розвитку РПР й держави загалом. Такий підхід дасть можливість оцінити не лише сучасний рівень розвитку РПР, а й перспективи й необхідність його подальшого функціонування.

Сучасна наука з позиції аналізу функціонування рекреаційної сфери, використання її потенціалу характеризується численними теоретичними, методичними та практичними дослідженнями. Науковцями, що присвятили свої роботи цій тематиці, є: Бейдик О. О., Бережна І. В., Борушак М. А., Бутко М. П., Герасимчук З. В., Гудзь М. В., Гудзь П. В., Данилишина Б. М., Кифяк В. Ф., Кравців В. С., Любіцева О. О., Мальська М. П., Мацола В. І., Смаль І. В., Стеченко Д. М., Ткаченко Т. І., Черчик Л. М.,

Шабардіна Ю. В., Шаблій О. І., Школа І. М., Щепанський Е. В. Аналіз публікацій у контексті тематики РПР показав низку невизначених питань, зокрема: відсутність єдиної загальноприйнятої методики оцінки рівня розвитку РПР, а також механізмів для практичного втілення отриманих у процесі її реалізації даних. Подальших досліджень потребує також система показників, на основі яких здійснюється оцінка РПР. Таким чином, метою статті є розробка теоретико-прикладних напрацювань у межах методики оцінки РПР та пошуку на її основі оптимальних механізмів покращення функціонування рекреаційного потенціалу в регіонах нашої держави.

Аналітичні дослідження стосовно рекреаційного потенціалу та основних тенденцій та чинників, що визначають його подальший розвиток, є безперечно важливими для багатьох суб'єктів господарювання в регіоні та за його межами, зокрема:

- для інвесторів – для виявлення основних передумов щодо ведення рекреаційного бізнесу в регіоні, виявлення зацікавленості органів влади та пошук можливих партнерів для спільної діяльності;
- для різноманітних фондів, об'єднань – аналітичні дослідження стають базою для обґрунтування можливості надання

фінансової допомоги або першочерговості (пріоритетності) щодо отримання регіоном певного грантового трансшу тощо;

- для органів влади різних рівнів – дають змогу визначити пріоритетні напрямки, об'єкти рекреаційної сфери, інвестиційні вкладення в які через деякий час зможуть принести значні асигнування у місцеві та державні бюджети, також сприяти активізації рекреаційної діяльності населення та покращення його рівня життя;
- для рекреантів – можливість споживання нових рекреаційних продуктів, які можуть бути сформовані в процесі розвитку РПП.

Загалом правильно розроблена та аналітично обґрунтована методика оцінки рекреаційного потенціалу та подальших тенденцій його розвитку може також сприяти відстеженню негативних тенденцій, що його стосуються, та дасть можливість здійснювати прогнози щодо можливих змін розвитку РПП. Для забезпечення вищевказаних моментів необхідним є застосування науково-прикладних аспектів, особливо, що стосується питань вибору методів аналізу розвитку рекреаційного потенціалу, показників, що суттєво та об'єктивно зможуть представити дійсний стан справ, правильної інтерпретації отриманих даних та прийняття на їх основі конструктивних управлінських рішень, які сприятимуть вибору оптимальних стратегій та механізму їх реалізації відповідно до поставленої мети. Репрезентуючи власну методику оцінки рівня розвитку РПП, пропонуємо: по-перше, спиратися на теоретичні положення досліджень, викладених у попередніх публікаціях автора; по-друге, провести комплексну оцінку вже наявних методик, що стосуються рекреаційного потенціалу, виділити їх позитивні риси та недоліки. Зупинимось більш детально на деяких з них.

Шабардіна Ю. В. [1, ст. 55], досліджуючи рекреаційний потенціал, пропонує здійснювати його діагностику через призму двох складових: оцінку рекреаційної активності, зокрема через показники активності щодо задоволення рекреаційних потреб в оздоровленні й відпочинку, в послугах закладів культури, в туристичних послугах; оцінку рекреаційного потенціалу через показники: історико-культурної спадщини, природно-рекреаційних, інфраструктурних, інноваційно-інвестиційних ресурсів, стану довкілля. При цьому не виділяються фінансові ресурси як джерело функціонування рекреаційного потенціалу. Окремої уваги заслуговує розрахунок рекреаційної активності, яка за нашою методикою розглядається відносно наявного населення, що, на наш погляд, не зовсім правильно, адже задоволення рекреаційних

потреб насамперед характеризують рекреанти, які відвідують територію, а не його населення.

Досить цікавим та принципово новим є науковий підхід Бережної І. В, згідно з яким потенціал оцінюється як з позиції споживача рекреаційних ресурсів, так і з позиції виробника рекреаційних послуг при максимальному врахуванні інтересів усіх зацікавлених сторін [2, ст. 110]. Ми підтримуємо позицію автора стосовно врахування інтересів усіх зацікавлених сторін, проте вважаємо за необхідне дещо її доповнити. Зокрема, доцільним, на нашу думку, в процесі оцінки РПП є аналіз результатів діяльності територіальної та галузевої груп стейкхолдерів. Це дозволить, по-перше, виявити недоліки у функціонуванні груп зацікавлених сторін, а по-друге, розробити механізми для активізації їх роботи, виявити основні інтереси, які вони переслідують у межах забезпечення розвитку РПП.

Л. М. Черчик, Н. В. Коленда [3, ст. 65], досліджуючи стратегічний потенціал рекреаційної системи регіону, пропонують для його оцінки використовувати п'ять груп показників, які характеризують природно-рекреаційну, фінансову, інфраструктурну, трудову та екологічну компоненти. На основі отриманих результатів автори пропонують здійснювати прогнозування потенціалу за допомогою графоаналітичної моделі, зокрема «шестикутника». Загалом вказаний підхід може бути використаний і в межах оцінки РПП, проте вважаємо за необхідне доповнити його показниками діяльності основних суб'єктів рекреаційного бізнесу, а також активності органів влади, що в сучасних умовах є безперечно важливим фактором, який забезпечує розвиток РПП. Що стосується використання графоаналітичних методів, вважаємо такий підхід досить ґрунтовним й розглядаємо можливість його застосування у нашому дослідженні.

І. Зелінський пропонує для оцінки рекреаційного потенціалу методичний підхід, який зводиться до проведення оцінки на 4-х етапах [4, с. 29]. На першому етапі здійснюється оцінка об'єктів природного потенціалу регіону, які можуть бути використані з рекреаційною метою. На другому етапі – оцінка рівня використання природного потенціалу регіону з рекреаційною метою, на третьому – оцінка стану та використання рекреаційно-оздоровчих закладів та відповідної інфраструктури на території регіону. Четвертий етап, протягом якого проводиться оцінка ефективності рекреаційно-оздоровчого забезпечення в регіоні, є завершальним. Такий підхід має насамперед ресурсне спрямування, що є безумовно важливим для нашого дослідження. Так безперечним у процесі оцінки РПП, як ми вважаємо, є аналіз історико-культурних, фінансових, трудових, матеріально-технічних та, безперечно, природних рекреаційних ресурсів.

При цьому слід сконцентрувати увагу й на якості вказаних ресурсів, що буде визначати конкурентні переваги регіону в можливості забезпечити надання рекреаційних послуг.

В. І. Мацала [5] у своїх дослідженнях потенціалу рекреаційно-туристичного комплексу регіону оцінює його як у натуральних, так і у вартісних показниках. Причому натуральними показниками, на його думку, є «запаси ресурсів і виражена через них продуктивна спроможність кількісного рекреаційного попиту населення в області». Економічна оцінка цього виду потенціалу проводиться з огляду на наявні та перспективні центри відпочинку, туризму та санаторно-курортного лікування, з урахуванням ціни рекреаційно-туристичних послуг.

В. Д. Безносок [6] туристично-рекреаційний потенціал регіонів розглядає в контексті туристично-оздоровчого комплексу й розвиток його визначає такими факторами, як: історичні та культурні, архітектурні та археологічні, релігійні та природно-рекреаційні ресурси, кліматичні умови та бальнеологічні ресурси, розвиток усіх видів транспорту, ступінь розвитку матеріальної бази туризму. В обох випадках оцінка потенціалу зводиться до розгляду ресурсів, при цьому, на наш погляд, рекреаційний потенціал не обмежується лише цією складовою. Важливим є врахування конкурентних переваг, якими володіє регіон стосовно надання рекреаційних послуг, що в сучасних умовах функціонування відпочинкового бізнесу є надзвичайно важливим моментом.

У дослідженнях І. В. Давиденка [7, ст. 72] рекреаційно-туристичний потенціал визначається як потенціал усіх ресурсів, що не тільки задовольняють біологічні (психофізіологічні) і соціальні (духовно-інтелектуальні) потреби людей, але й становлять ресурсний потенціал відповідної економічної діяльності регіону. Це свідчить, що автор є прихильником ресурсного підходу при дослідженні потенціалу туристичної та рекреаційної галузі.

Д. М. Стеченко пропонує рекреаційний потенціал вивчати в два етапи. На першому етапі необхідно виділити рекреаційний потенціал території (РПТ) як єдине ціле і визначити його територіальні межі. У план такого дослідження вводять тільки ті компоненти природи і культурно-історичні об'єкти, які використовують або можуть використати в рекреаційних цілях. На другому етапі аналізують компонентну структуру РПТ, зокрема природних і культурно-історичних рекреаційних ресурсів з погляду розвитку різних видів рекреації та їх ролі в структурі господарства регіону [8.]. Самко О. О. пропонує здійснювати оцінку туристичного потенціалу за допомогою інтегрального методу, шляхом оцінки визначених складових, зокрема: інфраструктурної, інформаційної, інтелектуальної, культурно-

історичної, інформаційної [9]. Ми погоджуємося із можливістю застосування інтегрального методу для оцінки туристичного потенціалу, але вихідні дані, які застосовуються автором, потребують подальшого обґрунтування. Так виділення інформаційної складової для оцінки туристичного потенціалу є безумовно позитивним моментом, проте її презентування як кількості домашніх телефонів та радіоточок на 1000 осіб населення регіону є надто спрощеним. На наш погляд інформатизація потенційних рекреантів є одним із ключових елементів, що формують РПП. Сюди насамперед слід зарахувати імідж регіону, кількість та якість інформаційних потоків про регіон та його можливості з точки зору рекреації. Поряд з цим слід також враховувати ефективність усіх промоційних заходів, що були здійснені стосовно регіону, шляхом оцінки рекреантів, які відвідали територію тощо.

Герасимчук З. В. та Глядіна М. В. [10, ст. 59] для оцінки рівня розвитку рекреаційної сфери в регіоні пропонують оцінювати динаміку розвитку рекреаційної сфери за напрямками: ресурсна забезпеченість та інтенсивність розвитку рекреаційної сфери. Такий підхід є досить конструктивним, проте, на наш погляд, не враховує активності діяльності ключових груп стейкхолдерів, які визначають розвиток РПП.

Аналіз підходів до оцінки РПП дозволяє зробити певні проміжні висновки. Зокрема, кожен із запропонованих авторами методологічних підходів має свої переваги та недоліки й може застосовуватися для оцінки потенціалу у певних умовах. Більшість досліджень, репрезентованих у науковій літературі щодо цього питання мають фрагментарний характер, тобто зосереджують увагу на окремих компонентах потенціалу, найчастіше ресурсній. Низка фахівців зазначають, і ми погоджуємося з ними, що для оцінки РПП слід застосовувати системний підхід, проте в межах його реалізації стикаються із проблемою недостатності інформаційного забезпечення, що суттєво ускладнює можливість оцінки окремих показників, а пізніше – і складових РПП. Таким чином, основними ключовими ознаками, на яких базуватиметься власна методика оцінки рівня розвитку РПП, будуть:

- застосування ресурсного підходу в межах методики, тобто оцінка різного роду ресурсів, які мають безпосереднє відношення до рекреаційного потенціалу, а також забезпечують оптимальне функціонування рекреаційної сфери в регіоні загалом;
- оцінка характеру та змісту інформації, яка надходить до потенційних рекреантів про регіон, шляхом оцінки сформованості іміджу регіону, а також інформаційного забезпечення промоції регіону як ключових напрямків, які,

- на наш погляд, визначають бажання та мотиви поїздки рекреантів у той чи інший регіон;
- оцінка роботи ключових стейкхолдерів, діяльність яких безпосередньо визначає характер, напрямки та темпи розвитку РПР;
 - оцінка конкурентних переваг з позиції регіону як територіального утворення та рекреаційної галузі, яка функціонує в ньому, порівняно з іншими регіонами нашої країни.

Враховуючи вищесказане, ми пропонуємо для оцінки рівня розвитку РПР застосовувати власну методику, що базується на застосуванні різноманітних методів оцінки й полягає у здійсненні комплексної оцінки ключових складових РПР й інтерпретації отриманих результатів шляхом застосування графоаналітичного методу. Останній варто

здійснювати шляхом побудови «Чотирикутника потенціалу», який дасть можливість оцінити теперішній стан РПР та доцільність його розвитку на конкретних територіях. Основні етапи запропонованої нами методики оцінки рівня розвитку РПР зображено на рисунку 1.

Отже, використання вказаного методичного підходу дасть можливість визначити не тільки загальний рівень РП в регіонах, але й дозволить показати доцільність реалізації подальших заходів рекреаційного спрямування на зазначених територіях. Цей підхід дозволяє сформулювати особливості розвитку кожної складової, що сприятиме виявленню відхилень окремих компонент РПР, а також пошуку нових можливостей для їх подальшого функціонування.

Список літератури

1. Шабардіна, Ю. В. Рекреаційний потенціал як складова продуктивних сил регіонального економічного простору [Текст] : дис. канд. екон. наук: 08.00.05 / Ю. В. Шабардіна, Чернігівський державний технологічний університет. – Чернігів : 2011 р.
2. Бережна, І. В. Національні пріоритети та регіональні детермінанти соціально-економічного зростання (на матеріалах АР Крим) [Текст] / І. В. Бережна. – НАН України : Інститут регіональних досліджень, 2004. – 640 с.
3. Черчик, Л. М. Стратегічний потенціал рекреаційної системи регіону: теорія, методологія, оцінка [Текст] : монографія / Л. М. Черчик, Н. В. Коленда. – Луцьк: ЛНТУ, 2008. – 235 с.
4. Зелінський, І. Про статистичну оцінку рекреаційно-оздоровчого забезпечення населення в регіоні [Текст] / І. Зелінський // Регіональна економіка. Додаток «Регіони України. Економіко-статистичні порівняння». – 2001. – № 2. – С. 28–32.
5. Мацала, В. І. Формування і розвиток рекреаційно-туристичного комплексу Закарпатської області [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.10.02 / В. І. Мацала; НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Львів, 1996. – 17 с.
6. Бендзюк, В. Д. Організаційно-економічне та інформаційне забезпечення розвитку туристично-оздоровчого комплексу в регіонах України [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.10.01 / В. Д. Бендзюк; НАН України; Інститут регіональних досліджень — Львів, 2001. – 19 с.
7. Давиденко, І. В. Організаційно-економічний механізм регулювання розвитку рекреаційної системи регіону [Текст] : дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / І. В. Давиденко ; Одес. держ. екон. ун-т. – О., 2006 р.
8. Стеченко, Д. М. Теоретичні аспекти дослідження природно-рекреаційного потенціалу [Текст] / Д. М. Стеченко, І. В. Безуглий // Науковий вісник ЧДІЕУ, 2009. – № 2 (3). – С. 65-76.
9. Самко, О. О. Оцінка туристичного потенціалу регіону та рівня його використання [Текст] / О. О. Самко // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка». Збірник наукових праць. Випуск 7 (27), Ч. 4. – Луцьк, 2010. – С. 129–134.
10. Герасимчук, З. В. Регіональна політика розвитку рекреаційної сфери: механізм формування та реалізації [Текст] : монографія / З. В. Герасимчук, М. В. Глядіна. – Луцьк : Надстир'я, 2006. –164 с.

References

1. Shabardina, Yu. V. (2011). *Recreational potential as part of the productive forces of Regional Economic Area [Text]: dis. candidate. econ. sciences: 08.00.05 / Chernigiv.*
2. Berezhna, I. V. (2004). *National priorities and regional socio-economic determinants of growth (based on ARC). Lviv : Institute for Regional Studies.*
3. Cherchuk, L. M., Kolenda, N. V. (2008). *Strategic recreational potential of the region : Theory, methodology, assessment. Luck : LNTU.*
4. Zielinski, J. (2001). *On the statistical assessment of recreation and health maintenance of the population in the region. Regional Economics . Appendix "Regions of Ukraine . Economic and statistical comparison, 2, 28-32.*
5. Matsala, V. (1996). *The formation and development of recreational and tourist complex Zakarpattia region. Lviv : Institute for Regional Studies .*
6. Bendzyuk, V. D. (2001). *Organizational- economic development and information provisionment of tourism and recreational complex in the regions of Ukraine. Lviv : Institute for Regional Studies.*

-
7. Davydenko, I. V. (2006). *Organizational-economic mechanism of regulation of recreational region*. Odessa.
 8. Stechenko, D. M., Bezuglyi, I. V. (2009). *Theoretical aspects of the study of natural and recreational potential*. *Scientific Bulletin CHDIEU*, 2(3), 65-76.
 9. Samko, A. (2010). *Assessment of tourism potential of the region and its application*. *Economics . A series of " regional economy"*. *Collected papers, Issue 7 (27), Part 4*, 129-134.
 10. Gerasymchuk, Z. Hlyadina, M. V. (2006). *Regional Policy recreation development : mechanism of formation and implementation*. Luck : Nadstyr'ya.

Стаття надійшла до редакції 25.10.2013 р.

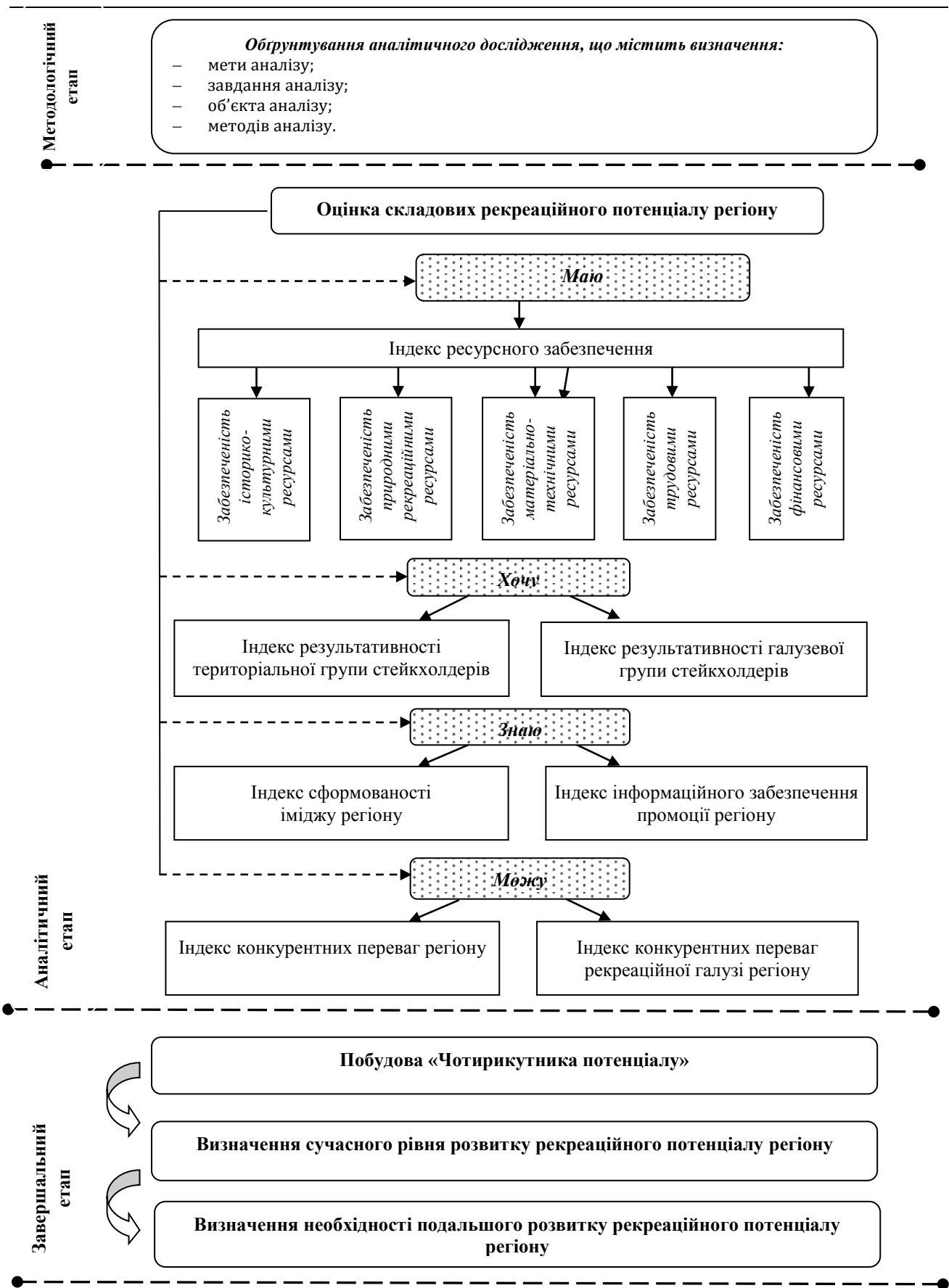


Рис. 1. Методика оцінки рівня розвитку рекреаційного потенціалу регіону*

*Розроблено автором

Наталія Володимирівна ЗАЧОСОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту
вул. Нечуя-Левицького, 16, м. Черкаси, 18000, Україна
e-mail: natazachosova@mail.ru
Телефон: +380975849615

Анна Михайлівна ШЕВЧЕНКО

викладач кафедри фінансів,
Черкаський державний технологічний університет,
б-р Шевченка, 460, м. Черкаси, 18000, Україна
e-mail: anna_shevchenko_@mail.ru
Телефон: +380633182991

**МЕХАНІЗМ ДОВІРЧОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ АКТИВАМИ:
СУЧАСНІ ЗАГРОЗИ ЕФЕКТИВНОСТІ, НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ**

Зачосова, Н. В. Механізм довірчого управління фінансовими активами: сучасні загрози ефективності, напрямки оптимізації [Текст] / Наталія Володимирівна Зачосова, Анна Михайлівна Шевченко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 71-79. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито суть механізму довірчого управління фінансовими активами індивідуальних та колективних інвесторів. Встановлено особливості етапів здійснення індивідуального і колективного довірчого управління, охарактеризовано основні якісні етичні ознаки обох форм менеджменту активами інвесторів на фінансовому ринку України. Проаналізовано сучасні види поширених зловживань довірчих управляючих з активами інвесторів, зокрема форми шахрайства на етапі взаємодії з інвестиційними суб'єктами фінансового ринку. Зазначено, що суттєвою проблемою функціонування ринку довірчого управління залишається питання регулювання та контролю діяльності його учасників, вирішенням якої може стати створення єдиного мегарегулятора фінансових ринків. Виявлено, що одною із обов'язкових умов ефективного довірчого управління фінансовими активами є раціональна інвестиційна стратегія, і запропоновано її основні елементи; з урахуванням яких, зважаючи на усі сучасні особливості еволюції вітчизняного ринку фінансових послуг, оптимізовано механізм довірчого управління фінансовими активами.

Ключові слова: фінансові активи; довірче управління; загроза; зловживання; шахрайство; інвестиції; ефективна стратегія.

**Наталья Владимировна ЗАЧЁСОВА
Анна Михайловна ШЕВЧЕНКО**

**МЕХАНИЗМ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ АКТИВАМИ:
СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ, ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ**

Аннотация

Раскрыта суть механизма доверительного управления финансовыми активами индивидуальных и коллективных инвесторов. Установлены особенности этапов осуществления индивидуального и коллективного доверительного управления, охарактеризованы основные качественные этические признаки обеих форм менеджмента активами инвесторов на финансовом рынке Украины.

© Наталія Володимирівна Зачосова, Анна Михайлівна Шевченко, 2013

Проанализированы современные виды распространенных злоупотреблений доверительных управляющих с активами инвесторов, в частности формы мошенничества на этапе взаимодействия с инвестиционными субъектами рынка. Отмечено, что важной проблемой функционирования рынка доверительного управления остается вопрос регулирования и контроля деятельности его участников, решением которой может стать создание единого мегарегулятора финансовых рынков. Установлено, что одним из обязательных условий эффективного доверительного управления финансовыми активами является рациональная инвестиционная стратегия и предложено ее основные элементы, с учетом которых, опираясь на все современные особенности эволюции отечественного рынка финансовых услуг, оптимизирован механизм доверительного управления финансовыми активами.

Ключевые слова: *финансовые активы; доверительное управление; угроза; злоупотребления; мошенничество; инвестиции; эффективная стратегия.*

Natalia Volodymyrivna ZACHOSOVA

PhD in Economics,
Assistant Professor of Finance and Credit Department,
East European University of Economics and Management
Nechuy-Levytskyi str., 16, Cherkasy, 18000, Ukraine
E-mail: natazachosova@mail.ru
Phone: +380975849615

Anna Mykhailivna SHEVCHENKO

Lecturer, Department of Finance,
Cherkasy State Technological University
Shevchenko bul., 460, Cherkasy, 18000, Ukraine
E-mail: anna_shevchenko_@mail.ru
Phone: +380633182991

TRUST MANAGEMENT OF FINANCIAL ASSETS MECHANISM: MODERN THREATS TO ITS EFFICIENCY, WAYS OF ITS OPTIMIZATION

Abstract

The article explores the essence of the trust management of financial assets mechanism of individual and collective investors. The peculiarities of stages of individual and collective asset management are revealed. The main qualitative features of both forms of ethical management asset investors in the financial market of Ukraine have been described. Modern types of widespread abuses of trust managers with assets of investors, and in particular, form scams on the stage of interaction with the investment by financial market participants have been analyzed. The article indicates that a significant problem of functioning of the trust management is the regulation and control of the activities of its members, that can be solved with the help of creation of a single megaregulator of financial markets. One of the prerequisites for effective asset management is the rational investment strategy, that's why its basic elements have been offered. On the basis of all the modern features of the evolution of the domestic financial market, optimized trust management of financial assets mechanism has been given.

Keywords: *financial assets; asset management; threat; abuse; fraud; investment; effective strategy.*

JEL Classification: G23

Активний розвиток вітчизняного фондового ринку, стрімкі темпи його відновлення після кризових тенденцій 2008-2009 років, популяризація фінансових послуг серед населення, прискорена підвищенням рівня фінансової грамотності українців, зумовлюють актуальність розгляду наукових та практичних проблем, пов'язаних із організацією та функціонуванням механізмів роботи із сучасними фінансовими інструментами. Традиційні фінансові послуги, такі,

як депозити, у реаліях сьогодення більше не можуть вважатись інструментом примноження капіталу, а виконують лише захисну функцію та функцію його збереження. Тому перед власниками фінансових ресурсів постала необхідність пошуку механізму нарощення власних активів, який би до того ж не потребував від них високого рівня професійних та специфічних знань, умінь і навиків та не вимагав великих витрат праці та часу. На нашу думку, усім поставленим умовам відповідає

інструмент довірчого управління фінансовими активами, який у всьому світі використовується для вирішення практичного завдання професійного менеджменту тимчасово вільних фінансових активів юридичних та фізичних осіб з метою їх збереження та примноження. Важливою науковою проблемою залишається забезпечення ефективної роботи цього механізму у вітчизняних умовах господарювання учасників фінансових ринків України.

Актуальність окресленої наукової проблеми та її важливе практичне значення стали причиною повернення до неї пильної уваги багатьох вітчизняних дослідників [1-10]. Так Г. В. Соломіна у своїх роботах піднімає питання функціонування компаній з управління активами, які є провайдерами послуг довірчого управління активами в Україні та адаптації світового досвіду до вітчизняної практики їх функціонування [1]; О. А. Слободян акцентує увагу громадськості на сучасних аспектах правового визначення діяльності з довірчого управління активами [2]; В. М. Новіков обґрунтовує необхідність, роль та значення використання елементів механізму довірчого управління фінансовими активами у процесі забезпечення функціонування системи державно-корпоративної інтеграції, формування якої є нагальною потребою часу [3]; В. В. Роєнко наголошує на можливості використання довірчого управління фінансовими активами для підвищення ефективності управління інвестиційними ресурсами фінансових компаній, не заперечуючи доцільності його застосування і для керування активами інших фінансових посередників [4]; О. І. Грейдін розглядає особливості врегулювання здійснення операцій довірчого управління цінними паперами [5]. Таким чином, без перебільшень можна стверджувати, що довірче управління фінансовими активами придатне та доцільне для використання широким колом осіб, як фізичних, що виступають у ролі індивідуальних інвесторів, так і юридичних – інституційних інвесторів. Проте і досі у сучасних наукових працях не було піднято проблему організації такого механізму довірчого управління фінансовими активами, який би міг гарантувати дотримання інтересів усіх сторін цього процесу, а також був оптимальною фінансовою послугою з точки зору співвідношення параметрів дохідності та рівня ризику на вітчизняному фінансовому ринку.

В Україні на поточному етапі її економічного розвитку відбувається процес формування нового законодавства щодо довірчого управління, яке має стимулювати розвиток цього сегмента ринку фінансових послуг. У нормативно-правових актах, які нині складають основу функціонування вітчизняного механізму довірчого управління, не вирішено таких важливих питань, як організація

захисту довірителя активу від шахрайських дій з боку компанії з управління активами або її менеджерів, не встановлено відповідальності інвестиційних керівників за прийняття заздалегідь неправильних та таких, що мали негативні наслідки для добробуту довірителя активу, інвестиційних рішень, не закладено основи для оцінки рівня якості довірчого управління активами суб'єктів господарювання, що займаються цим видом економічної діяльності. Усі ці заходи повинні бути спрямовані на досягнення єдиної мети – забезпечення ефективного функціонування вітчизняного механізму довірчого управління фінансовими активами та мінімізації небезпек та загроз, що виникають у вітчизняному економічному середовищі під час роботи з фінансовими ресурсами на фондових ринках як у межах країни, так і за кордоном.

Метою проведення нашого дослідження визначено узагальнення сучасних особливостей надання послуги довірчого управління фінансовими активами в Україні. Завданнями, вирішення яких сприятиме досягненню поставленої мети, є оптимізація вітчизняного механізму довірчого управління фінансовими активами та встановлення загроз та небезпек, що знижують рівень його ефективності та мають негативний вплив на якість довірчого управління задля виявлення можливих напрямів їх мінімізації або уникнення.

Під довірчим управлінням фінансовими активами (капіталом) розуміють цивільно-правові відносини, що виникають між довірителем (інвестором) і довіреною особою у зв'язку зі здійсненням нею операцій з довірчого управління фінансовим активом (капіталом) інвестора на фондовому ринку від свого імені, за рахунок та в інтересах інвестора. Довірче управління фінансовими активами на фондовому ринку може здійснюватись у двох основних формах: у формі довірчого управління через договір та довірчого управління через пайові інвестиційні фонди [6, с. 152-153]. Другий із зазначених способів набув поширення в Україні. Вітчизняні компанії з управління активами, що керують корпоративними та пайовими інвестиційними фондами та за їх посередництвом надають послуги довірчого управління фінансовими активами, динамічно розвиваються, а їх кількість щороку збільшується, що свідчить про перспективи довірчого управління фінансовими активами в Україні.

Відповідно до Проекту закону «Про довірче управління фінансовими активами», який за умови його прийняття стане основним регулятивним документом послуг довірчого управління фінансовими активами, предметом довірчого управління є фінансові активи, передача яких у

довірче управління може здійснюватись винятково лише згідно з цим законом, та майно, набуто у результаті провадження діяльності з довірчого управління фінансовими активами. У свою чергу, фінансові активи – це кошти у національній та іноземній валюті, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів [7].

Традиційно, довірче управління фінансовими активами здійснюється у сім етапів:

- визначення цілей інвестора та ступеня готовності до ризику при інвестуванні на ринку цінних паперів;
- вибір конкретних продуктів довірчого управління;
- узгодження існуючих умов і укладання договору довірчого управління;
- відкриття рахунків довірчого управління та передача активів;
- управління активами клієнта;
- надання періодичної звітності та інформаційна підтримка клієнта;
- взаєморозрахунок та повернення активів [6, с. 153].

Розглянемо ці етапи більш детально.

Здійснення процесу управління активами відбувається у двох підсистемах – на мікро- та макрорівнях. На мікрорівні механізм довірчого управління працює таким чином: довірителі, якими можуть бути фізичні особи (окремі індивідуальні інвестори або учасники колективного інвестування) чи юридичні особи (інституційні інвестори) приймають рішення про передачу фінансового активу в довірче управління. На основі наявної у них інформації та з урахуванням рівня фінансової грамотності, потенційні клієнти звертаються до організації, що може бути управителем та здійснює професійні послуги на фінансову ринку.

Управитель, яким може бути банк (шляхом створення фонду банківського управління або через реалізацію послуги private banking), компанія з управління активами (методом організації пайового чи корпоративного інвестиційного фонду) або персональний керуючий (для індивідуального управління), розпочинає управління довіреними фінансовими активами.

Процес довірчого управління фінансовими активами, як було зазначено вище, розпочинається з передачі активу в управління, яке є набором заходів щодо збереження активу та ефективного його використання з метою отримання довірительом доходу, і відбувається шляхом обрання інвестиційної стратегії, формування з її урахуванням структури інвестиційного портфеля та керування ним до моменту повернення активів довірителю та виплати йому доходу. На кінцевому етапі управління можливі два варіанти взаємодії між

управителем та довірительом: вони припиняють економічні стосунки і послуги вважаються наданими, або актив знов передається в управління і проходить увесь цикл спочатку. Оскільки довірче управління активами може здійснюватись у двох формах – колективній та індивідуальній, кожен із окреслених етапів, залежно від форм, матиме особливості реалізації (табл. 1).

Одним із елементів, визначальним для довірчого управління активами на макрорівні, є внутрішні загрози, які здійснюють негативний вплив на процес та результат довірчого управління (призводять до часткової чи повної втрати довіреного активу або недоотримання прибутку). Однією з внутрішніх загроз вважається зловживання управляючих щодо переданих їм активів (табл. 2).

На макрорівні основні загрози можуть спіткати керуючого на етапі взаємодії з окремими учасниками фінансового ринку, які є суб'єктами інвестиційної діяльності, і до яких керуючі звертаються з метою ефективного розміщення довірених активів. Ці загрози чинять деструктивний вплив на результати довірчого управління фінансовими активами, оскільки можуть стати причиною прийняття неправильних інвестиційних рішень. Види шахрайських дій, які можуть відбуватися на етапі взаємодії довірчих керуючих з інвестиційними суб'єктами фінансового ринку, згруповано у табл. 3.

У процесі довірчого управління активами координаторами процесу виступають різні установи та організації як визначені державою (Національний банк України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг), так і створені на добровільних засадах (Українська асоціація інвестиційного бізнесу). Метою діяльності цих регуляторів є контроль, моніторинг, нагляд за учасниками довірчого управління фінансовими активами та рекомендації щодо покращення їх діяльності на ринку.

Вагомою проблемою, що ускладнює механізм надання довірчих послуг, є наявність на ринку одразу трьох державних регуляторних органів. Пошук оптимальної моделі регулювання довірчого управління привів науковців до дискусії щодо створення єдиного регулятора фінансового ринку.

Повернемося до форм довірчого управління (табл. 1). На етапі обрання інвестиційної стратегії, який притаманний обом формам, суттєвою різницею є те, як саме обирається стратегія – з побажань інвестора при індивідуальному управлінні або вибір стратегії управляючим при колективному довірчому управлінні. Вибір стратегії відіграє вирішальну роль для

формування майбутньої дохідності. Ефективна стратегія повинна містити наступні елементи:

1. Визначення толерантності ризику, цілей та інвестиційного горизонту клієнта.

2. Упровадження технологій управління (системи захисту і примноження капіталу).

3. Оптимізація системи управління ризиками під кожен технологію управління активами.

4. Система оптимального розподілу капіталу за технологіями в межах кожного клієнта.

Таблиця 1. Особливості етапів індивідуального та колективного довірчого управління*

Етап	Колективне довірче управління	Індивідуальне довірче управління
<i>Перший</i>	Отримання активів у довірче управління від кількох осіб середнього достатку	Отримання активів у довірче управління від заможної особи
<i>Другий</i>	Об'єднання активів міноритарних довіритель у єдиний фонд, створений компанією з управління активами або банком для здійснення управління (за результати відповідає компанія/банк)	З активів створюється індивідуальний фонд інвестора, який керується окремим менеджером компанії/банку, що несе персональну відповідальність за результати
<i>Третій</i>	Для управління фондом використовується стратегія, що була обрана і заявлена компанією/банком під час створення фонду (без урахування схильності довіритель до ризику та їх інвестиційних очікувань)	Для управління фондом обирається стратегія, підібрана індивідуально для клієнта з урахуванням його схильності до ризику та бажаної дохідності
<i>Четвертий</i>	Створений фонд формує інвестиційний портфель для збереження та примноження переданих в управління активів (перелік інвестиційних інструментів обмежений інвестиційною декларацією фонду)	Створений фонд формує інвестиційний портфель для збереження та примноження переданих в управління активів (перелік інвестиційних інструментів необмежений)
<i>П'ятий</i>	Обирається структура інвестиційного портфеля згідно з інвестиційною декларацією фонду та законодавчих обмежень, без урахування побажань довіритель	Обирається структура інвестиційного портфеля з урахуванням побажань довірителя
<i>Шостий</i>	Управління інвестиційним портфелем	Управління інвестиційним портфелем
<i>Сьомий</i>	Повернення переданих у довірче управління активів і отриманого від інвестиційної діяльності доходу довірителям відповідно до розмірів переданих активів у визначений термін (фонд може продовжувати діяльність з активами інших інвесторів)	Закриття фонду та повернення переданих у довірче управління активів і отриманого від інвестиційної діяльності доходу довірителью

*Складено авторами

5. Контроль допустимих ризиків за кожним клієнтським портфелем.

Метою дієвої стратегії має стати забезпечення захисту активів клієнта і контроль ризиків, вилучення дохідності на трендових рухах ринку.

Отже, оскільки фінансовий ринок в Україні має характерні особливості і проблеми, зокрема загрози і небезпеки, які були конкретизовані в матеріалі нашого дослідження, запропонуємо власний механізм довірчого управління фінансовими активами, що буде, на нашу думку, ефективним та дієвим і в економічній ситуації, що склалась, може вважатись оптимальним (рис. 1).

Отже, основними проблемами, що супроводжують становлення та розвиток довірчого управління фінансовими активами в Україні, є велика кількість специфічних, переважно суб'єктивних, загроз цілісності

збереження переданих в управління активів, а також відсутність законодавчої бази, яка б заклала міцну основу для функціонування ефективного довірчого управління фінансовими активами та забезпечила високий рівень якості його здійснення.

Актуальним напрямком для подальших досліджень вважаємо розробку системи захисту процесу надання послуг довірчого управління фінансовими активами від виявлених загроз та розробку методики оцінки рівня якості довірчого управління фінансовими активами, яка б дозволила надати необхідну інформаційну підтримку для прийняття інвестиційних рішень як власне компаніями, що спеціалізуються на наданні послуг управління активами, так і споживачам цих послуг, наявним та потенційним.

Таблиця 2. Поширені зловживання довірчих управляючих*

Зловживання	Суть загрози
1. Штучне заниження прибутковості управління.	Після маніпуляцій з активами прибутковість клієнтського портфеля знижується. Результат від декількох збиткових угод осідає на потрібних компаніях-«прокладках». В інших випадках на клієнта «скидають» неякісні активи. Так компанія/банк позбувається власних прорахунків у фінансовому управлінні.
2. Штучне завищення прибутковості управління.	На початковому етапі співпраці клієнту демонструють гарні показники прибутковості, стимулюючи його передати в управління більше коштів. Іноді це робиться з метою отримання додаткової комісії за «високі результати».
3. Маніпуляції з вартістю акцій.	Для цього підбираються низьколіквідні акції з великим спредом, у межах якого проводяться маніпулятивні угоди. Можлива також аналогічна схема, але з використанням коштів клієнтів: а) «розкручується» вартість (потенціал зростання) низьколіквідних акцій, після чого папери перепродаються клієнтам значно дорожче; б) для цінової «розкрутки» використовуються кошти клієнтів.
4. Конфлікт інтересів між управителем та андеррайтером.	Коли компанія/банк виступає організатором розміщення цінних паперів, її головна мета – продати акції якомога дорожче. Водночас завдання компанії/банку як довірчого управляючого – придбати цінні папери для клієнта якомога дешевше.
5. Конфлікт інтересів між управителем і брокером.	Якщо компанія/банк надає брокерські послуги, їм вигідно, щоб клієнт здійснював операції якомога частіше, оскільки від цього залежить розмір брокерської винагороди. В результаті при довірчому управлінні часто відбуваються абсолютно необґрунтовані угоди. Водночас завдання компанії/банку як довірчого управляючого – мінімізувати витрати клієнта і здійснювати операції якомога рідше.
6. Маніпуляції з мінімальною гарантованою прибутковістю.	У цьому випадку у компанії/банку в управлінні перебувають інвестиційні портфелі «різного сорту» і тому існує спокуса компенсувати збитки за портфелями з гарантованою прибутковістю за рахунок портфелів без неї.
7. Вільне трактування результатів управління капіталом.	Нечітко визначений ступінь ризику дозволяє управляючому вільно «рухатися по полю ризику і прибутковості» при обґрунтуванні результатів своєї роботи. Він може пов'язати а) низьку прибутковість з високою надійністю, б) високу прибутковість з мінімальним ризиком. Насправді, це може виявитися або результатом поганої роботи управляючого, або високими ризиками, які ніс клієнт, і не знав про це.
8. «Ефект храповика» при виплаті винагород.	Винагороди управляючого зазвичай містять фіксований процент від обсягу клієнтського портфеля та/або процент від фінансового результату. «Ефект храповика» виникає у другій частині виплат. При зростанні портфеля стягується винагорода. При падінні винагорода не стягується. Портфель починає рости – знову стягується винагорода. Так може тривати нескінченно. Портфель клієнта залишається на початковому рівні, але він сплачує комісію за неіснуючий результат.

*Складено авторами на матеріалах [8]

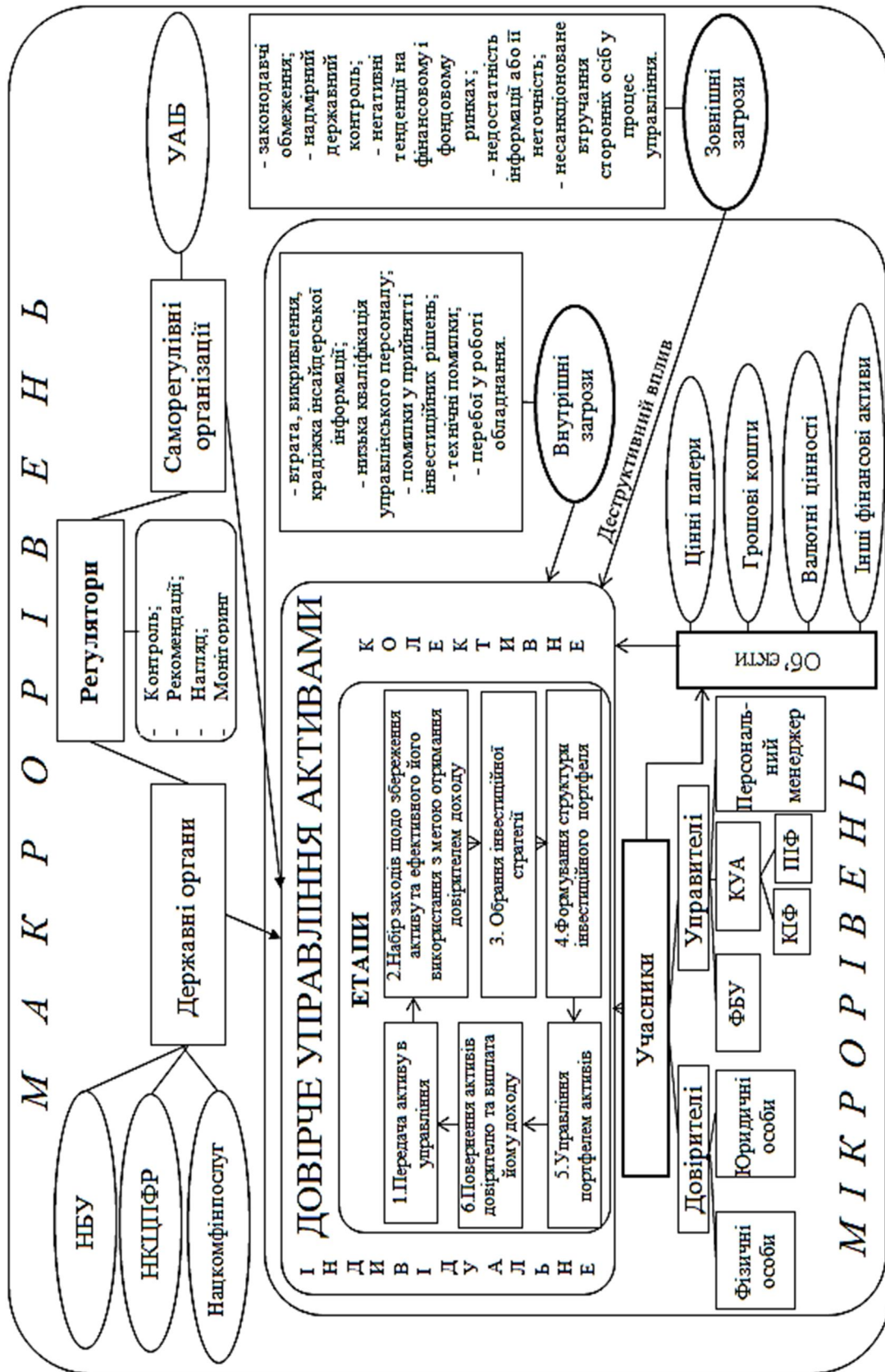


Рис. 1. Оптимізований механізм довірного управління фінансовими активами*

*Складено авторами

Таблиця 3. Шахрайство на етапі взаємодії з інвестиційними суб'єктами фінансового ринку*

Загрози	Суть
Зловживання у процесі емісійної діяльності	Випуск в обіг цінних паперів, що не пройшли державної реєстрації; створення більш сприятливих умов придбання цінних паперів для окремих категорій потенційних інвесторів; прийняття емітентом рішення про надання для реєстрації звіту про підсумки випуску емісійних цінних паперів зі свідомо недостовірною інформацією.
Правопорушення при здійсненні професійної діяльності на ринку цінних паперів	Зловживання в процесі посередницької діяльності (брокерської, дилерської, управлінської), наприклад, несумлінна торгівля у вигляді маніпулювання цінними паперами і використання інсайдерської інформації; депозитарної діяльності та організації торгівлі та її процедур.
Шахрайства, спрямовані на заволодіння коштами	Реалізація цінних паперів, що не належать злочинцям; випуск і розміщення нічим не забезпечених цінних паперів; шахрайства при торгівлі цінними паперами з використанням мережі Інтернет (отримання прибутку за рахунок продажу цінних паперів, попит на які був штучно сформований; поширення інвестиційних пропозицій неіснуючих фінансових проектів з низьким рівнем ризику та високим рівнем прибутку; введення інвесторів в оману недостовірною інформацією про емітента, перебільшеними перспективами зростання компаній, цінні папери яких пропонуються).

*Складено авторами за матеріалами [8]

Список літератури

1. Соломіна, Г. В. Функціонування компаній з управління активами: світовий досвід і вітчизняна практика [Текст] / Г. В. Соломіна // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – №2. – С. 28-32.
2. Слободян, О. А. Правові проблеми визначення діяльності з управління активами інституційних інвесторів [Текст] / О. А. Слободян // Вісник Вищої ради юстиції. – 2012. – № 3 (11). – С. 95-104.
3. Новіков, В. М. Державно-корпоративна інтеграція: інституціональна структура та механізм розвитку [Текст] / В. М. Новіков // Демографія та соціальна економіка: науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – 2012. – №1. – С. 129-137.
4. Роєнко, В. В. Довірче управління активами як інструмент підвищення ефективності управління інвестиційними ресурсами страхових компаній [Текст] / В. В. Роєнко // Вісник ЖДТУ. – 2011. – №4 (58). – С. 367-370.
5. Грейдін, О. І. Цивільно-правова характеристика договору (довірчого) управління цінними паперами [Текст] / О. І. Грейдін // Ученые записки Таврического національного университета им. В. И. Вернадского Серия «Юридические науки». – 2009. – Том 22 (61). – №2. – С. 334-340.
6. Енциклопедія корпоративних фінансів [Текст] [гол. ред. В. Феценко]. – К. : Українське агентство фінансового розвитку, 2010. – 660 с.
7. Про довірче управління фінансовими активами: проект Закону України № 2167 від 05. 03. 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF107001.html.
8. Шахрайство на фінансовому ринку: практичний посібник з протидії [Текст] [за ред. В. Феценка]. – Київ, Українське агентство з фінансового розвитку, 2011. – 424 с.
9. Корнеєв, В. В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках [Текст] : монографія. – К. : НДФІ, 2003. – 376 с.
10. Шевченко, А. М. Довірче управління: ризику та дохідність альтернативних фінансових інструментів [Текст] / А. М. Шевченко // Інноваційна економіка. – 2012. – №6. – С. 264-270.

References

1. Solomin, G. (2012). Operation of asset management: international experience and domestic practice [Funkcionuvanna kompaniy z upravlinna aktivamy: svitovuj dosvid i vitchuznana praktuka]. Finance, banks and investment, 2, 28-32.
2. Slobodyan, O. A. (2012). Legal problems of determining the asset management activities of institutional investors [Pravovi problemu vuznachenna dijalnosti z upravlinna aktivamu instutycijnuh investoriv]. Bulletin of the High Council of Justice, 3(11), 95-104.

-
3. Novikov, V. M. (2012). *State-corporate integration: institutional structure and mechanism of development* [Dergavno-korporatyvna integracija: instutycionalna strykytura ta mehanizm rozvytku]. *Demography and social economy*, 1, 129-137.
 4. Roenko, V. (2011). *Asset management as a tool for improving the management of investment resources of insurance companies* [Dovirche upravlinna aktivamu jak instrument pidvushchenna efektyvnosti upravlinna investycyjny resyrsamy strahovyh kompanij. *Bulletin ZSTU*, 4 (58), 367-370.
 5. Hreydin, O. (2009) *Civil description of the contract (asset) management of securities* [Cyvilno-pravova charakterystyka dogovoru (dovirchogo) upravlinna cinnymy paperamy]. *Scientists note of Tauride National University named by Vernadskoho Series of "Law science"*, 22 (61), 2, 334-340,
 6. Feschenko, B. (2010). *Encyclopedia of Corporate Finance* [Encyklopedija korporatyvnyh finansiv]. Kyiv: Ukrainian Financial Development Agency.
 7. *On the asset management financial assets: Draft Law of Ukraine №2167 (2008) [Pro dovirche upravlinna finansovymy aktyvamy: projekt zakonu Ukrainy] Retrieved July 15, 2013, from : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF10700I.html.*
 8. Feschenko, B. (2011). *Fraud in the financial market. A Practical Guide to counteract* [Shahrajstvo na finansovomu rynku. *Praktychnyj posibnyk z protydii*] – Kyiv, Ukrainian Agency for Development Finance,.
 9. Kornieiev, V. (2003). *Credit and investment capital flows in financial markets. [Kredytni ta investycyjni potoky kapitalu na finansovyh rynkah]*. Kyiv: NDFI.
 10. Shevchenko, A. (2012). *Asset management: risks and returns of alternative financial instruments* [Dovirche upravlinna: ryzyky ta dohidnist alternatyvnyh finansovyh instrumentiv]. *Innovative Economy*, 6, 264-270/

Стаття надійшла до редакції 09.08.2013 р.

Оксана Вікторівна ІЛЬЄНКО

кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету менеджменту та логістики,
Національний авіаційний університет
пр. Космонавта Комарова 1, м. Київ, 03680, Україна
E-mail: oks-ilenko1@yandex.ru
Телефон: +380444066822

**РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ В ГЛОБАЛІЗОВАНІЙ ЕКОНОМІЦІ ПРИ
ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Ільєнко, О. В. Роль міжнародного маркетингу в глобалізованій економіці при формуванні економічної безпеки [Текст] / Оксана Вікторівна Ільєнко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С.І.Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 80-86. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито роль методології маркетингу в умовах кризової економіки в світогосподарській системі. Визначено, що парадигма формування сутності ринкової економіки базується на методології міжнародного маркетингу. Доведено, що міжнародний маркетинг є ключовою концепцією стратегічного управління функціонуванням суб'єктів міжнародних відношень. Удосконалено концептуальну схему міжнародної економічної безпеки, яка спирається на взаємозв'язок з міжнародним маркетингом у глобалізованій економіці. За результатами аналізу схеми взаємозв'язку системи «міжнародної економічної безпеки» та «міжнародного маркетингу» виведені основні передумови формування «міжнародного маркетингу» як самостійного наукового напрямку в умовах активізації процесів глобалізації світової економіки. Доведено необхідність розвитку процесів упровадження та використання методології міжнародного маркетингу при забезпеченні міжнародної економічної безпеки в умовах глобалізаційної економіки.

Ключові слова: методологія; парадигма; маркетинг; криза; економічна безпека.

Оксана Викторовна ИЛЬЕНКО

**РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ ПРИ
ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

Аннотация

Раскрыта роль методологии маркетинга в условиях кризисной экономики в мировой хозяйственной системе. Определено, что парадигма формирования сущности рыночной экономики базируется на методологии международного маркетинга. Доказано, что международный маркетинг является ключевой концепцией стратегического управления функционированием объектов международных отношений. Усовершенствована концептуальная схема международной экономической безопасности, основанная на взаимосвязи с международным маркетингом в глобальной экономике. По результатам анализа схемы взаимосвязи системы «международной экономической безопасности» и «международного маркетинга» выведены основные предпосылки формирования «международного маркетинга» как самостоятельного научного направления в условиях активизации процессов глобализации мировой экономики. Доказана необходимость внедрения и использования методологии международного маркетинга при обеспечении международной экономической безопасности в условиях глобализированной экономики.

Ключевые слова: методология; парадигма; маркетинг; кризис; экономическая безопасность.

Oksana Viktorivna ILIENKO

PhD in Economics, Associate Professor,
Dean of the Faculty of Management and Logistic,
National Aviation University
Kosmonavt Komarov str., 1, Kyiv, 03680, Ukraine
E-mail: oks-ilenko1@yandex.ru
Phone: +380444066822

Abstract

The role of marketing techniques in the world economy under the conditions of crisis economy is considered. It is defined that the paradigm of forming the essence of market economy is based on the techniques of international marketing. It is proved that international marketing is the key concept of strategic management of the subjects functioning in international relations. The conceptual model of international economic security which is based on the interconnection with international marketing in world economy is improved. According to the results of analysis of the model of interconnection between the system of "international economic security" and "international marketing", the key principles of forming "international marketing" as independent scientific field under the conditions of active globalization in the world economy are identified. The necessity of developing the processes of implementing and usage of international marketing techniques in case of international economic security under the conditions of world economy is confirmed.

Keywords: methodology; paradigm; marketing; crisis; economic security.

JEL classification: H82

Сучасний розвиток міжнародних економічних відносин здійснюється в умовах активізації глобалізаційних процесів, що супроводжується підвищенням ролі транснаціональних факторів функціонування суб'єктів міжнародного бізнесу та посиленням міжнародної конкуренції. Але з іншого боку, на міжнародні відносини у світогосподарській системі впливає світова економічна криза, що у значному ступені підвищує рівень ринкової невизначеності, непередбачуваності та зароджує нові ризики, що впливає на бізнес-відношення на усіх рівнях (мікро-, макро-, мезо-, мега-) та відповідно розповсюджується на усі сфери та фактори міжнародного бізнесу (економічні, соціальні, політичні та ін.). Усе це також сприяє підвищенню рівню конкурентної боротьби на міжнародних ринках, а також принципово змінює поведінку зовнішнього оточення (у тому числі споживачів).

На підтвердження цієї позиції при характеристиці стану міжнародного ринкового середовища та світового господарства можливо привести слова С. В. Л. Хілла, який зазначає, що «...нова теорія торгівлі, теорія розміщення й теорія недосконалої конкуренції пояснюють, чому є неможливим існування досконалого конкурентного глобального ринку, чому розвивається ринкова сегментація та поглиблюється структурна дивергенція у світовому господарстві» [13, с. 223]. У цих умовах значно підвищується роль методології та інструментарію маркетингу, тому що саме вона спрямована на вирішенні цих проблем. Як зазначає Шкардун В. Д., «стратегічні цілі будь-якої

комерційної організації формуються у зовнішньому ринковому середовищі, де знаходяться джерела її існування, тобто в зоні професійних інтересів маркетингу. До того ж маркетинг як наукова дисципліна і як методологія володіє широким, перевіреним на практиці апаратом методів, методик і прийомів збирання та аналізу ринкової та внутрішньофірмової інформації» [12, с. 4]. Свої слова вчений підтверджує моделлю визначення місця маркетингової методології та маркетингового інструментарію в системі бізнес-відношень (рис. 1).

Питанням формування методології маркетингу присвячені наукові роботи дослідників: Азоева Г. Л. [1], Багієва Г. Л. [2], Голубкова Є. П. [4], Єфремова В. С. [5], Маркової В. Д. [7], Моїсеєвої Н. К. [8], Герчикової І. Н. [3], Панкрухіна А. П. [9], Хруцького В. Є. [11] та ін.

Згідно з поглядами класиків, основоположників маркетингової теорії, методологія маркетингу в міжнародному підприємстві та міжнародних відносинах посідає ключове місце, тому що саме маркетинг формує загальну філософію будь-якого суб'єкта міжнародних відношень (маркетингову концепцію).

У зв'язку із цим виникає необхідність у формуванні методологічного підходу до розвитку поняття «економічна безпека» та визначенні ролі міжнародного маркетингу в загальній системі світового господарства як основного фактора підвищення конкурентоспроможності суб'єктів міжнародних бізнес-процесів.



Рис. 1. Визначення ролі методології маркетингу в умовах кризової економіки в світогосподарській системі [13, с. 4].

А. С. Філіпенко доводить, що «економічна глобалізація пов'язана насамперед із джерелами, факторами, формами господарського поступу. Йдеться про інвестиції та технології, робочу силу, інтелектуальні та фінансові ресурси, менеджмент і маркетинг тощо» [10, с. 358], що підтверджує моделлю форм вияву глобалізаційних процесів (рис. 2).

Таким чином, вважати, що дослідження розвитку міжнародного маркетингу необхідно лише як формування інструменту обслуговування та забезпечення інших наукових напрямів – це помилкова думка, тому що міжнародний маркетинг має власну методологічну систему. Міжнародний маркетинг, з одного боку, становить синтез таких наукових течій, як зовнішньоекономічна діяльність, маркетинг, економічна теорія, міжнародні економічні відносини та ін. (цей наявний взаємозв'язок трьох наукових напрямів якісно продемонструвала О. Канищенко, що показано на рис. 3), а з іншого боку – це самостійна система, яка має власний механізм функціонування та управління системою свого індивідуального інструментарію при одночасному відслідковуванні будь-яких змін у цих напрямках та у розвитку світогосподарської системи як загалом, так і окремих національних економік, де знаходяться цільові ринки суб'єктів міжнародного бізнесу зокрема, про що свідчать

сучасні визначення категорії «міжнародний маркетинг» [6, с. 7]. Методологія маркетингу сформувалася не випадково, і утворює еволюційно та історично сформовану методологію економічних відношень. Це можливо зрозуміти навіть з того, що ще Аристотель при формуванні власного логічного методу індукції зазначав, що основу будь-яких економічних відношень складають людські потреби. А саме маркетинг лежить в основі загального розподілу праці (а міжнародний маркетинг – в основі міжнародного розподілу праці).

Крім того, формування сутності ринкової економіки та складностей міжнародних економічних відносин базується на методології міжнародного маркетингу.

Отже, в сучасних умовах розвитку світогосподарської системи міжнародний маркетинг репрезентує не лише одну з головних функцій управління в міжнародному підприємстві, поряд з фінансовою та виробничою, а насамперед є ключовою концепцією стратегічного управління функціонуванням суб'єктів міжнародних відносин. Таким чином, методологія міжнародного маркетингу формується на основі головних теорій розвитку глобальних міжнародних взаємозв'язків, а глобалізаційні умови розвитку світового господарства це тільки посилює (рис. 4).



Рис. 2. Форми вияву економічної глобалізації [10, с. 359]

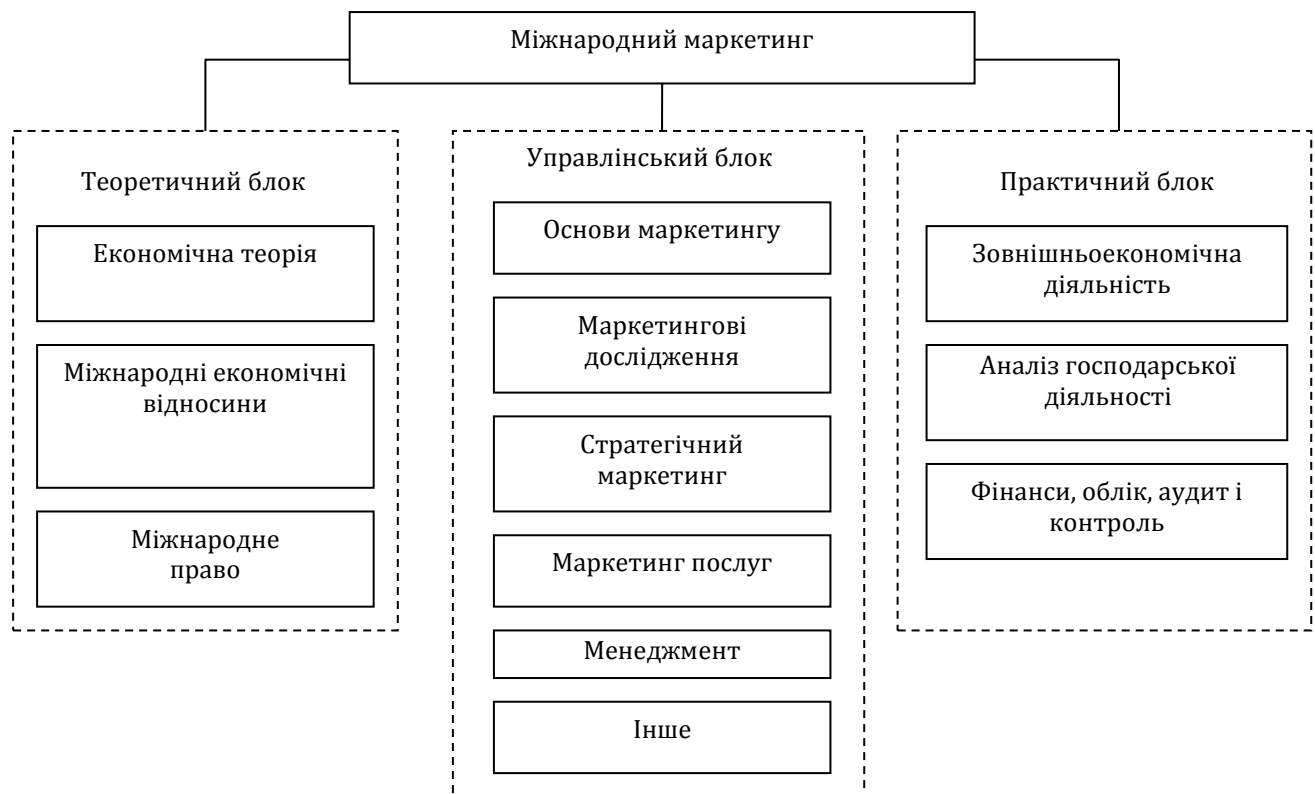


Рис. 3. Складові міжнародного маркетингу [3-29, с. 7].

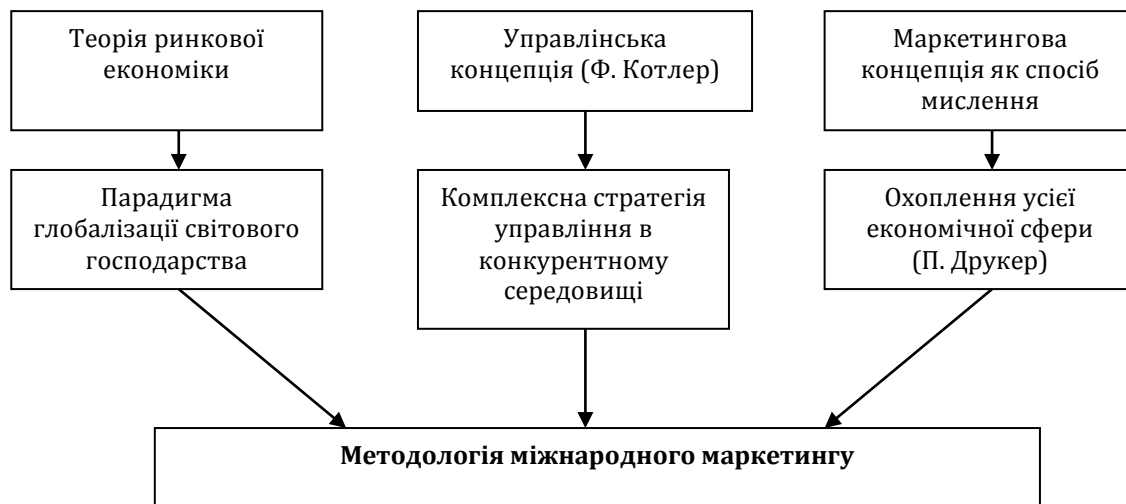


Рис. 4. Формування методології міжнародного маркетингу.

З урахуванням вищевикладеного, на основі аналізу сучасних підходів до формування концепції міжнародної економічної безпеки, моделі сучасного міжнародного маркетингу та багаторівневого механізму управління міжнародними бізнес-процесами в умовах глобалізованої економіки, встановлено, що у кризовій економіці здійснюється ускладнення процедур міжнародного бізнесу при підвищенні ризиків функціонування суб'єктів міжнародної підприємницької діяльності (при забезпеченні індивідуальними послугами стандартних товарів; при виході на міжнародний ринок на основі індивідуалізації проектування товарів; при індивідуалізації збуту продуктів тощо) удосконалено концептуальну схему міжнародної економічної безпеки, яка спирається на принципи міжнародного маркетингу (рис. 5) як основи формування напрямів розвитку сучасних бізнес-процесів у світовій економіці в кризових умовах.

Ця схема взаємозв'язку системи «міжнародної економічної безпеки» та «міжнародного маркетингу» ґрунтується на таких основних передумовах формування «міжнародного маркетингу» як самостійного наукового напрямку в умовах активізації процесів глобалізації світової економіки:

- всесвітня тенденція проведення політики забезпечення незалежності держав міжнародного поєднання країн при одночасній активізації взаємозв'язку національних економік у глобалізаційних об'єднаннях;
- зростання жорсткої конкуренції на світовому ринку та ринках національних економік, які є цільовими для суб'єктів міжнародного підприємництва, через високу насиченість ринків товарами та послугами та наявність надмірного вибору у цільових споживачів;

- високий рівень розвиненості ринкової інфраструктури;
- прагнення підприємств до розширення зовнішніх ринків з метою зростання власної прибутковості;
- широка різноманітність поведінки споживачів у різних країнах, чиї ринки є цільовими для суб'єктів міжнародного бізнесу;
- високий рівень розвитку кооперації виробництва;
- інтернаціоналізація світової економіки та світового ринку;
- активізація глобалізаційних та інтеграційних процесів у світогосподарській системі.

Таким чином, у контексті прагнення до економічної безпеки суб'єктів міжнародного підприємництва значно зростає роль міжнародного маркетингу як одного з важливіших інструментів управління функціонуванням суб'єктів міжнародного підприємництва в глобальних міжнародних відношеннях. Все це свідчить про необхідність розвитку процесів упровадження та використання методології міжнародного маркетингу при забезпеченні міжнародної економічної безпеки в умовах глобалізаційної економіки. При цьому в теоретичній та прикладній площинах виникають проблеми захисту ринкових та економічних інтересів суб'єктів міжнародного підприємництва в глобалізованому економічному просторі, прогнозування та моніторингу загроз економічної та ринкової безпеки суб'єктів міжнародного бізнесу, аналізу та систематизації підприємницького потенціалу суб'єктів міжнародних бізнес-відношень та їх позиціонування у світовому господарстві.

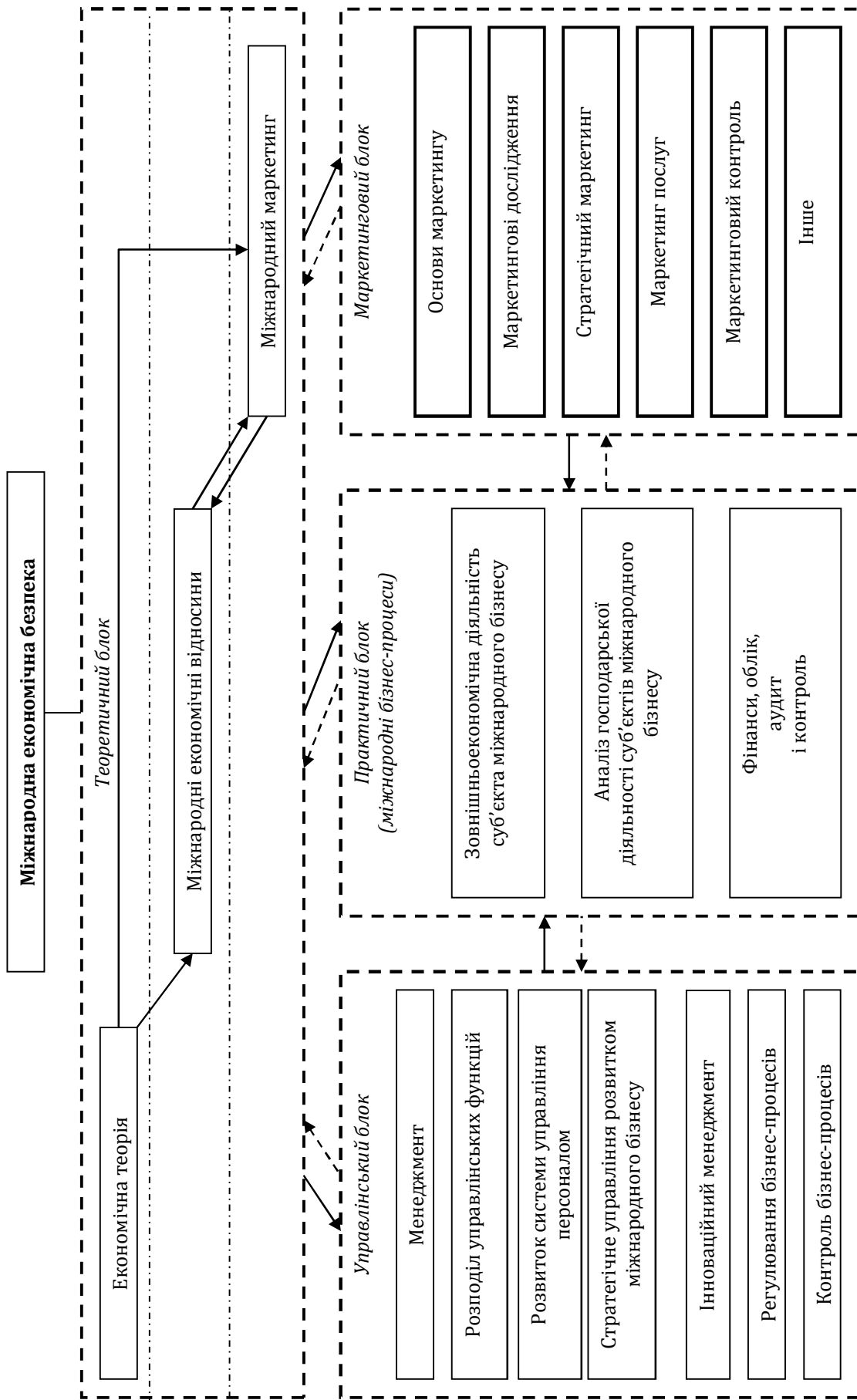


Рис. 5. Концептуальна схема міжнародної економічної безпеки, яка ґрунтується на взаємозв'язку з міжнародним маркетингом у глобалізованій економіці

Список літератури

1. Азоева, Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика [Текст] / Г. Л. Азоев. — М. : Центр экономики и маркетинга, 1996.
2. Багиев, Г. Л. Маркетинг [Текст] / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. — М. : Экономика, 2001.
3. Герчикова, И. Н. Менеджмент [Текст] : учебник / И. Н. Герчикова. — 2-е изд. — М. : Банки и биржи. ЮНИТИ, 1997. — 501 с.
4. Голубков, Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология, практика [Текст] / Е. П. Голубков. — М. : Финпресс, 2003.
5. Ефремова, М. В. Основы технологии туристского бизнеса [Текст] / М. В. Ефремова. — М. : Изд-во «Ось-89», 1999.
6. Канищенко, О. Л. Суб'єкти міжнародного маркетингу: Особливості управлінських функцій в умовах глобалізації [Текст] / О. Л. Канищенко // Формування ринкових відносин в Україні. — 2006. — № 2. — С. 16-19.
7. Маркова, В. Д. Маркетинг услуг [Текст] / В. Д. Маркова. — М. : Финансы и статистика, 1996.
8. Моисеева, Н. К. Стратегическое управление туристской фирмой [Текст] / Н. К. Моисеева. — М. : Финансы и статистика, 2001.
9. Панкрухин, А. П. Маркетинг [Текст] : учебник / А. П. Панкрухин. — М. : ИКФ ОМЕГА — Л., 2002. — 656 с.
10. Філіпенко, А. С. Світова економіка [Текст] / Філіпенко А. С., Рогач О. І., Шнірков О. І. — К. : Либідь, 2006 — 582 с.
11. Хруцкий, В. Е. Современный маркетинг. Настольная книга по исследованию рынка [Текст] / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева. — М. : Финансы и статистика, 2002. — 528 с.
12. Шкардун, В. Д. Маркетинговые основы стратегического планирования [Текст] / В. Д. Шкардун. — 3-е издание — М. : Дело, 2008, — 375 с.
13. Hill, C. W. L. Strategic Management an Integrated Approach [Text] / C. W. L. Hill, R. Jones Gareth. — Boston — New York : Houghton Mifflin Company, 1998.

References

1. Azoeva G. L. (1996). *Competition: analysis, strategy, the practice* [Konurencia: analiz, strategija, praktika]. Moscow : Center of the economy and marketing.
2. Bagiev G. L., V. M. Tarasevich, H. A. (2001). *Marketing* [Marketing]. Moscow : Economy.
3. Gerchikova, I. N. (1997). *Management* [Menedzment]. Moscow : Banks and exchange. DSRTI 501 c.
4. Golubkov, E. P. (2003). *Marketing research, theory, methodology, practice* [Marketingovie issledovaniya: teoriya, metodologiya, praktika]. Moscow : Finnews.
5. Efremova, M. V. (1999). *Fundamentals of technology tourist business* [Osnovi tehnologii turisticheskogo biznesa]. Moscow : Publishing house «Os-89».
6. Kanischenko, O. L. (2006). *The subjects of international marketing: features of managerial functions in the conditions of globalization* [Subyekti mignarodnogo marketing: Osoblivosti upravlins funkciy v umovah globalizaciy. : The formation of market relations in Ukraine, 2, 16-19.
7. Markova, V. M. (1996). *Finance and Marketing services* [Marketing uslug]. Moscow : Finance and statisteak.
8. Moiseeva, N. K. (2001). *Strategic management of tourist firm* [Strategicheskoe upravlenie turisticheskoi firmoi] Moscow : Finansy and statistics.
9. Pankruhin, A. P. (2002). *Marketing* [Marketing]. Moscow : ICF OMEGA.
10. Filipenko, A. S., Rogach, O. I., Shnirkov, O. I. (2006). *The world economy* [Svitova ekonomika . Kyiv : Lybid..
11. Hruckyiy, V. E., Korneeva, I. V. (2002). *Modern marketing. Book on the research of the market* [Sovremenniy marketing. Nastolnaia kniga po issledovantu rinka]. Moscow : Finansy and statistics.
12. Shkardun V. D. (2008). *Marketing basics of strategic planning* [Marketingovi osnovi strategicheskogo planirovaniya]. Moscow : Delo.
13. Hill, C. W. L., Gareth, R. J. (1998). *Strategic Management an Integrated Approach*. Boston — New York : Houghton Mifflin Company.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2013 р.

Артем Олександрович КОЛОМИЦЕВ

здобувач,
Черкаський державний технологічний університет
бульв. Шевченка, 460, м. Черкаси, 18000, Україна
E-mail: artem.kolomytsev@gmail.com
Телефон: +380983278804

**УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ
КОНЦЕПЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ**

Коломицев, А. О. Управління соціально-економічним розвитком регіону на основі концепції регіонального маркетингу [Текст] / Артем Олександрович Коломицев // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 87-93. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Визначено роль регіонального маркетингу в реалізації цілей і завдань територіального управління. Обґрунтовано необхідність і значення формування маркетингової системи на рівні регіону для розробки комплексної стратегії регіонального розвитку, яка повинна мати не функціональний, а системний характер. Визначено, що носієм організованості й керованості в економічному просторі повинна виступити єдина служба маркетингу на чолі з міжрегіональним інформаційно-маркетинговим центром. Це дасть змогу забезпечити обмін інформацією про кон'юнктуру внутрішнього і зовнішнього ринку; просування нових видів продукції на національний та зовнішні ринки. Запропоновано основні напрями маркетингових досліджень для підвищення якості і забезпечення контролю за своєчасністю виконання прийнятих регіональних програм.

Ключові слова: соціально-економічна система; регіональний маркетинг; маркетингове управління розвитку регіону; економічна політика регіону; єдина маркетингова структура.

Артем Александрович КОЛОМЫЦЕВ

**УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ
КОНЦЕПЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА**

Аннотация

Определена роль регионального маркетинга в реализации целей и задач территориального управления. Обоснована необходимость и значения формирования маркетинговой системы на уровне региона для разработки комплексной стратегии регионального развития, которая должна носить не функциональный, а системный характер. Определено, что носителем организованности и управляемости в экономическом пространстве должна выступить единая служба маркетинга во главе с межрегиональным информационно-маркетинговым центром. Это даст возможность обеспечить обмен информацией о конъюнктуре внутреннего и внешнего рынка; продвижение новых видов продукции на национальный и внешний рынки. Предложены основные направления маркетинговых исследований для повышения качества и обеспечения контроля за своевременностью выполнения принятых региональных программ.

Ключевые слова: социально-экономическая система; региональный маркетинг; маркетинговое управление развитием региона; экономическая политика региона; единая маркетинговая структура.

APPLICATION OF THE CONCEPT OF REGIONAL MARKETING TO MANAGE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Abstract

This work determines the role of regional marketing in achievement of the goal and objectives of territorial management. It justifies the need to form a regional marketing system to form a comprehensive strategy of regional development which should have a systemic rather than functional character. It is determined that there is a necessity for a marketing department at the head of which there should be an inter-regional information and marketing center, which would add organization and control the ability to the economic area. This will allow the exchange of information about the state of the domestic and foreign market and about the promotion of new types of products on the national and international markets. The author proposes the main directions of marketing research to improve the quality and to monitor the timely fulfillment of accepted regional programs.

Keywords: socio-economic system; regional marketing; regional marketing system; regional economic policy; unified marketing structure.

JEL classification: R11

Ринкові зрушення останніх років змусили регіони України по новому підійти до своїх можливостей у межах міжрегіонального розподілу праці. Різні стартові умови територій (географічне розташування, природно-ресурсний потенціал, рівень технологічного розвитку) обумовили диспропорції розвитку регіонів. Це призвело до того, що між регіонами посилюється наростання рівня міжрегіональної конкуренції, коли регіональним органам влади необхідно формувати нові комплексні підходи до просування регіональних товарів і послуг, позиціонування можливостей та особливостей регіону як універсального економіко-культурного продукту та розробляти заходи зі стимулювання його розвитку.

У сучасних умовах успішна реалізація цілей і завдань територіального розвитку та управління регіоном значною мірою залежить від розробки комплексу маркетингових дій, спрямованих на позиціонування регіону, формування попиту на його потенційні можливості, забезпечення цінової політики, визначення ефективної рекламної політики та створення належного рівня безпеки й контролю виробництва продукції, що імпортується. Тобто комплекс регіонального маркетингу на основі аналізу умов розвитку та галузевої спеціалізації формує та підвищує привабливість території регіону.

Питання теорії та практики становлення, функціонування та розвитку регіонального маркетингу піднімали зарубіжні вчені Т. Доманський, Т. Забінська, Ф. Котлер, А. Шромнік, українські В. Н. Амітан, В. І. Дубницький, Р. Н. Лепа, С. Є. Мартов, А. Окландер, А. О. Старостіна,

О. В. Фінагіна та ін., а також російські науковці І. В. Арженовський, А. О. Блінов, А. М. Лавров, А. П. Панкрухін, В. С. Сурнін тощо. Однак багато методологічних питань теорії і практики розвитку регіонального маркетингу розроблено недостатньо. Додатково потрібно дослідити застосування ринкових інструментів управління соціально-економічним розвитком регіону на основі концепції регіонального маркетингу.

Метою нашої статті є визначити роль ринкових інструментів в управлінні регіональним розвитком, дослідження якого побудовано на філософії маркетингу.

Регіональні проблеми розвитку країни істотно відрізняються від проблем економічного і соціального розвитку окремого регіону. У першому випадку основне завдання – використання різноманітності умов і можливостей регіонів для досягнення найбільшого інтегрального ефекту. Тобто економічний простір України повинен бути організованим так, щоб забезпечити найбільш доцільну спеціалізацію регіонів і формувати дієву їх економічну інтеграцію, дотримуючись при цьому узгодження державних, регіональних і національних інтересів.

У другому випадку завдання полягає в такому вибудовуванні економічної політики регіону, щоб забезпечувався стабільний соціальний розвиток на основі якнайповнішого використання економічного потенціалу регіону і міжрегіональних зв'язків при дотриманні узгоджених з регіоном державних інтересів.

Маркетинговий підхід до оцінювання і реалізації потенціалу території припускає визначення цільового сегмента ринку, тобто

виявлення тієї частини потреб, які ідентифікуються як найбільш імовірні «покупці товару» або інвестори території. Найбільш реально до них належать комерційні банки, інвестиційні компанії, підприємці – внутрішні й зовнішні, підприємства, фірми, корпорації, органи управління (державні, інших регіонів, галузеві), населення регіону та інших територій [1, с. 55]. І тут головне завдання – визначити, оцінити і врахувати за різними критеріями інтереси кожного з потенційних суб'єктів, що бажають або вкласти капітал, або розмістити свої об'єкти в регіоні, або розширити бізнес. Це необхідно для того, щоб обґрунтовано сегментувати ринок можливих клієнтів, які прагнуть капіталізувати свої кошти та ефективно залучити інвестиції в потрібні сфери регіонального господарства. Сьогодні у вітчизняній науці формується перехід до сучасної парадигми, що визначає зв'язок між якістю життя в регіоні і ступенем реалізації його власного потенціалу. У її основі лежить визнання території як повноправного об'єкта ринкових відносин, своєрідного товару, специфічне дослідження якого має будуватися на філософії маркетингу, тобто задоволенні запитів споживача з метою отримання відповідного прибутку [2, с. 57].

Надзвичайно важливе значення в цьому відіграє тип і соціально-економічний стан регіону.

Формування системи маркетингового управління розвитком регіону припускає, на нашу думку, по-перше, – прийняття цілей, принципів і завдань маркетингового управління розвитком регіону; по-друге, – створення організаційної структури суб'єкта управління, що відповідає основним принципам зазначеної концепції і здатна забезпечити виконання розроблених у її рамках стратегій; по-третє, – розробку інструментів здійснення концепції та механізмів, що забезпечують плідну дію основних елементів системи управління розвитком регіону (органи виконавчої влади регіону, муніципальних утворень, господарюючі суб'єкти, організації та населення); по-четверте, – створення маркетингового середовища в регіоні.

У центрі такої системи управління повинна знаходитися людина, з її потребами та інтересами, правами і свободою, з умовами для гідного життя [3, с. 52]. Ефективне функціонування цієї моделі управління соціально-економічним розвитком регіону багато в чому визначається тим, наскільки тісно вона взаємопов'язана з різними категоріями населення і господарюючими суб'єктами, наскільки всесторонньо і глибоко вивчено їх потреби для прийняття управлінських рішень, що відповідають стану й динаміці об'єкта управління, які максимально відповідають його інтересам.

У регіональному маркетингу обмін має розглядатися як довготривалий і безперервний

процес взаємоефективної взаємодії суб'єкта управління з об'єктами управління, тому що виконавча і законодавча влада повинна здійснювати не разовий обмін (продаж), а довгостроковий «продаж» себе споживачам. Оскільки споживачі послуг регіональної влади не підлягають однозначній сегментації з чітко окресленими межами і більшість із них вимагають до себе індивідуального підходу, то ефективність використання класичної, традиційної концепції маркетингу для середньостатистичного споживача значно знижується.

Виходячи з вищевикладеного, можна припустити, що об'єктом управління в такій соціально-економічній системі, як регіон, може стати не сукупне рішення, а відносини (комунікації й кооперація) зі споживачами та іншими учасниками процесу обміну (купівлі-продажу послуг).

При цьому основними учасниками процесу регіонального маркетингу можуть бути (рис. 1):

- місцеві підприємці (переважно малий і середній бізнес – МСБ), зацікавлені в стійкому попиті, більшій кількості ринків збуту, кваліфікованій робочій силі, надійних перспективах на майбутнє і т. д.;
- місцеві жителі, зацікавлені в динаміці підприємництва, збереженні наявних і утворенні нових робочих місць, гідних умов проживання;
- туристи – у відвідинах унікальних визначних пам'яток, кращих можливостях для відпочинку;
- інвестори – в прибутковості й безпеці, відпрацьованих процедурах купівлі-продажу власності;
- адміністрація – в забезпеченні кращої конкурентоспроможності регіону порівняно з регіонами-конкурентами.

Прогресивність концепції маркетингу взаємодії підтверджується тим, що послуги все більше стають уніфікованими, і це приводить до формування повторюваних маркетингових управлінських рішень. Тому єдиний спосіб утримати «споживача» і партнера – це індивідуалізація відносин з ним, що можливо на основі розвитку довгострокової взаємодії партнерів [4]. У цьому контексті відносини стають найважливішим ресурсом, яким володіє регіон, разом з матеріальними, фінансовими, інформаційними, людськими тощо ресурсами. Відносини як результат ефективної взаємодії стають продуктом, у якому інтегровано інтелектуальний та інформаційний ресурси – головні чинники безперервності ринкових (партнерських) відносин.

Необхідність і значення формування маркетингової системи на рівні регіону було виявлено в ході досліджень, що проводилися

раніше, проте цей підхід, що обмежує роль маркетингового управління рамками підсистеми, на нашу думку, не можна вважати виправданим, тому що створення регіональних маркетингових структур для розробки комплексної стратегії регіонального розвитку повинне мати не функціональний, а системний характер. Це означає, що маркетинг повинен бути інтегрованим

в усі структури адміністрацій (регіональний, державний рівні). Суб'єктом такого процесу інтеграції має виступити такий рівень управління, який за своїми функціональними характеристиками і призначенням здатний опосередкувати і регулювати використання концепції маркетингового управління регіоном.

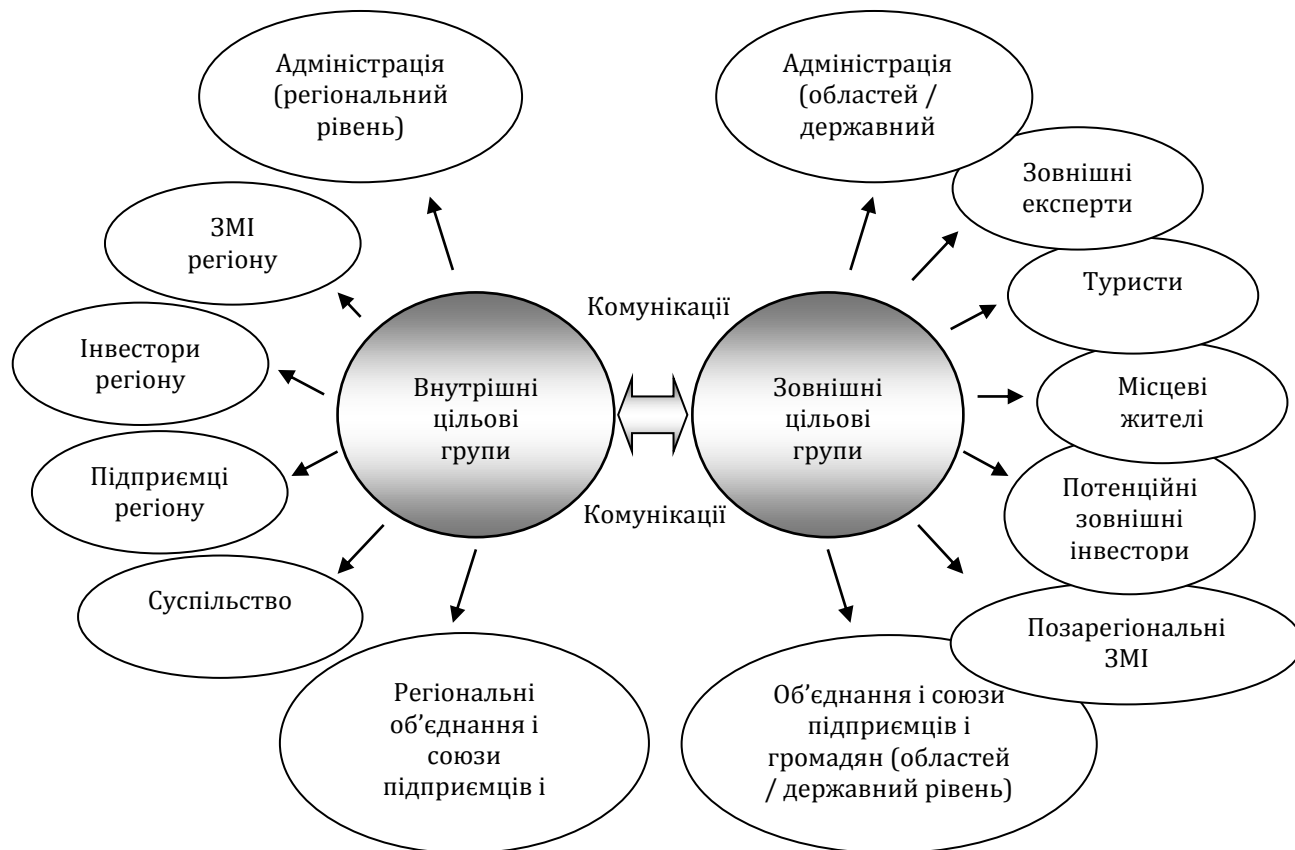


Рис. 1. Основні учасники процесу регіонального маркетингу

Механізмом процесу інтеграції маркетингу повинна виступити відповідна державна структура – Регіональний центр маркетингових послуг (РЦМП). РЦМП необхідно створити у віданні департаменту, який відповідає за розробку і реалізацію стратегії соціально-економічного розвитку регіону.

Організація єдиного економічного простору, де все взаємопов'язано, збалансовано і замкнуто, припускає одночасне формування єдиного інформаційно-маркетингового простору. Носієм організованості й керованості в економічному просторі повинна виступити єдина служба маркетингу на чолі з координуючим центром.

Таким чином, створення РЦМП в усіх регіонах з подальшим організаційним об'єднанням у єдиний міжрегіональний інформаційно-маркетинговий центр є необхідністю.

Створення єдиної маркетингової служби дасть можливість використання стратегії маркетингу при виборі складу, структури, механізму інтеграції

та впровадження маркетингу в систему управління інтегрованих структур. Єдина маркетингова служба розроблятиме і реалізовуватиме ринково орієнтовані міжрегіональні інтеграційні програми розвитку і підвищення діяльності для вже існуючих інтегрованих структур. Створення в Україні різного роду інтегрованих структур як основи подолання труднощів перехідного періоду до розвинених ринкових відносин потребує формування ефективних маркетингових служб, здатних координувати і забезпечувати оперативно-господарську діяльність цих об'єднань.

Єдина маркетингова служба дозволить досягти як тактичних, так і стратегічних цілей. Тактична мета – підвищення керованості діяльності інтегрованих об'єднань. Стратегічна мета – визначення перспектив розвитку інтегрованих структур. У рамках єдиної маркетингової служби здійснюється розробка і обґрунтування на основі

стратегії маркетингу схем міжрайонної кооперації та інтеграції, результатом організації яких є виробництво конкурентоспроможної продукції і послуг, що надаються, попит на які є перспективним [5, с. 25; 6; 7, с. 112].

Оскільки суб'єкти інтегрованих об'єднань мають неоднакові структури управління, рівні управлінських вимог і організаційної культури, виникає необхідність упровадження такої організаційної структури управління, яка б максимально використовувала ресурсно-виробничий потенціал інтегрованих елементів. Побудова передбачає комбінування, тобто поєднання вертикальних і горизонтальних взаємозв'язків і регіональний принцип.

Комбінована організаційна структура єдиної маркетингової служби, що поєднує в собі елементи як вертикальної, так і горизонтальної структури, дає змогу досягти великих переваг.

Координація роботи єдиної маркетингової служби по вертикалі повинна ґрунтуватися на регламенті та делегуванні повноважень (прав формувати рішення, прав приймати рішення і відповідальності за прийняті рішення) [8, с. 97].

З метою уникнення затримок у часі, спотворень і втрат при передачі інформації по вертикалі рекомендується оптимальна кількість рівнів для цієї структури:

- 1 – Єдиний міжрегіональний інформаційно-маркетинговий центр;
- 2 – Регіональний центр маркетингових послуг (РЦМП);
- 3 – Відділ маркетингу підприємства-учасника інтегрованого об'єднання.

Регіональний маркетинг не може виконати об'єктивно властиву йому функцію узгодження інтересів, розподілу прав і обов'язків між рівнями господарювання, дотримання угод про предмет відання центру і регіонів без відповідних управлінських структур. В умовах значного розширення самостійності регіонів з'являється реальна можливість гнучкого узгодження макроінтересів і регіональних інтересів; регіональних інтересів і мікроінтересів. Багатоаспектність комплексу регіонального маркетингу обумовлюється багатоаспектністю і багаторівневим характером самих ринкових відносин. Адже ринок слід розглядати на рівні країни загалом (загальнонаціональний ринок), на рівні окремих регіонів (регіональний ринок), а також на рівні міста, району [9, с. 107; 10, с. 63].

Створення єдиної маркетингової структури для координації діяльності учасників вертикально-, горизонтально-інтегрованих структур має велике значення для підвищення ефективності інтеграційних процесів на макро-, мезо-, мікрорівнях.

Функціонування єдиної маркетингової структури, відповідно до єдиного інформаційного

простору, єдиної збутової мережі, єдиних стандартів роботи з інформацією приводить до необхідності мінімізації трансакційних витрат, пов'язаних з пошуком інформації, дослідження ринків, розробки і реалізації ефективних маркетингових рішень. Підприємства області мають право на самостійність у проведенні маркетингу власної продукції і розширенні ділових контактів, використовуючи атрибути і символіку області на ринках, при цьому розраховуючи і на можливості центральної служби маркетингу за домовленістю.

Основне ж завдання створюваного регіонального центру маркетингових послуг, з якого випливають зазначені вище, – це вироблення концепції маркетингу, розробка на її основі міжрегіональних інтеграційних програм, а також контроль і мотивація їх виконання.

Міжрегіональні інтеграційні програми вимагають розробки і застосування такої стратегії регіону, яка б за заданих умов максимально можливою мірою відповідала державній соціально-економічній політиці та водночас забезпечувала комерційним і некомерційним структурам необхідні реалізацію можливостей і досягнення цілей, зацікавленість у результатах праці.

Створення єдиної маркетингової структури дасть можливість використовувати науково-дослідний, виробничо-технологічний потенціал регіону шляхом використання інноваційно-інформаційної сторони діяльності служби. З'являться ширші можливості по формуванню гарантованих ринків збуту і ефективних інтегрованих структур на макро-, мезо-, мікрорівні. Сформовані за допомогою маркетингу перспективні плани економічного розвитку регіону дозволяють враховувати економічні інтереси й можливості всіх підприємств і використовувати фонд інвестицій, сформований відповідною пайовою участю підприємств регіону, іноземних інвесторів та інших джерел. За допомогою системи міжрегіональних маркетингових центрів удосконалюються торговельно-фінансові зв'язки між підприємствами, різко розширюється географія міжрегіональних зв'язків, активізуються ділові взаємовідносини з адміністраціями регіонів, поживляється робота підприємств.

В умовах територіальної спільності підприємств зростають можливості вирішення соціальних завдань. Через створення єдиної маркетингової системи з'являється можливість підвищити якість і забезпечити контроль за своєчасністю виконання прийнятих програм.

Формування і функціонування єдиної служби маркетингу сприятиме розвитку в регіоні (макрорегіоні) інформаційного простору з виходом на міжрегіональні й міжнародні

інформаційні канали. Це дасть змогу забезпечити:

- на постійній основі обмін інформацією про кон'юнктуру внутрішнього і зовнішнього ринку;
- постійну присутність на внутрішніх і зовнішніх ринках та своєчасне вживання заходів щодо поліпшення споживчих властивостей з урахуванням коливань попиту;
- просування нових видів продукції;
- можливість підготувати обґрунтовані висновки по розділу маркетингових досліджень бізнес-планів, що беруть участь на отримання державного кредиту.

Крім того, це дасть можливість забезпечити інформаційну прозорість економіки, що є однією з необхідних умов для залучення інвестицій, а також розвитку промислової інтеграції та кооперації.

У зв'язку з переліченим вище маркетингові дослідження доцільно розвернути за трьома основними напрямками:

1. Реалізація державної політики розвитку продуктивних сил і (на їх основі) міжрегіональної взаємодії.
2. Вироблення єдиної системи заходів, норм, правил поведінки, що забезпечують рівноправну участь суб'єктів міжрегіональної угоди.
3. Розробка і здійснення міжрегіональних програм, що припускають реалізацію економічних

інтересів охоплених ними регіонів.

Важливими завданнями регіональних і державних органів влади повинні стати, перш за все, глибоке розуміння ефективності міжрегіональних взаємодій, всебічне вивчення, пізнання інтеграційних міжрегіональних процесів. У зв'язку з цим має створюватися сприятливе маркетингове середовище для ефективної співпраці регіональних систем, розроблюватися система оцінювання ефективності міжрегіональної взаємодії.

Таким чином, початковими, мінімальними умовами для системного впровадження маркетингу в систему управління регіоном, а відповідно, і передумовами ефективної реалізації маркетингової діяльності на регіональному і міжрегіональному рівнях є такі: маркетингова діяльність повинна починатися з регіонального і міжрегіонального дослідження, на основі якого будуються решта елементів системи маркетингової діяльності, у тому числі й товарна політика як головний елемент; товарна політика, будучи першим елементом комплексу маркетингу, а також одним із головних, слугує свого роду показником загальної спрямованості маркетингових дій; розвиток організаційних структур маркетингу створює можливість узгодженої взаємодії елементів системи маркетингової діяльності.

Список літератури

1. Старостіна, А. О. *Регіональний маркетинг : суть та особливості становлення в Україні [Текст] / А. О. Старостіна, С. Е. Мартов // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 3. – С. 55 – 57.*
2. *Feldman, L. P. Societal Adaptation: A New Challenge for Marketing [Text] / L. P. Feldman // Journal of Marketing. – 1971. – Vol. 35. pp. 54-60.*
3. *Kotler, P. What Consumerism Means for Marketers [Text] / P. Kotler // Harvard Business Review. – 1972. – Vol. 50. – pp. 48 – 57.*
4. *Kotler, P. Social Marketing: An Approach to Planned Social Change [Electronic resource] / P. Kotler, G. Zaltman. – Retrieved May 27, 2010, from http://www.sfu.ca/cmns/faculty/laba_m/425/07-fall/documents/Kotler-Zaltman.pdf.*
5. *Шромнік, А. Територіальний маркетинг. Проблеми формування маркетингової стратегії міст і регіонів [Текст] / А. Шромнік. – Тернопіль : ТІСІТ, 2005. – С. 24 -29.*
6. *Арженовский, И. В. Маркетинг регионов [Электронный ресурс] / И. В. Арженовский. – Режим доступа : <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a56.htm>*
7. *Дубницький, В. И. Трансформация промышленного комплекса региона в контексте маркетинговой концепции [Текст] / В. И. Дубницький // Вісник Академії економічних наук України. – 2004. – №1. – С. 107-115.*
8. *Окландер, М. А. Проблеми формування маркетингової системи країни [Текст] / М. А. Окландер. – К. : Наукова думка, 2002. –167 с.*
9. *Антонов, Г. Д. Централизация маркетинга в интегрированных компаниях: необходимость и эффективность [Текст] / Г. Д. Антонов, О. П. Иванов // Маркетинг в России и за рубежом. – № 4. – 2002. – 106-117 с.*
10. *Фінагіна, О. В. Методологічні основи розвитку регіонального маркетингу [Текст] / О. В. Фінагіна, А. В. Губенко // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 61-70*

References

1. *Starostina, A. (2004). Regional marketing : essence and becoming features is in Ukraine. Marketing in Ukraine, 12, 55 – 57.*

-
2. Feldman, L. P. (1971). *Societal Adaptation: A New Challenge for Marketing*. *Journal of Marketing*. Vol. 35, 54-60.
 3. Kotler, P. (1972). *What Consumerism Means for Marketers*. *Harvard Business Review*, Vol. 50, 48 – 57.
 4. Kotler, P., Zaltman, G. (2010, May 27). *Social Marketing: An Approach to Planned Social Change*. Retrieved May 27, 2010, from http://www.sfu.ca/cmns/faculty/laba_m/425/07-fall/documents/Kotler-Zaltman.pdf
 5. Shromnik, A. (2005). *Territorial marketing. Problems of forming of marketing strategy of cities and regions*. *Ternopil, TICIT*, 24 – 29.
 6. Argenovskyy, I. (2013). *Marketing of region*. Retrieved September 15, 2013, from <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a56.htm>.
 7. Dubnitskyy, V. (2004.) *Transformation of industrial complex of region is in the context of marketing conception*. *Announcer of Academy of economic sciences of Ukraine*, 1, 107-115.
 8. Oklander, M. (2002). *Problems of forming of the marketing system of country*. *Scientific thought*, 167.
 9. Antonov, G., Ivanov, O. (2002). *Centralization of marketing is in integrational companies: necessity and efficiency*. *Marketing in Russia and abroad*, 4, 106-117.
 10. Finagina, O., Gubenko, A. (2008). *Methodological foundations of regional marketing*. *Economic space*, 15, 61-70

Стаття надійшла до редакції 25.09.2013 р

Ірина Михайлівна МАЗУР

кандидат економічних наук, доцент,
 професор кафедри фінансів і кредиту,
 Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького,
 вул. Євгена Коновальця, 35, м. Івано-Франківськ, 76019, Україна
 E-mail: masur@tvnet.if.ua; mazuriryna@yandex.ru
 Телефон: +380634150200

АНАЛІЗ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ

Мазур, І. М. Аналіз глобальної енергетичної безпеки: теоретичні та прикладні засади [Текст] / Ірина Михайлівна Мазур // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 1. – С. 94-105. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Комплексне дослідження ресурсного аспекту глобальної енергетичної безпеки дозволило виявити основні загрози та фактори, які обумовлюють основні тенденції зміни її стану. Завдяки критичному аналізу теоретичних та практичних засад оцінювання глобальної енергетичної безпеки обґрунтовано основні критерії: забезпеченість паливно-енергетичними ресурсами; ефективність виробництва і транспортування; можливість диверсифікації джерел постачання; використання потенціалу відновлюваних джерел енергії; ефективність споживання паливно-енергетичних ресурсів. За визначеними критеріями побудовано систему показників та запропоновано використання загальних інтегральних показників, побудованих на основі співвідношення приросту підтверджених запасів паливно-

енергетичного ресурсу до річного обсягу його видобування чи виробництва $\left(\frac{\Delta R_{i+1}^j}{P_{i+1}^j}\right)$ та співвідношення приросту запасів до річного обсягу споживання паливно-енергетичних ресурсів $\left(\frac{\Delta R_{i+1}^j}{C_{i+1}^j}\right)$:

$$SK_{\Delta R/C} = \sum_{j=1}^n \frac{\Delta R_{i+1}^j \cdot k_{p,i+1}^j \cdot q_{p,i+1}^j}{C_{i+1}^j},$$

$$SK_{\Delta R/P} = \sum_{j=1}^n \frac{\Delta R_{i+1}^j \cdot k_{p,i+1}^j \cdot q_{p,i+1}^j}{P_{i+1}^j},$$

де $q_{p,i+1}^j$ – частка в структурі первинного споживання паливно-енергетичних ресурсів або частка паливно-енергетичного ресурсу в структурі кінцевого споживання.

При дослідженні показників енергетичної безпеки слід врахувати коефіцієнти вилучення вуглеводнів або корисного використання чи перетворення енергетичного ресурсу. Для врахування використання вторинних, відновлюваних та інших енергетичних джерел у якості $k_{p,i+1}^j$ слід використовувати коефіцієнт корисного використання енергії, коефіцієнт корисного використання палива, коефіцієнт перетворення енергетичного ресурсу, коефіцієнт утилізації вторинних енергетичних ресурсів.

Ключові слова: глобальна енергетична безпека; підтвержені запаси паливно-енергетичних ресурсів; загрози, основні критерії та показники оцінювання енергетичної безпеки.

АНАЛИЗ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

Аннотация

Комплексное исследование ресурсного аспекта глобальной энергетической безопасности позволило обнаружить основные угрозы и факторы, которые провоцируют основные тенденции изменения ее состояния. Посредством критического анализа теоретических и практических основ оценивания глобальной энергетической безопасности обоснованы основные критерии: обеспеченность топливно-энергетическими ресурсами; эффективность их производства и транспортировки; возможность диверсификации источников снабжения; использование потенциала восстанавливаемых источников энергии; эффективность потребления топливно-энергетических ресурсов. За определенными критериями построена система показателей и предложено использование общих интегральных показателей, разработанных на основе соотношения прироста подтвержденных запасов топливно-энергетического ресурса к годовому объему его добычи или производства $\left(\frac{\Delta R_{i+1}^j}{P_{i+1}^j}\right)$ и соотношения прироста запасов к годовому объему потребления топливно-энергетического ресурса $\left(\frac{\Delta R_{i+1}^j}{C_{i+1}^j}\right)$:

$$SK_{\Delta R/C} = \sum_{j=1}^n \frac{\Delta R_{i+1}^j \cdot k_{p,i+1}^j \cdot q_{p,i+1}^j}{C_{i+1}^j},$$

$$SK_{\Delta R/P} = \sum_{j=1}^n \frac{\Delta R_{i+1}^j \cdot k_{p,i+1}^j \cdot q_{p,i+1}^j}{P_{i+1}^j},$$

где $q_{p,i+1}^j$ – частица в структуре первичного потребления топливно-энергетических ресурсов или частица топливно-энергетического ресурса в структуре конечного потребления.

При исследовании показателей энергетической безопасности следует учесть коэффициенты извлечения углеводородов, полезного использования или превращения энергетического ресурса. Для учета использования вторичных, восстанавливаемых и других энергетических источников в качестве $k_{p,i+1}^j$ следует использовать коэффициент полезного использования энергии, коэффициент полезного использования топлива, коэффициент превращения энергетического ресурса, коэффициент утилизации вторичных энергетических ресурсов.

Ключевые слова: глобальная энергетическая безопасность; подтвержденные запасы топливно-энергетических ресурсов; угрозы, основные критерии и показатели оценивания энергетической безопасности.

Iryna Mykhailivna MAZUR

PhD in Economics, Associate Professor, Professor,
Department of Finance and Credit,

Ivano-Frankivsk University of Law named after King Danylo Halytskyi,

Yevgen Konovalts str., 35, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine,

E-mail: masur@tvnet.if.ua, mazuriryna@yandex.ru

Phone: +380342771845; +380634150200

ANALYSIS OF GLOBAL ENERGY SECURITY: THEORETICAL AND PRACTICAL CONSIDERATIONS

Abstract

The complex research of the resources aspect of global energy safety has allowed to find out basic threats and factors which stipulate the basic tendencies of its change. Due to the critical analysis of the theoretical and practical principles of the global power safety evaluation as the basic criteria are grounded: material well-being of fuel and energy resources; efficiency of production and transporting; possibility of diversification of sources of supply; use of potential of renewable energy sources; efficiency of fuel and energy resources consumption. There has been constructed the system of indexes, based on certain criteria, and the general integral indexes, built on the ratio of

proved reserves growth of a fuel and energy resource to annual extraction or production output reflects sufficiency of raw-material base for uninterrupted supply $\left(\frac{\Delta R_{i+1}^j}{P_{i+1}^j} \right)$ and on the ratio of reserves growth to annual fuel and energy consumption $\left(\frac{\Delta R_{i+1}^j}{C_{i+1}^j} \right)$:

$$SK_{\Delta R/C} = \sum_{j=1}^n \frac{\Delta R_{i+1}^j \cdot k_{p,i+1}^j \cdot q_{p,i+1}^j}{C_{i+1}^j},$$

$$SK_{\Delta R/P} = \sum_{j=1}^n \frac{\Delta R_{i+1}^j \cdot k_{p,i+1}^j \cdot q_{p,i+1}^j}{P_{i+1}^j},$$

In which $q_{p,i+1}^j$ – a share in the structure of primary fuel and energy resources consumption or a share of a fuel and energy resource in the structure of final consumption.

In the course of the research of energy security indicators it is essential to take into account the factors of hydrocarbons removal or energy utilization or conversion.

To account the usage of utilization of secondary, renewable and other sources of energy as $k_{p,i+1}^j$ it is necessary to use the energy utilization factor, fuel utilization factor, energy conversion factor, utilization factor of secondary energy resources.

Keywords: global energy security, proven reserves of energy resources, threats, key criteria and performance assessment of energy security.

JEL classification: Q43, Q38, P48, O50, O13

Упродовж останнього десятиліття енергетична безпека стала основним чинником соціально-економічного розвитку як для країн-експортерів паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), так і для їх імпортерів. Посилення геополітичного впливу за рахунок перерозподілу ПЕР зумовило появу додаткових економічних стимулів розвитку для країн-експортерів вуглеводневої сировини та загроз економічній й соціальній стабільності енергодефіцитних країн. Бажаючи нейтралізувати зазначені загрози, окремі країни та їх блоки почали розробляти правила функціонування енергетичних ринків, проте ігнорування їх окремими експортерами (зокрема компаніями Російської Федерації) нівелювало будь-які суттєві позитивні результати такої співпраці.

Вказані процеси, які відбуваються в глобальному середовищі на наднаціональному рівні політично-економічних об'єднань країн, є досить швидкоплинними і динамічними. Їх розвиток зумовлює мультиплікативний ефект, що несе загрозу дезорганізації та деструкції світового господарства.

Проблеми забезпечення та оцінювання енергетичної безпеки досліджували В. Бараннік [1], М. Земляний [2], В. Микитенко [3], Д. Прейгер [5], А. Сминковський, Є. Сухін, О. Суходоля, А. Шевцов [4,6], А. Шидловський та ін.

Здебільшого численні дослідження зарубіжних і вітчизняних науковців обмежуються вивченням споживання ПЕР або енергетичної безпеки окремих держав чи економічних суб'єктів. Сьогодні енергетична безпека країни залежить від

забезпечення формування запасів, перерозподілу і використання вуглеводнів у світі. Отже, особливої уваги заслуговує дослідження глобальної енергетичної безпеки.

Метою статті виступає обґрунтування теоретично-прикладних засад аналізу глобальної енергетичної безпеки шляхом визначення загроз, визначення основних критеріїв та системи показників їх оцінювання.

Вітчизняні науковці [4] сьогодні розглядають низку загроз глобальної енергетичної безпеки: 1) високе господарство, яке ґрунтується на використанні паливно-мастильних матеріалів (нафти); 2) урбанізовані міста-мегаполіси з високою густиною населення; 3) транспортна інфраструктура, що залежить від рідкого палива; 4) енергетичні мережі, які постачають світло, тепло, електроенергію; 5) телекомунікаційна мережа – забезпечує синхронізовану роботу всіх підсистем енергетичної системи. Усі вони визначають соціально-економічний розвиток та залежать від забезпечення паливно-енергетичними ресурсами.

Для оцінювання енергетичної безпеки країни чи регіону використовується система показників, що відображає її стан та вплив на нього існуючих загроз чи факторів. Кількісна оцінка енергетичної безпеки полягає у дослідженні підтверджених запасів обсягів ПЕР з урахуванням обсягів їх поточного видобування, структури споживання та ефективності використання. В аналітичних експертних оцінках та оглядах, окрім вказаних аспектів, також досліджуються динаміка

чисельності населення, втрати ПЕР у процесі транспортування, обсяг перерозподілу ресурсів у результаті експорту-імпорту та участь країн або регіонів у перерозподілі ресурсів через відповідні транспортні маршрути. Усі вказані фактори

впливають на енергетичну безпеку не тільки глобального, але і національного рівня окремих країн. Основні показники глобальної енергетичної безпеки наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Аналіз динаміки основних показників глобальної енергетичної безпеки (складено за [5; 6])

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Підтверджені запаси сирої нафти	101,75	102,94	111,9	123,09	131,26
Підтверджені запаси природного газу	103,45	100,05	106,06	107,18	106,89
Підтверджені видобувні запаси вугілля	104,71	109,43	114,14	110,9	95,097
Обсяг виробництва нафти	101,05	98,486	100,69	101,73	104,27
Обсяг споживання нафти	99,628	97,803	100,71	101,79	103,01
Обсяг експорту-імпорту нафти	98,33	94,202	96,321	98,301	99,568
Обсяг переробки нафти	99,501	97,224	99,958	100,57	101,21
Величина потужностей з переробки нафти	100,91	102,67	103,77	104,21	104,61
Видобуток природного газу	103,76	100,89	108,46	112,39	114,29
Обсяг споживання природного газу	102,71	100,4	108,33	110,24	113,04
Обсяг експорту-імпорту природного газу	x	x	x	x	100,35
Обсяг видобутку вугілля	103,52	104,46	110,33	117,07	119,75
Обсяг споживання вугілля	101,77	101,22	108,26	113,41	116,57
Обсяг споживання ядерної енергії	99,55	98,81	100,74	96,558	90,125
Обсяг споживання електроенергії, виробленої гідроелектростанціями	103,84	105,28	111,62	113,42	118,61
Обсяг споживання енергії з інших відновлюваних джерел	113,97	131,36	155,97	190,19	219,61
Обсяг виробництва біопалива	133,83	149,44	170,94	173,3	173,11
Обсяг споживання первинних енергетичних ресурсів	101,34	100,2	105,81	108,31	110,53
Загальний обсяг виробництва первинних паливно-енергетичних ресурсів	103,48	105,49	111,66	113,34	115,27
Населення	101,16	102,34	103,5	104,66	106,19
Загальний обсяг виробництва біопалива	133,83	149,44	170,94	173,3	173,11
Енергоємність ВВП	100,22	101,82	102,65	102,99	101,39
Обсяг викидів CO ₂	100,86	101,82	102,65	102,02	101,39

Занепокоєння викликає зниження ефективності використання енергії на 1,6% у 2012 році відносно попереднього року, що на 1,39% вище рівня 2007 і негативно впливає на стан глобальної енергетичної безпеки.

Упродовж 2007-2012 років світові запаси нафти зросли на 15 млрд барелів за рахунок приросту офіційно підтверджених запасів на території Іраку, що склало 6,9 млрд барелів. На кінець 2012 року 72,6% усіх запасів нафти контролювали країни ОПЕК, маючи вагомий геоекономічний вплив на розвиток світової економіки.

У 2012 році вдруге за аналізований період відбулося зниження підтверджених запасів природного газу на - 0,3% за рахунок уточнення раніше опублікованих запасів країн пострадянського простору, що послабило енергетичну незалежність не тільки окремих країн, але і глобальну.

За різними оцінками міжнародних компаній та експертних організацій світовий обсяг підтверджених запасів вугілля усіх видів сягає з

861 – 1004 млрд тонн (за даними WEC). Згідно з [6] світові підтверджені запаси вугілля на кінець 2012 року спроможні забезпечити його споживання при досягнутих темпах освоєння протягом 109 років, що є найвищим показником забезпеченості резервами споживання серед усіх видів палива (R/P або запаси/виробництва).

За прогнозами МАР до 2030 року обсяг споживання вугілля повинен знизитися до 15,5% (табл. 2) у структурі споживання ПЕР, але впродовж аналізованого періоду він зріс на 16,5%, а обсяг видобування – на 19,8%.

У межах вказаного прогнозу відбулося планове зниження споживання ядерної енергії на 9,1% за рахунок країн ЄС. Японії та Євразії, що компенсувалося зростанням обсягів споживання гідроелектроенергії на 18,6% та енергії інших відновних джерел +119,6% за рахунок країн ЄС і США.

Протягом 2007 – 2012 років зросло виробництво біопалива на 73,11% через

нарощування обсягів виробництва і споживання в США, ЄС і Південній Америці.

Упродовж досліджуваного періоду за рахунок зростання обсягу виробництва первинних ПЕР на +15,27% забезпечено збільшення їх світового споживання на +10,53% під впливом зростання чисельності населення на 6,2% та обсягу світового ВВП. Вказані фактори зумовили підвищення

енергомісткості світового ВВП впродовж досліджуваного періоду на 1,4% за рахунок зростання питомого споживання в Китаї і США через зростання обсягів використання вугілля для потреб економіки, що вплинуло і на динаміку викидів двоокису вуглецю.

Таблиця 2. Частка джерел енергії у загальному споживанні енергії у світі, у % [7]

Види ресурсів	1990 р.	2000 р.	2010 р.	2020 р.	2030 р.	2030 р. до 1990 р., %
Тверде паливо	27,8	18,5	15,8	13,8	15,5	- 44,24
Нафта	38,3	38,4	36,9	35,5	33,8	- 11,74
Газ	16,7	22,8	25,5	28,1	27,3	63,47
Ядерна енергія	12,7	14,4	13,7	12,1	11,1	- 12,60
Відновлювані види енергії	4,4	5,8	7,9	10,4	12,2	177,27

У 2012 році світовий видобуток нафти зріс на 2,54% (+1,9 млн барелів на добу) відносно 2011 року та на 4,27% за весь період дослідження. У 2012 році приріст виробництва нафти і газового конденсату в США склав 1 млн барелів на добу, що дозволило компенсувати зниження попередніх періодів за рахунок скорочення обсягів видобування Лівією, яке не було компенсовано країнами ОПЕК за рахунок перерозподілу додаткових квот [8].

Світове споживання нафти, починаючи з 2007 року, зросло тільки на 3% або 890 тис. барелів на добу за рахунок збільшення споживання у Китаї (+5% або +470 тис. барелів на добу) та в Японії (+6,3% або 250 тис. барелів на добу), яке перевищило зниження обсягу споживання нафти в Європі і Північній Америці.

Зниження експорту нафти відбулося за рахунок зменшення обсягів постачання з Російської Федерації та обмеження Туреччиною обсягів LNG-торгівлі вуглеводневою сировиною. Окрім зменшення обсягів експорту на зниженні обсягів переробки нафти позначилося впровадження нових стандартів рідкого палива протягом 2012 – 2012 років, яке компенсувалося введенням нових потужностей з переробки нафти. Приріст потужностей склав +4,6%, що дозволило збільшити обсяг переробки на 4% відносно рівня 2009 року.

За рахунок зниження ефективності та обсягу геологорозвідувальних робіт через складніші природні й гірничо-технологічні умови залягання продуктивних горизонтів підтверджені запаси паливно-енергетичних ресурсів знижуватимуться з плином часу.

Протягом 2007 – 2012 років світовий видобуток газу зріс на 14,29%, з них зростання в +1,9% у 2012 році досягнуто за рахунок нарощування видобутку

в США та інших регіонах, крім Європейського Союзу, де рівень знизився до показника 2000 року.

Окрім показників, наведених у табл. 1, згідно з альтернативними методичними підходами [6-7], визначають низку показників, що характеризують потужності з виробництва і транспортування електроенергії, її втрати, обсяг виробництва та експорту. Звертається також увага на обсяг експорту-імпорту та виробництво нафтопродуктів, обсяг викидів CO₂ від використання різних видів палива, добові обсяги виробництва, транспортування, експорту і споживання ПЕР, встановлені потужності з переробки нафти, теплотворна здатність різних видів вуглеводнів тощо.

В умовах глобалізації диверсифікація джерел постачання нафти, газу та вугілля або зміна структури їх споживання не вирішують проблеми виснаження запасів, що підтверджують і практичні спостереження К. Хабберта, за якими після досягнення обсягом видобутку нафти з родовища піку в 50%, він скорочується через складність умов. К. Хабберт та Д. Кемпбелл, досліджуючи обсяги видобування нафти, виявили, що найбільшого приросту нафтових ресурсів було досягнуто у 30-х роках ХХ століття, а піку їх видобування – у 70-х, що свідчить про часовий інтервал між відкриттям родовищ і їх максимальною віддачею. Д. Кемпбелл визначив, що максимального приросту світові запаси нафти досягнули у 60-ті роки ХХ століття, а максимальний видобуток припадатиме на 2000 – 2010 роки [9].

Вагомим фактором скорочення сировинної бази вуглеводневої сировини є технологічний прогрес у способах розробки родовищ, що прискорює досягнення піку у видобуванні вуглеводневої сировини, а з іншого боку дозволяє

розробляти родовища з меншими запасами та складнішими умовами розробки.

Проте подальші дослідження відобразили скорочення обсягів споживання під впливом

упровадження ембарго на постачання нафти, які впроваджувалися країнами ОПЕК у 1973 і 1979 роках, які перенесли досягнення піку видобування на 2005 – 2015 роки (рис.1).

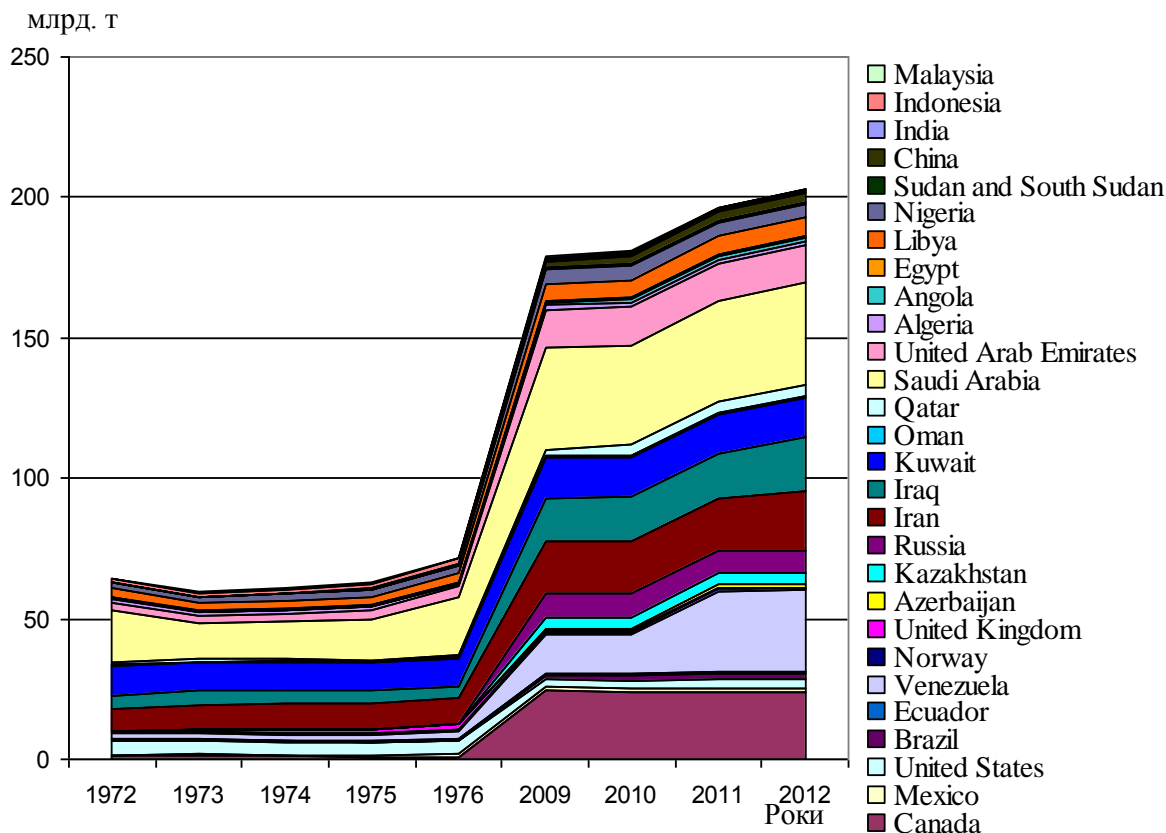


Рис. 1. Обсяг підтверджених запасів нафти і конденсату за країнами світу (складено за [6])

Сьогодні важко визначити пік відкриття світових запасів нафти через політизацію інформації про відкриття родовищ, тому і встановити досягнення максимуму видобування, за аналогією з дослідженням Д. Кемпбелла, неможливо. Складність прогнозування підсилюється відсутністю достовірної інформації про нові родовища, бо в прирості запасів, наведених у інформаційних джерелах, складно визначити частку нових родовищ.

З огляду на вищесказане, існує необхідність у визначенні об'єктивних показників оцінювання забезпеченості паливно-енергетичними ресурсами і глобального рівня енергетичної безпеки в умовах недосконалої інформаційної бази.

Для кількісного оцінювання енергетичної безпеки використовують показник R/P (reserves/production), що відображає час використання наявних ресурсів у роках при сучасному рівні споживання [1,10]:

$$(R/P)_i = \frac{X_i^{res}}{X_i}, \quad (1)$$

де X_i^{res} , X_i – підтверджені запаси та рівень видобутку i -го енергоносія.

Упродовж останніх десятиріч цей показник суттєво знизився за рахунок зростання обсягів споживання ПЕР та зниження темпів приросту сировинної бази (рис. 2).

Сьогодні простежується чітко виявлена тенденція зниження вказаного показника для вугілля впродовж досліджуваного періоду з 125 до 109 років. Всесвітні підтверджені запаси нафти в кінці 2012 року досягли 1668900 млн барелів, достатніх для задоволення потреб глобального виробництва при досягнутому рівні споживання у 2012 році на 52,9 років, а забезпеченість природним газом балансує на рівні 55 – 57 років (за іншим джерелом знизилась з 60 до 56 років).

Оскільки зростання видобування відбувається під впливом підвищення споживання енергетичних ресурсів, що визначається зростанням потреб економіки і соціальної сфери внаслідок зростання чисельності населення, для кількісної оцінки енергетичної безпеки використовують показник обсягу розвіданих

запасів ПЕР у перерахунку на одну людину (R/N)
(табл. 4) [10]:

$$(R/N)_i = \frac{X_i^{res}}{N} \quad (2)$$

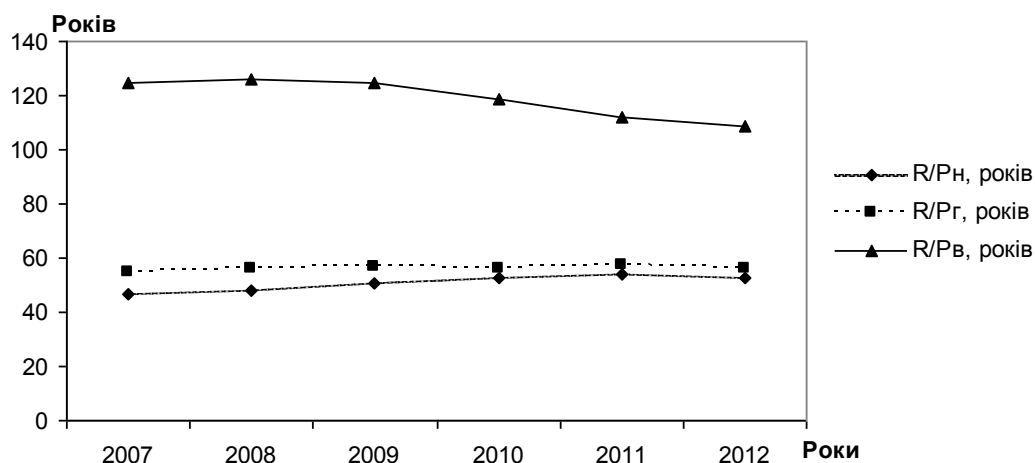


Рис. 2. Показники співвідношення підтверджених запасів до обсягів видобування ПЕР (складено за [6])

Таблиця 4. Питомі показники розвіданих запасів ПЕР

Показники	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
R/Nн, т/люд.	27	27	27	29	32	33
R/Nг, тис. м3/люд.	26	27	26	27	27	27
R/Nв, т/люд.	137	141	146	151	145	122

Питомі показники є більш достовірним методом оцінювання забезпеченості потреб у ПЕР, оскільки дозволяють відносно порівняння приросту запасів та рівня забезпеченості ПЕР окремих країн тощо. Проте їх суттєвим недоліком є неврахування структури споживання, яка обумовлюється тенденціями розвитку економіки.

Сьогодні більшість великих родовищ перебуває на піку або завершальній стадії освоєння, а приріст запасів здійснюється не за рахунок відкриття великих нових родовищ, а дорозвідки існуючих, тому суттєвого збільшення або і стабілізації видобутку не можна очікувати найближчим часом. У таких умовах зростання попиту на енергетичні ресурси вимагає оптимізації їх використання і диверсифікації за рахунок джерел альтернативних видів енергетичних ресурсів (рис. 3).

У 2012 році зросли частка енергії з відновлюваних джерел у загальному обсязі споживання на 0,2 %, частка гідроелектроенергії – на 0,2%, частка вугілля – на 0,2% та природного

газу – на 0,1% за рахунок скорочення частки атомної енергії на 0,4% та нафти – на 0,3%. Скорочення споживання нафти та атомної енергії відбулося за рахунок зниження обсягів споживання традиційних ПЕР у країнах Європи та Євразії, у той час, як зростання споживання демонстрували Китай, Японія та США, що викликане відновленням їх економічного зростання. Нарощування обсягів використання альтернативних джерел несе у собі певну загрозу економічній стабільності, оскільки вартість альтернативної енергії для споживачів значно вища, ніж традиційної. В умовах становлення економіки в країнах, що розвиваються, це може слугувати непосильним тягарем для національних економік та соціальної сфери. Більш виправданим джерелом, що забезпечує не тільки автономію постачання, але і прийнятну вартість, виступають сланцеві родовища вуглеводнів та вугільні родовища зі значним вмістом метану.

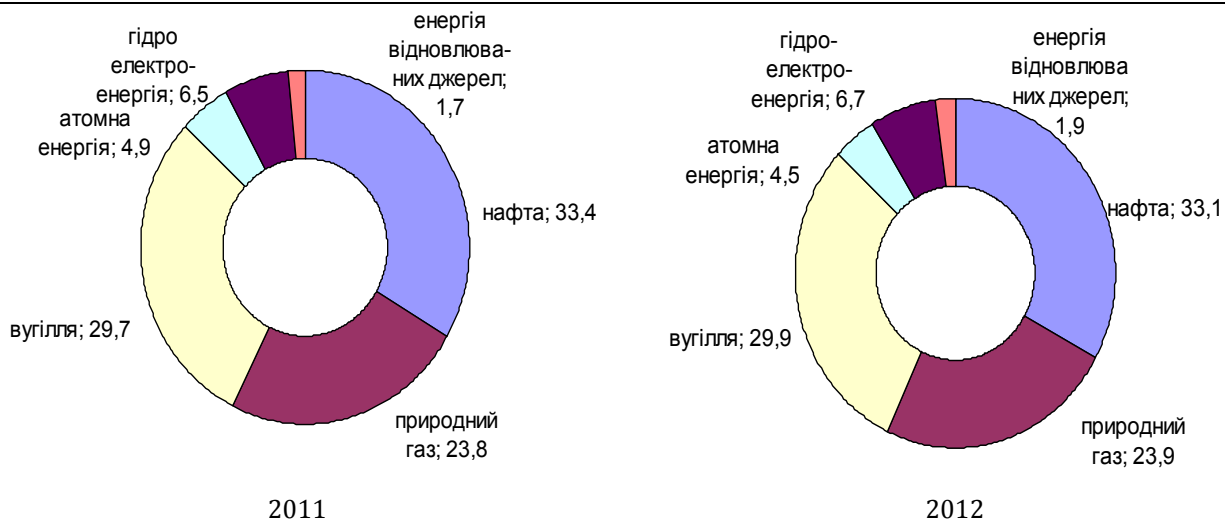


Рис. 3. Структура споживання первинних паливно-енергетичних ресурсів

Важливим фактором приросту запасів вуглеводнів виступають запаси родовищ сланцевого газу та нафти (табл. 5).

Таблиця 5. Запаси сланцевого газу та нафти [5]

Країна	Запаси сланцевої нафти, млрд барелів	Країна	Запаси сланцевого газу, трильйонів кубічних футів
Росія	75	Китай	1,115
США	58	Аргентина	802
Китай	32	Алжир	707
Аргентина	27	США	665
Лівія	26	Канада	573
Австралія	18	Мексика	545
Венесуела	13	Австралія	437
Мексика	13	Південна Африка	390
Пакистан	9	Росія	285
Канада	9	Бразилія	245
Світ	345	Світ	7299

Відомо, що максимуму видобуток нафти в СРСР досягнув у 1988 році, а в Росії, на думку експертів, - у 2009. Упродовж 2007-2011 років світовий видобуток нафти балансував на межі максимальних значень, але, попри це, припинення видобування нафти Лівією не вдалося компенсувати обсягами перерозподілу квот серед країн ОПЕК [8], досягнення попереднього рівня відбулося за рахунок нарощування видобутку США у 2012 році.

Заслугує уваги і тенденція скорочення обсягів експорту та імпорту нафти, яка спостерігається впродовж 2007-2009 років, що свідчить про небажання експортерів нафти компенсувати природне падіння обсягу видобутку за рахунок його інтенсифікації та через зниження попиту під впливом стагнації економік розвинутих країн. Під впливом відновлення економічного

зростання США та Китаю зріс обсяг споживання рідких вуглеводнів, проте експорт так і не досягнув рівня 2007 року у зв'язку із рекордним падінням обсягів транспортування вуглеводнів через LNG-термінали на 0,9%.

Протягом 2011-2012 років простежується підвищення залежності споживання від імпорту нафти з 62,17 до 62,24%, що нижче рівня 2008 року - 63,1%, а залежність споживання від імпорту газу з 31,86% знизилась до 31,18%, що на 2,3 % нижче рівня 2007 року. У 2012 році зросла залежність від імпорту вугілля до 70% під впливом підвищення ефективності перетворення енергії вугілля, що є важливим фактором зменшення обсягів викидів двоокису вуглецю. Зростанню обсягів і частки використання вугілля у світовому споживанні первинних ПЕР сприяє впровадження технологій підвищення

ефективності використання вугілля: 1) вловлювання та зберігання вуглецю (CSS-технологія); 2) перетворення вугілля в рідке паливо (CTL-технологія) як альтернативи нафті; 3) підземна газифікація вугілля (UCG-технологія) тощо.

Прийнято вважати, що зростання видобутку вуглеводнів повинно компенсуватися десятикратним приростом їх запасів, що пов'язують з режимами і стадіями експлуатації родовищ, оскільки обсяг видобування, як правило, зростає і стабілізується протягом перших 10-15 років (табл. 3).

Таблиця 3. Показники ефективності використання природно-сировинної бази традиційних вуглеводнів (розраховано за [6])

Показники	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Співвідношення приросту підтверджених запасів нафти і конденсату до приросту річного обсягу видобування, років	75,8	-21,2	184,6	490,3	146,6
Співвідношення приросту підтверджених запасів природного газу до приросту річного обсягу видобування, років	54,5	70,3	47,2	19,8	-7,0
Співвідношення приросту підтверджених запасів вугілля до приросту річного обсягу видобування, років	263,9	991,5	158,4	-94,8	-1160,6
Співвідношення приросту підтверджених запасів нафти і конденсату до річного обсягу видобування, років	0,8	0,6	4,0	5,0	3,6
Співвідношення приросту підтверджених запасів природного газу до річного обсягу видобування, років	2,0	-2,0	3,3	0,6	-0,2
Співвідношення приросту підтверджених запасів вугілля до річного обсягу видобування, років	9,0	8,9	8,4	-5,5	-26,0

Ураховуючи нормативний рівень показника, слід зазначити негативні значення для природного газу та вугілля у 2012 році, що характеризує більш інтенсивне їх споживання, а як наслідок – скорочення запасів та погіршення глобальної енергетичної безпеки.

Згідно з наведеними даними до нормативного значення в 10-15 років наближається тільки співвідношення приросту підтверджених запасів нафти до приросту річного обсягу видобування у 2008 – 2012 роках. Динаміка показника для нафти і конденсату має стрімку тенденцію зростання у 2011 році, він у 32-49 раз перевищує нормативний рівень. Різке зниження у 2009 році до -21,2 років пов'язане зі скороченням обсягів видобування нафти і конденсату. Проте через політичну нестабільність у країнах Східно-Азійського та Північно-Африканського регіонів сповільнився приріст світових запасів нафти і конденсату у 2012 році, що зумовило зниження показника.

Упродовж 2008 – 2012 років простежується зниження співвідношення приросту підтверджених запасів природного газу до приросту обсягу видобування, а зростання до 70,3 у 2009 році зумовлене перевищенням зниження обсягів підтверджених резервів падіння обсягів видобування. Негативне співвідношення приросту підтверджених запасів вугілля до річного обсягу видобування у 2011-2012 рр. пояснюється скороченням обсягів підтверджених запасів, що суттєво перевищує темпи їх освоєння.

Аналіз вказаних показників не дозволяє об'єктивно кількісно оцінити стан глобальної

енергетичної безпеки щодо забезпеченості освоєння ПЕР. Фактично співвідношення приросту підтверджених запасів вуглеводнів до приросту річного обсягу видобування немає економічного змісту, оскільки обсяг виробництва зростає під впливом науково-технічного прогресу. Натомість, існує певний взаємозв'язок між показником R/P та співвідношенням приросту підтверджених запасів до річного обсягу видобування:

$$\frac{R_{i+1}^j}{P_{i+1}^j} = \frac{R_i^j + \Delta R_{i+1}^j}{P_i^j + \Delta P_{i+1}^j} = \frac{R_i^j}{P_{i+1}^j} + \frac{\Delta R_{i+1}^j}{P_{i+1}^j} \neq \frac{R_i^j}{P_i^j} + \frac{\Delta R_i^j}{\Delta P_i^j}, \quad (3)$$

де R_i^j, R_{i+1}^j – обсяг запасів j -го виду ресурсу в базовому та досліджуваному періоді;

P_i^j, P_{i+1}^j – обсяг видобування (виробництва) j -го виду ресурсу в базовому та досліджуваному періоді;

$\Delta R_{i+1}^j, \Delta P_{i+1}^j$ – приріст обсягу запасів та приріст обсягу видобування (виробництва) j -го виду ресурсу в базовому та досліджуваному періоді.

Якщо $\Delta R_{i+1}^j < 0, \Delta P_{i+1}^j \leq 0$, то співвідношення приросту підтверджених запасів вуглеводнів до приросту річного обсягу видобування немає змісту, як і при $P_i^j > P_{i+1}^j$.

Отже, показник $\frac{\Delta R_{i+1}^j}{\Delta P_{i+1}^j}$ не може застосовуватись в енергетичному аналізі в якості загальної характеристики, тому він не має прикладного значення для оцінювання енергетичної безпеки.

Натомість, співвідношення приросту підтверджених запасів паливно-енергетичного ресурсу до річного обсягу його видобування чи виробництва відображає достатність сировинної бази для безперерйного забезпечення світових потреб (табл.3).

Співвідношення приросту підтверджених запасів паливно-енергетичного ресурсу до річного обсягу його видобування дозволяє враховувати і підвищення техніко-технологічної ефективності процесів видобування та виробництва ПЕР, водночас відображаючи тенденцію нарощування сировинної бази. Упродовж досліджуваного періоду простежується нарощування сировинної бази видобування нафти і конденсату (показник перевищує 1 рік) та скорочення відносно природного газу і вугілля (рівень нижче 1 року). Проте відносність цієї оцінки пов'язана із відмінністю в способах та умовах розробки родовищ, тому для дослідження показників енергетичної безпеки окремих країн слід урахувати коефіцієнти вилучення вуглеводнів (нафтовилучення та газовіддачі об'єктів розробки) або корисного використання чи перетворення енергетичного ресурсу (технічно досяжного використання або перетворення):

$$K_{\Delta R/P} = \frac{\Delta R_{i+1}^j \cdot k_p^j}{\Delta P_{i+1}^j}, \quad (4)$$

де k_p^j - коефіцієнти вилучення вуглеводнів (нафтовилучення та газовіддачі об'єктів розробки) або корисного використання чи перетворення енергетичного ресурсу.

Оскільки технологічну ефективність видобування газу, нафти, конденсату характеризують коефіцієнти нафто- і конденсатовилучення та газовіддачі, то можна узагальнити їх середнє значення для окремих нафтогазоносних регіонів і країн.

Зважаючи, що виробництво будь-якої продукції в умовах ринкової економіки залежить від попиту та низки інших факторів, а споживання є більш статичним показником, тому, замінивши обсяг виробництва на обсяг споживання паливно-енергетичних ресурсів, можна використовувати

показник $\frac{\Delta R_{i+1}^j}{C_{i+1}^j}$ у якості загального показника

вимірювання енергетичної безпеки. Економічний зміст вказаного показника полягатиме у відображенні забезпеченості запасами споживання ресурсів.

Отже, для характеристики приросту природно-сировинної бази та забезпеченості ПЕР як показника ресурсного аспекту енергетичної безпеки слід застосовувати співвідношення скоригованого приросту запасів до річного обсягу споживання:

$$K_{\Delta R/C} = \frac{\Delta R_{i+1}^j}{C_{i+1}} k_{p,i+1}^j. \quad (5)$$

Запропоновані показники мають абсолютне значення і вимірюються в роках, що відображає кількісний вимір стану енергетичної безпеки, оскільки характеризує вплив загроз і можливостей на забезпеченість окремим видом ресурсу.

Для узагальненої оцінки слід звести приріст запасів та споживання первинних ресурсів до єдиної енергетичної одиниці, тоді загальні показники забезпеченості ПЕР як ресурсного аспекту енергетичної безпеки, можна обчислювати за формулами:

$$SK_{\Delta R/C} = \sum_{j=1}^n \frac{\Delta R_{i+1}^j \cdot k_{p,i+1}^j \cdot q_{p,i+1}^j}{C_{i+1}}, \quad (6)$$

$$SK_{\Delta R/P} = \sum_{j=1}^n \frac{\Delta R_{i+1}^j \cdot k_{p,i+1}^j \cdot q_{p,i+1}^j}{P_{i+1}},$$

де $q_{p,i+1}^j$ - частка в структурі первинного споживання паливно-енергетичних ресурсів або частка паливно-енергетичного ресурсу в структурі кінцевого споживання.

При цьому, для врахування використання вторинних, відновлюваних та інших енергетичних джерел у якості $k_{p,i+1}^j$ слід використовувати відносно технічно досяжного потенціалу коефіцієнт корисного використання енергії, коефіцієнт корисного використання палива, коефіцієнт перетворення енергетичного ресурсу, коефіцієнт утилізації вторинних енергетичних ресурсів, електропаливний і теплоелектричні коефіцієнти.

Проте показники формування сировинної бази видобування нафти і газу потребують суттєвого покращення, що свідчить про неминучу вичерпність традиційних джерел паливно-енергетичних ресурсів при досягнутому обсязі споживання вже у недалекому майбутньому. Негативні (менші за 1) значення показників характерні у випадку зниження підтверджених запасів вуглеводнів, що відповідає досліджуваним умовам або скороченню їх споживання, яке впродовж досліджуваного періоду не спостерігається.

Сьогодні чітко простежується низка загроз в енергетичній сфері:

- окремі країни-експортери вуглеводнів, не бажаючи втрачати лідируючі геополітичні позиції, не розкривають інформацію не тільки про підтвержені запаси, але і про реальний обсяг видобутку, експорту та транспортування вуглеводневої сировини;
- стрімке скорочення сировинної бази традиційних паливно-енергетичних ресурсів;
- зростання обсягів споживання та виробництва традиційних ПЕР до критичного рівня;

- зростання енергоемності ВВП через екстенсивну модель розвитку економік країн світу у посткризовому періоді;
- збільшення обсягів використання відновлюваних видів ресурсів, що зумовлює підвищення витрат на їх виробництво та споживання суб'єктами економіки і населенням порівняно з традиційними;
- упровадження ембарго на постачання нафти країнами ОПЕК учасникам збройних конфліктів забезпечує підвищення світових цін на вуглеводневу сировину;
- збільшення обсягів збройних повстань та конфліктів у країнах-експортерах нафти і газу (Сирія, Лівія, Єгипет, Іран тощо) зменшує пропозицію вуглеводнів та обмежує диверсифікацію їх постачання;
- монополізація транспортних потужностей, обмеження та скорочення обсягів транспортування нафти і газу, підвищення вартості транспортування;
- дослідження арктичних та антарктичних запасів, розвиток альтернативних традиційним способів горизонтального і похилого розкриття нафтогазоносних горизонтів, дослідження бітумних пісків, освоєння важковидобувних запасів нафти, заміщення нафти на газ;
- упровадження технологій підвищення ефективності використання вугілля;
- дослідження родовищ та видобування сланцевого газу і нафти тощо.

Кінцевою метою зазначених процесів є відтермінування різкого скорочення обсягів видобування вуглеводневої сировини шляхом підвищення коефіцієнтів нафтогазовилучення та ефективності розробки родовищ, скорочення обсягів споживання традиційних невідновлюваних паливно-енергетичних ресурсів та забезпечення приросту їх сировинної бази.

Забезпеченість паливно-енергетичними ресурсами, як і загалом енергетична безпека, залежить від структури енергоносіїв в енергоспоживанні, рівня освоєння і використання наявних власних запасів, залежності від імпорту первинних ПЕР, глибини переробки вуглеводневої сировини, наявності енергетичних потужностей та енергогенеруючих технологій, диверсифікації джерел та шляхів постачання ПЕР, наявності розвиненої транспортної інфраструктури, зростання обсягів використання альтернативних

джерел енергії, впровадження заходів з енергозбереження та ресурсозбереження у виробничій та соціальній сферах, забезпечення необхідного приросту сировинної бази, впровадження енергоефективних технологій використання ПЕР тощо.

До основних критеріїв глобальної енергетичної безпеки для оцінювання наявних загроз слід зарахувати:

- забезпеченість ПЕР (питома величина підтверджених запасів кожного виду ПЕР в розрахунку на людину; частка річного приросту підтверджених запасів окремого виду ПЕР і річного приросту обсягу виробництва або видобування; співвідношення підтверджених запасів окремого виду ПЕР і річного обсягу видобування чи споживання);
- ефективність виробництва і транспортування ПЕР (частка використовуваних потужностей у величині наявних встановлених потужностей з виробництва, видобування, транспортування, переробки окремого виду ПЕР; відсоток втрат енергетичних ресурсів у процесі транспортування або виробництва; обсяг викидів CO₂ від виробництва та використання окремого виду паливно-енергетичного ресурсу тощо);
- можливість диверсифікації джерел постачання ПЕР (частка обсягу вільної торгівлі окремим видом ресурсу у загальному обсязі виробництва; частка імпорту в загальному обсязі споживання окремого виду ПЕР; частка експорту в загальному обсязі виробництва окремого виду ПЕР; структура виробництва і споживання ПЕР);
- використання потенціалу відновлюваних джерел енергії (частка в структурі споживання окремого джерела; частка обсягу використання окремого джерела енергії і відносно допустимого потенціалу; співвідношення вартості одиниці енергії в результаті перетворення ресурсу і ціни споживання електроенергії тощо);
- ефективність споживання ПЕР (економія ПЕР від упровадження заходів з енергозбереження та підвищення енергоефективності в розрахунку на одну людину; відносне зниження енергомісткості продукції, питомих витрат ПЕР тощо).

Список літератури

1. Бараннік, В. О. Енергетична безпека держави: аналіз становлення сучасної парадигми [Електронний ресурс] / В. Бараннік. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsuni/2012_1_2/Baranni.pdf.
2. Земляний, М. Г. До оцінки рівня енергетичної безпеки. Концептуальні підходи [Текст] / М. Земляний // Стратегічна панорама. – 2009. – № 2. – С. 56-64.

3. Микитенко, В. В. На чому базується енергетична безпека держави [Текст] / В. Микитенко // Вісник НАН України. – 2005. – № 3. – С. 41-47.
4. Сапєгин, С. В. Некоторые аспекты обеспечения энергетической безопасности Украины при использовании нетрадиционных источников энергии [Текст] / С. Сапєгин // Нетрадиційні та відновлювані джерела енергії в енергозабезпеченні регіону : матеріали науково-практичної конференції / Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську; За ред. проф. А. І. Шевцова. – Д. – 2007. – С. 22-29.
5. BP Statistical Review of World Energy 2013 [Електронний ресурс] // Energy Academy and Centre for Economic Reform and Transformation, Heriot-Watt University. – Режим доступу: <http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp/statistical-review-of-world-energy-2013/review-by-energy-type/natural-gas/natural-gas-reserves.html>.
6. International Energy Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eia.gov/cfapps/ipdbproject/iedindex3.cfm?tid=92&pid=46&aid=2>.
7. Лойко, В. В. Енергетична безпека в контексті економічної безпеки [ел. ресурс] / В. Лойко // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2150>.
8. Australian Energy White (Wash) Paper 2011: peak oil denial not yet peaked [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://crudeoilpeak.info/australian-energy-white-wash-paper-2011-peak-oil-denial-not-yet-peaked>.
9. Energy intensity of GDP at purchasing power parities – World [Електронний ресурс] / Energy intensity of GDP at constant purchasing power parities . – Режим доступу: <http://yearbook.enerdata.net/energy-intensity-GDP-by-region.html#energy-intensity-GDP-by-region.html>.
10. Бондаренко, Г. В. Енергетична безпека як визначальна складова економічної незалежності України [Електронний ресурс] / Г. Бондаренко, В. Щерба. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vchu/N152/N152p098-108.pdf.

References

1. Barannik, V. (n. d.). Energy safety of the state: analysis of becoming by modern paradigm [Energetychna bezpeka dergavy: stanovlennia suchasnoi paradygmy]. Retrieved August 19, 2013, from http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_1_2/Baranni.pdf.
2. Zemlianyi, M. (2009). In assess the level of energy security. Conceptual approaches [Do ozhinky rivnia energetychnoi bezpeky. Konzheptualni pidkhody]. Strategichna panorama, 2, 56–64.
3. Mykytenko, V. (2005). What power safety of the state is based on [Na chomu bazuietsia energetychna bezpeka dergavy]. Visnyk NAS of Ukraine, 3, 41–47.
4. Sapiogin, S. (2007). Some aspects by providing of power safety of Ukraine by untraditional energy sources using [Niekotoryie aspiekty obiespiechienia energietichieskoi biezopastnosti Ukrainy pri ispolzovanii nietradizhyonnykh istochnikov energii]. Alternative and renewable energy sources in the energy supply of the region: Proceedings of the Conference. Regional Branch of the National Institute for Strategic Studies in Dnipropetrovck, 1, 22– 29.
5. BP Statistical Review of World Energy 2013. (2013). Energy Academy and Centre for Economic Reform and Transformation, Heriot-Watt University. Retrieved August 19, 2013, from <http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp/statistical-review-of-world-energy-2013/review-by-energy-type/natural-gas/natural-gas-reserves.html>.
6. International Energy Statistics. (2013). Retrieved August 19, 2013, from <http://www.eia.gov/cfapps/ipdbproject/iedindex3.cfm?tid=92&pid=46&aid=2>.
7. Loiko, V. Energy Security in the Context of Economic Security [Energetychna bezpeka v konteksti ekonomichnoii bezpeky]. Effective economy. Retrieved August 20, 2013, from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2150>.
8. Australian Energy White (Wash) Paper 2011: peak oil denial not yet peaked. (2011). Retrieved August 20, 2013, from <http://crudeoilpeak.info/australian-energy-white-wash-paper-2011-peak-oil-denial-not-yet-peaked>.
9. Energy intensity of GDP at purchasing power parities – World. Energy intensity of GDP at constant purchasing power parities. (2012). Retrieved August 19, 2013, from <http://yearbook.enerdata.net/energy-intensity-GDP-by-region.html#energy-intensity-GDP-by-region.html>.
10. Bondarenko, G., Scherba, V. (n.d.). Energy security as defining part of the Ukrainian economic independence [Energetychna bezpeka iak vyznachalna skladova ekonomichnoii nezalegnosti Ukrainy]. Retrieved August 19, 2013, from http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vchu/N152/N152p098-108.pdf.

Стаття надійшла до редакції 29.09.2013 р.

Юлія Василівна МИЩЕНКО

аспірантка кафедри політекономії,
Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленка
вул. Остроградського, 2, м. Полтава, 36000, Україна
E-mail: myv_87@mail.ru
Телефон: +380633941288

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В РЕГУЛЮВАННІ ІННОВАЦІЙ У СФЕРІ ПОСЛУГ

Мищенко, Ю. В. Роль держави в регулюванні інновацій у сфері послуг [Текст] / Юлія Василівна Мищенко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 106-110. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті висвітлено вплив держави на інновації в сфері послуг та основні принципи державного регулювання інноваційного розвитку сфери послуг, розглянуто фактори активізації інноваційної активності, від яких залежить рівень і масштаби інновацій. Наведена статистична інформація, яка відображає динамічний розвиток сфери послуг в Україні та зроблена оцінка стану сфери послуг відносно зарубіжних країн. Зроблено аналіз тенденцій інновацій в країнах Заходу, а також досвід реформування державного сектору соціально-культурної сфери та обґрунтовано основні напрямки, що сприятимуть активізації інноваційної діяльності в сфері послуг. Розглянуто та доповнено систему стимулів Б. Санто для впровадження інновацій у виробництво. Розроблено рекомендації удосконалення державної політики стосовно розвитку інновацій в сфері послуг.

Ключові слова: інноваційна активність; інноваційна діяльність; соціально-культурна сфера; нефінансовий сектор; науково-технічний розвиток.

Юлія Васильевна МИЩЕНКО

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ

Аннотация

В статье изложено влияние государства на инновации в сфере услуг и основные принципы государственного регулирования инновационного развития сферы услуг, рассмотрены факторы активизации инновационной активности, от которых зависит уровень и масштабы инноваций. Представлена статистическая информация, которая отражает динамическое развитие сферы услуг в Украине и сделана оценка состояния сферы услуг относительно зарубежных государств. Сделан анализ тенденций инноваций в странах Запада, а также опыт реформирования государственного сектора социально-культурной сферы и обоснованы основные направления, которые будут способствовать активизации инновационной деятельности в сфере услуг. Рассмотрена и дополнена система стимулов Б. Санто по внедрению инноваций в производство. Разработаны рекомендации усовершенствования государственной политики по развитию инноваций в сфере услуг.

Ключевые слова: инновационная активность; инновационная деятельность; социально-культурная сфера; нефинансовый сектор; научно-техническое развитие.

ROLE OF THE GOVERNMENT IN REGULATION OF INNOVATIONS IN THE SERVICE SECTOR

Abstract

The article highlights the basic principles of state regulating innovative development of service sector. There have been considered the factors of activation of innovative activity affecting the rate and the scope of innovation. There have been analyzed the innovation trends in Western countries as well as the experience of reforming social and cultural public sector. There has been considered the stimulus system of B. Santo for implementation of innovations into manufacturing. There have been developed the recommendations for improvement of public policy concerning development of innovations in service sector.

Keywords: *innovation activity; innovation performance; social and cultural sector; non-financial sector; scientific and technological progress.*

JEL classification: O380

Сучасна інформаційна доба, яка формується в Україні, вимагає адаптації системи державного управління для ефективного регулювання інновацій у сфері послуг. Процес інноваційного розвитку загалом і у сфері послуг зокрема постійно зіштовхується з низкою перешкод. Актуальність дослідження питання розвитку інноваційних процесів у сфері послуг зумовлена глобальною трансформацією суспільства із внутрішніми потребами в нових та модернізацією вже наявних послуг відповідно до викликів сучасності, а також готовність держави підтримувати, стимулювати та регулювати інноваційні ініціативи сфери послуг.

Питання інновацій досліджується вже давно відомими українськими та зарубіжними науковцями, серед яких Ю. М. Бажал, А. В. Васильєв, О. І. Волков, П. Ф. Друкер, П. Н. Завлін, С. М. Ілляшенко, Б. Санто, М. І. Туган-Барановський, Й. А. Шумпетер та ін. Проблеми теоретико-методологічного обґрунтування державного регулювання ринку послуг розглядаються в роботах Л. С. Демідової, А. Ф. Мельник, О. Б. Моргулець, Є. Ю. Сахна та інших вітчизняних та зарубіжних фахівців. Проте в центрі уваги знаходиться державне регулювання сфери послуг чи окремо інновації, але аспект державного регулювання інновацій у сфері послуг залишається малодослідженою проблемою у вітчизняній науці.

Метою дослідження є вивчення та систематизація підходів до державного регулювання інновацій у сфері послуг, аналіз основних принципів та методів державної політики стосовно сфери послуг та визначення основних перешкод на шляху розвитку інноваційних процесів у сфері послуг.

На сучасному етапі розвитку інноваційні процеси відбуваються у всіх сферах суспільного життя. Ринкова економіка та жорстка конкуренція вимагають від сучасного бізнесу нових ідей, товарів, послуг. Ступінь вивчення нових продуктів, нової діяльності, нового типу поведінки в приватних, ринково-орієнтованих організаціях дає можливість зрозуміти, що лежить в основі сучасних соціально-економічних перетворень сучасної економіки. Але щоб досягнути повністю процеси і зміни в суспільстві й економіці, важливо зрозуміти роль держави в регулюванні інноваційних процесів у господарстві загалом і у сфері послуг зокрема.

Держава поряд з нормативно-правовими функціями виконує низку економічних і соціальних функцій. Послуги, що є складовою частиною макроекономічної системи, також є об'єктом державного регулювання. Особливо гостро в сучасних умовах стоїть проблема ефективного регулювання процесу формування інновацій на ринку послуг. Держава суттєво впливає на інноваційну активність у сфері послуг, оскільки на базі законодавчих актів здатна створити сприятливе правове середовище для ефективної взаємодії всіх учасників інноваційного процесу. Крім того, держава формує пріоритети розвитку науки і техніки, забезпечує підтримку стратегічно важливих галузей.

Загалом участь держави у розвитку інноваційної діяльності може бути як прямою (підтримка стратегічно важливих інновацій), так і опосередкованою (законодавче забезпечення інноваційного процесу, створення інноваційної інфраструктури). Оптимальним є поєднання цих виявів та створення національної інноваційної системи, здатної швидко реагувати на зміни

ринкової ситуації, з підтримкою складних стратегічних проектів з високим ступенем технічного та фінансового ризиків. [1, с. 66-67]

Україна за науково-технічним рівнем та якістю послуг значно відстає від передових країн світу. Історично склався такий стереотип, що сфера послуг – це другорядний сектор економіки і розвивається лише за рахунок матеріального виробництва. На сьогодні розподіл послуг і матеріального продукту в багатьох випадках стає все більш умовним. Кожний вид матеріальної продукції породжує ціле різноманіття супроводжуваних послуг, а виробництво наступних тягне за собою удосконалення чи створення ще більшої кількості матеріальних елементів. За рахунок нових інформаційних технологій послуги і матеріальний продукт взагалі нероздільні. Тому послуги з кожним роком набувають все більш позитивної динаміки в економіці. За даними статистики, у 2011 р. обсяг реалізованих послуг населенню, порівняно із 2010 р., збільшився на 10326,9 млн. грн, обсяг реалізованої інноваційної продукції збільшився на 8689,1 млн. грн. [2, с. 295] Стрімка поява і розвиток цілого ряду інновацій у сфері послуг, перш за все в телекомунікаціях, кредитно-фінансових, ділових послугах, розширення торгівлі, не слід розглядати як нищівне для економіки відкликання ресурсів від матеріальної сфери. Це позитивний процес, який відображає нові потреби і перспективи розвитку господарства і суспільства, а у випадку нашої держави – одна із найважливіших умов виходу промисловості і інших галузей господарства із кризового стану і їх подальшого прогресу.

Аналіз тенденцій розвитку інновацій у сфері послуг в країнах Заходу дозволяє виокремити низку напрямків, найбільш важливих для нашої економіки. Перш за все держава повинна сприяти формуванню і розвитку малого бізнесу, котрий у послугах займає традиційно важливі позиції. Висока працездатність більшості послуг і порівняно невеликі розміри стартового капіталу сприяють розвитку в цій сфері малого підприємництва, тому держава повинна заохочувати цей найбільш економічний і швидкий варіант розширення послуг, що вестиме до підвищення загального рівня життя населення і збільшення в країні середнього класу. При цьому держава повинна звернути більшу увагу на високотехнологічні та інноваційні види діяльності малого підприємництва. Великий потенціал для їх розвитку міститься у високому освітньому і професійному рівні робочої сили. Тому варто також удосконалювати освітній процес на всіх його рівнях і максимально стимулювати і заохочувати його учасників. Подібні види малого бізнесу спроможні в короткі строки дати значний народногосподарський ефект.

Усебічної підтримки заслуговують технополіси,

технопарки, наукові інкубатори, котрі стали б центрами наукових досліджень і розробок, зосередженням ділових послуг наукового змісту і ринкової спрямованості. Доцільно спочатку орієнтуватися на більш ефективні форми організації малого підприємництва, надаючи такого роду об'єднанням ті чи інші пільги.

Участь держави в якості активного суб'єкта господарювання у сфері послуг найбільш виявляється в області соціально-культурного обслуговування, послуги якої як найважливіші соціальні цінності вимагають рівного доступу всіх членів суспільства до них, незалежно від платоспроможного попиту на ці блага, і диктують необхідність дотримання принципу соціальної справедливості, гарантій рівності соціальних прав на освіту, охорону здоров'я та культурні цінності. У соціально-культурній сфері зарубіжний досвід переконує в помилковості розповсюдження на її галузі принципів і способів роздержавлення, які практикують у матеріальному виробництві. Водночас однаково небезпечно тут і збереження тотального одержавлення. У сфері послуг відносини державного і приватного секторів є динамічними і постійно мінливими взаємодіями економічних інтересів різних груп. Рівень і масштаби розвитку інновацій на ринку послуг змінюються залежно від дії різних факторів, які можна поділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори діють на державному або на регіональному рівні. Внутрішні фактори активізації інноваційної діяльності діють на рівні підприємства, таким чином керівництво може впливати на показники їх результативності та ефективності. Зовнішні та внутрішні фактори тісно пов'язані між собою, однак по-різному впливають на інноваційну активність підприємств. Зовнішні фактори мають опосередкований вплив на підприємство, проте вони створюють сприятливі умови для активізації інноваційної діяльності, у той час, як внутрішні стимулюють таку активність на кожному окремому підприємстві.

До зовнішніх можна зарахувати такі основні фактори:

- державне стимулювання інноваційної активності;
- розвиток інфраструктури інноваційної діяльності;
- удосконалення нормативно-правової бази;
- підвищення рівня захисту інтелектуальної власності.

До основних внутрішніх факторів належать:

- активізація внутрішніх зв'язків на підприємстві;
- стимулювання створення інноваційної культури;
- навчання та підвищення кваліфікації персоналу;

- орієнтація на ринок – пошук нових споживачів та партнерів;
- зміна техніко-технологічних і соціальних умов виробництва, який є основним фактором, що забезпечує пропозицію все більшого числа інноваційних послуг як для індивіда, так і загалом для суспільства [3, с. 15].

Вищенаведені фактори є узагальненими та можуть бути розподілені за функціональними ознаками на окремі підгрупи. Так державне стимулювання інноваційної активності можна розмежувати за напрямками:

- фінансовий (стимулюючі податкові заходи; фінансування перспективних напрямів розвитку науки; дотації; державні замовлення);
- організаційно-економічний (стимулювання капіталовкладень у реконструкцію, оновлення та створення інфраструктури виробництва; заохочення комерційних банків у надання кредитів під інноваційні проекти);
- політичний (законодавча діяльність, визначення стратегічних пріоритетів розвитку держави, захист інтересів внутрішніх виробників тощо).

Найбільший ефект може дати формування плюралістичної структури, репрезентованої державними, приватними і неприбутковими установами та організаціями, які підпорядковують свою діяльність під рішення конкретних соціальних задач і користуються податковими та іншими пільгами. Можливості формування в соціально-культурній сфері ефективного некомерційного сектору на основі самоорганізації населення і його фінансування із позабюджетних джерел вельми обмежені через надмірний дефіцит фінансових ресурсів і відсутність традицій, тому головна роль у формуванні неприбуткових структур повинна належати державі. Державні підприємства у сфері послуг формують конкурентні відносини з приватними структурами, що стимулює цінову і нецінову конкуренцію, сприяє поліпшенню якості обслуговування населення. Державні інститути встановлюють стандарти і в області якості обслуговування, і в області заробітної плати, і умов праці у сфері послуг загалом.

Дуже важливий досвід реформування за кордоном державного сектору соціально-культурної сфери, розвиток його в межах конкурентного середовища, впровадження механізмів ринкового типу, конкурсний порядок фінансування і залучення на цій основі до реалізації державних програм приватних некомерційних структур. При цьому за державою зберігається провідна роль у розвитку цього ключового в сучасному суспільстві сектору. В основному за рахунок держбюджету за кордоном фінансується більшість галузей, причому ступінь

фінансування постійно збільшується. Держава виконує і зростаючі за своїм значенням функції розробки стратегії в цій сфері, нормативно-правового забезпечення господарської діяльності, в тому числі ринкових відносин, зниження тут негативних виявів конкуренції. Посилюється функція контролю за діяльністю установ, причому акцент робиться не на економічні підходи і методи, а на кінцеві результати. Використання досвіду децентралізованого керування системою, делегування прийняття рішень на місцевий рівень у наших умовах може суттєво прискорити процес соціальної розквітості особистості, формування громадянського суспільства [4, с. 32].

Зарубіжний досвід переконує у необхідності подолати катастрофічне відставання української сфери послуг за науково-технічним рівнем. Розробка сучасних інноваційних та технологічних засобів для малого бізнесу, для конкретних операцій у галузі послуг повинна стати пріоритетною позицією науково-технічної політики. Основними напрямками, що сприятимуть активізації інноваційної діяльності у сфері послуг, можна вважати такі:

1. Активізацію інвестиційної діяльності в країні (збільшення обсягу як вітчизняних, так і закордонних інвестицій у розвиток науки та техніки).
2. Забезпечення реалізації науково-технічних розробок, тобто впровадження інновацій.
3. Формування ефективного механізму відбору інноваційних проектів.
4. Стимулювання творчості науково-технічних працівників.
5. Розвиток інфраструктури інноваційної діяльності (технополіси, технопарки, «інкубатори» середнього та малого бізнесу, консалтингові фірми тощо) [5, с. 267].

Особливої уваги заслуговує розробка системи стимулів для впровадження інновацій у виробництво. Відомий угорський економіст Б.Санто поділяє різні методи стимулювання інноваційної діяльності на три основні групи [6]. До першої групи він зараховує стимулювання осіб та груп працівників, які беруть участь в інноваційному процесі (матеріальне та моральне стимулювання). Друга група стимулів є найбільшою і в неї входять стимули, що належать до різних економічних, наукових, технічних та інших механізмів. Сюди також належать заходи, які вживає держава в галузі патентування, капіталовкладень, нормативного регулювання, контролю за якістю тощо. Ця ж група містить методи стимулювання інноваційної діяльності за допомогою надання кредитів, регулювання зборів (митних та інших), податкових пільг тощо. До третьої групи належить можливість доступу до різних фінансових засобів, використання різного роду фондів, призначених для розвитку

інноваційної діяльності.

Вищенаведені методи стимулювання Б. Санто не враховують ще такі аспекти інноваційної діяльності, як територіальний чинник та чинник ризику. Державні капіталовкладення проводяться на конкурсній основі, враховуючи що інноваційна конкурентоспроможність підприємств у кожному регіоні різна, велика роль у розподілі коштів належить територіальним адміністраціям. Інноваційна діяльність завжди пов'язана з великим ризиком завершитися невдачею, тому більшість підприємств не дуже охоче виділяють кошти на розробку, дослідження та впровадження інновацій, тому значну роль у стимулюванні інноваційної діяльності відіграє страхування інноваційних проектів від провалів. Мається на увазі, що держава повинна повністю або частково покривати збитки від затрат на інновації, які не завершилися успішно. В умовах недостатнього бюджетного фінансування науково-технічної сфери зростає необхідність реалізації позабюджетного стимулювання науково-технічного прогресу. Так ефективною схемою фінансування інноваційної діяльності могла б стати мережа спеціалізованих державних небанківських фінансово-кредитних установ у різних галузях економіки й окремих регіонах для кредитування інноваційних проектів.

Отже, на державному рівні потрібно розробити ефективну систему методів захисту внутрішнього ринку послуг від експансії агресивних і досвідчених іноземних конкурентів на фоні стрімкого розширення міжнародної торгівлі послугами. Досягти прориву вітчизняних фірм на світовий ринок послуг можливо тільки при умовах швидких інституційних, структурних і науково-технічних змін у відповідних галузях української економіки. Це дозволило б успішно реалізувати потенціал розвитку інновацій у сфері послуг, і всього господарства, який міститься у високому освітньому і професійному рівні значної частини трудових ресурсів України.

Ці обставини, як і великий потенціал послуг у подоланні економічних перешкод, повинні знайти адекватне відображення в економічній політиці держави. Проте, як і в попередню епоху, зберігається її переважна орієнтація на матеріальне виробництво, а неодноразово декларовані пріоритети галузей соціального блоку не підкріплюються реальними справами. Як і раніше, діє успадкований від минулого, залишковий принцип фінансування соціально-культурної сфери. Відмова від подібної практики конче необхідна і означала б підтримку і розвиток довготривалих стратегічних факторів економічного зростання і соціального прогресу.

Список літератури

1. Тимошенко, Н. Ю. Фактори активізації інноваційної діяльності підприємств в Україні [Текст] / Н. Ю. Тимошенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 10. – С. 66-67
2. Статистичний щорічник України за 2011 рік [Текст] / Під ред. О. Г. Осауленка. – К. : Август Трейд, 2011 – 554 с.
3. Денисенко, М. П. Стратегічна місія інноваційної діяльності та шляхи її активізації в Україні [Текст] / М. П. Денисенко, Я. В. Риженко // Проблеми науки. – 2007. – № 6. – С. 10 – 16
4. Демидова, Л. С. Сфера услуг в постиндустриальной экономике [Текст] / Л. С. Демидова // Экономика и международные отношения – 1999. – № 2. – С. 24-32
5. Ніронович, Н. І. Методи стимулювання інноваційної діяльності на промисловому підприємстві [Текст] / Н. І. Ніронович // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository – 2000. – С. 266 – 271. – [Режим доступу]:– <http://ena.lp.edu.ua>
6. Санто Б. Інновація як средство економічного розвитку [Текст] / Б. Санто: Пер. з угор. зі змінами. та доп. автора, під заг. ред. Б. В. Сазонова. – М. : Прогресс, 1990. – 296с.

References

1. Tymoshenko, N. Yu. (2012). Factors of Activating Innovation Activity of Ukrainian Enterprises. Investments: Practice and Experience, 10, 66-67.
2. Osaulenko, O. H. (2011). Statistical Annual Catalogue of Ukraine for 2011. Kyiv: August Trade.
3. Denysenko, M. P., Ryzhenko, Ya. V. (2007). Strategic Mission of Innovation Activity and the Ways of its Activating in Ukraine. Scientific Problems, 6, 10-16.
4. Demydova, L. S. (1999). Service Sector in the Postindustrial Economy. Economy and International relations, 2, 24-32
5. Nironovych, N. I. (2000). Methods of Stimulating Innovation Activity at an Industrial Enterprise. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. 266 – 271. Retrieved September 15, 2013, from : <http://elna.lp.edu.ua>
6. Santo, B. (1990). Innovation as a Mean of Economic Development. Translated from Hungarian amended by the author, under the general editorship of B. V. Sazonov. Moscow: Progress.

Стаття надійшла до редакції 03.10.2013 р.

Олена Миколаївна НОСИК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Національний фармацевтичний університет
вул. Пушкінська, 53, м. Харків, 61002, Україна
E-mail: nosik_e@mail.ru
Телефон: +380577063581

ІННОВАЦІЙНА ДИСФУНКЦІЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМА ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ

Носик, О. М. Інноваційна дисфункція української економіки: проблема визначення поняття [Текст] / Олена Миколаївна Носик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І.Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 201. – Том 14. – № 1. – С. 111-117. – ISSN 1993-0259.

Анотація

На основі аналізу визначень міждисциплінарної категорії дисфункції представниками економічної, соціологічної, політичної, правової науки обґрунтовано зміст інноваційної дисфункції, що притаманна економіці України: у широкому розумінні – руйнування (повне або часткове) відносин функціональної залежності між інноваційною сферою і національною економікою загалом; структурними елементами інноваційної сфери: наукою, освітою виробництвом (інноваційним), ринком, інноваційною інфраструктурою тощо; учасниками інноваційного процесу, які діють на всіх чи окремих його стадіях; суб'єктами інноваційної діяльності і державою як регулятором, її інноваційною політикою. У вузькому розумінні – дисфункціональний стан інноваційної сфери, що характеризується її внутрішньою розбалансованістю, нестабільністю та зовнішніми дисфункціональними наслідками щодо інноваційного розвитку національної економіки та її окремих структурних елементів. Доведено, що в Україні інноваційна дисфункція є системною макроекономічною дисфункцією. За своїми наслідками вона є кризовою, оскільки національна економіка втрачає здатність до інновацій, знаходиться у нижчій точці адаптивної ефективності. Це дисфункція регуляторів інноваційної діяльності. Її причиною та одночасно деструктивним наслідком є поступова втрата українським суспільством людського і соціального капіталів інновацій.

Ключові слова: економічна дисфункція; інноваційна дисфункція; макроекономічна і мікроекономічна дисфункція; інноваційний розвиток; інноваційна активність; кризова дисфункція; дисфункція регуляторів інноваційної діяльності.

Елена Николаевна НОСИК

ИННОВАЦИОННАЯ ДИСФУНКЦИЯ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ

Аннотация

На основе анализа определений междисциплинарной категории дисфункции представителями экономической, социологической, политической, правовой науки обосновано содержание инновационной дисфункции, присущей экономике Украины: в широком смысле - разрушение (полное или частичное) отношений функциональной зависимости между инновационной сферой и национальной экономикой в целом; структурными элементами инновационной сферы: наукой, образованием, производством (инновационным), рынком, инновационной инфраструктурой; участниками инновационного процесса, которые действуют на всех или отдельных его стадиях; субъектами инновационной деятельности и государством как регулятором, его инновационной политикой. В узком смысле – дисфункциональное состояние инновационной сферы, которое характеризуется ее внутренней разбалансированностью,

нестабільністю і зовнішніми дисфункціональними наслідками стосовно інноваційного розвитку національної економіки в цілому і її окремих структурних елементів. Доказано, що в Україні інноваційна дисфункція є системною макроекономічною дисфункцією. По своїх наслідках інноваційна дисфункція є кризовою, оскільки національна економіка втрачає здатність до інновацій, перебуває в нижчій точці адаптивної ефективності. Це дисфункція регуляторів інноваційної діяльності. Її причиною і одночасно руйнівним наслідком є поступова втрата українським суспільством людського і соціального капіталу інновацій.

Ключові слова: економічна дисфункція; інноваційна дисфункція; макроекономічна і мікроекономічна дисфункція; інноваційне розвиток; інноваційна активність; кризовий дисфункція; дисфункція регуляторів інноваційної діяльності.

Olena Mykolaivna NOSYK

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Management and Administration
National Pharmaceutical University
Pushkinska str., 53, Kharkiv, 61002, Ukraine
E-mail:nosik_e@mail.ru
Тел.:(057) 706-35-81

INNOVATIVE DYSFUNCTION OF THE UKRAINIAN ECONOMY: PROBLEM WITH THE CONCEPT DEFINITION

Abstract

On the analysis of definitions of interdisciplinary category of dysfunction representatives of economics, sociological, politica and, legal sciences justified innovative content of dysfunction which is appropriate to the economy of Ukraine : in the broadest sense - the destruction (complete or partial) of functional dependence of relations between innovation sphere and the national economy as a whole, the structural elements of the innovation areas: science, education, manufacturing (innovative), the market, innovation infrastructure, innovation process participants that operate on all or some of its stages; subjects of innovation and the state as a regulator, its innovation policy. In a narrow sense , dysfunctional state innovation sphere, which is characterized by its intrinsic lack of balance, instability and external dysfunctional consequences regarding innovative development of the national economy as a whole and its individual structural elements. It is proved that in Ukraine innovative dysfunction is a system macroeconomic dysfunction. In its consequences innovative dysfunction is a crisis, as the national economy loses the ability to innovate and is at the lowest point of adaptive efficiency. This is a dysfunction of regulators of innovation. Its cause and simultaneously destructive consequence is a gradual loss of Ukrainian society of human and social capital of innovation.

Keywords: economic dysfunction; innovative dysfunction; macroeconomic and microeconomic dysfunction; innovative development; innovation activity; crisis dysfunction, dysfunction regulators innovation.

JEL classification: O100, O300

Інноваційній активності господарських суб'єктів в Україні властиве довготривале падіння її і без того низького рівня. У промисловості за період 1994-2012 рр. зменшення питомої ваги підприємств, що займалися інноваціями, дорівнює 9,4% – з 26,8% у 1994 р. до 17,4% у 2012 р. Протягом 2000-2011 рр. питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, зменшилася на 2% – з 14,8% у 2000р. до 12,8% у 2011 р., питома вага реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції за період 2001-2012 рр. зменшилася на 3,5% – з 6,8% у 2001 р. до 3,3% у 2012 р. [1; 2, с. 52-53; 3]. Кризовий стан інноваційної сфери знаходить свій вияв не лише у довготривалому

падінні рівня інноваційної активності, а і у її переважно імітаційному характері, оскільки більшість інновацій є новими тільки для підприємств, що їх впроваджують, а не для ринку чи економіки (національної, світової). Отже, характерним для інноваційної діяльності в Україні є довготривалий кризовий стан, що свідчить про інноваційну дисфункцію національної економіки та диктує необхідність теоретичного обґрунтування її змісту з метою з'ясування її рівня, причин, наслідків та напрямів подолання.

Проблемам інноваційного розвитку присвячено багато творів вітчизняних та зарубіжних науковців. Термін «інноваційна дисфункція» був

застосований засновником і директором Energy Canada Inc., членом Всесвітнього інноваційного фонду Мартином Бургером при характеристиці стану енергетичної галузі: «Світ зіткнувся з гострою проблемою реалізації інновацій в енергетиці. Я називаю це інноваційної дисфункцією. На мій погляд, вся справа в природі постачальників енергії, їх структурі, їх політиці, їх майнових правах та небажанні пробувати щось нове»[4]. У творах Р. К. Мертон розкрито зміст соціальних дисфункцій, політичні досліджуються О. М. Максимовою, правові – С. Т. Олейниковим. Теорія економічної дисфункції обґрунтована О. С. Сухаревим. Однак у наш час інноваційна дисфункція не отримала ще всебічного теоретичного обґрунтування представниками економічної науки.

Метою статті є визначення змісту поняття інноваційної дисфункції та обґрунтування її сутнісних характеристик та особливостей в Україні.

Якщо звернутися до філософського розуміння змісту поняття «функція» (лат. *functio* – виконання, дія), то це обов'язок, коло діяльності. У логічному, особливо математичному, сенсі функція означає відношення залежності двох змінних величин або групи величин, які характеризуються тим, що зміна однієї величини має наслідком зміну іншої, тобто кожній величині однієї групи завжди певним чином підпорядковується кожна (або багато) величина іншої групи [5, с. 498]. При цьому наслідки такого підпорядкування можуть бути несприятливими, тобто дисфункціональними.

Поняття «дисфункція» (лат. *dis* – ускладнення, порушення, розлад і *functio* – виконання, дія) за сферою застосування є міждисциплінарним. Розглянемо тлумачення дисфункції у суспільних науках.

У науковий обіг соціологічних досліджень поняття «дисфункція» («соціальна дисфункція») запроваджено одним з провідних теоретиків структурного функціоналізму, американським соціологом науки Р. К. Мертоном. У його розумінні, функції – це наслідки поведінки певних соціальних об'єктів, які сприяють адаптації чи пристосуванню певної системи. Р. К. Мертон, підкреслюючи необхідність концептуального розмежування між тими випадками, коли суб'єктивна мета, що передбачається, збігається з об'єктивним результатом, і тими випадками, коли вони є розбіжними, розподіляє соціальні функції на явні – це ті об'єктивні результати, що сприяють регулюванню адаптації системи, що планують і усвідомлюють її учасники; і латентні – відповідно ті, які вони не планують і не усвідомлюють. Дисфункції, за Р. К. Мертоном, – це ті наслідки, які зменшують адаптацію чи регулювання системи. Вони також можуть бути явними і латентними. Є ще емпірична вірогідність нефункціональних

наслідків, які просто несуттєві для системи, що розглядається. У будь-якому певному випадку поведінка об'єкта може мати як функціональні, так і дисфункціональні наслідки, приводячи до важкої і важливої проблеми розробки критеріїв для оцінки чіткої рівноваги сукупності наслідків [6, с. 146]. Дисфункціональний наслідок, порушуючи стабільність системи, може сприяти її динаміці. При цьому Р. К. Мертон вказує на недоцільність обмеження аналізу функціями, що виконуються для «суспільства», оскільки елементи можуть бути функціональними для одних індивідів та підгруп і дисфункціональними для інших. Тому необхідно розглядати коло одиниць, для яких елемент має певне значення: індивіди з різноманітними статусами, підгрупи, більш велика соціальна система і культурні системи»[6, 146-147].

У політології зміст поняття дисфункція трактується як спотворення або низька ефективність функцій політичних інститутів. Як пише О. М. Максимова, причиною дисфункцій може виступати нездатність підсистем політичної системи, що містять політичні інститути, виконувати свої функції, вирішувати поставлені завдання внаслідок існуючих ресурсних та організаційних обмежень. Будь-яка політична система (стійка або нестійка) на різних етапах свого існування стикається з нестабільністю. Різниця полягає лише в тому, наскільки система здатна долати наростання дисфункцій і попереджати кризи розвитку. Варіантів розвитку системи в такому випадку два. Дисфункції у політичній системі викликають політичний процес, який призводить або до усунення дисфункції і розбудови системи, або до її руйнування[7, с. 130]. Представники політологічної науки трактують дисфункцію у сфері політики як нестабільність політичної системи, як обумовлену ресурсними і організаційними обмеженнями неспроможність її елементів виконувати певні функції. «Чим більша кількість параметрів політичної системи, за якими визначаються дисфункції, тим більший обсяг має політична нестабільність. За таких умов, політичній системі важче відновити стабільність та зберегти свою якісну визначеність. Виникнення кризи як прояву політичної нестабільності характеризує загострення дисфункції за певним параметром. Якщо має місце загострення дисфункцій за основними параметрами, то можна констатувати наявність системної кризи» [7, с. 131].

На думку С. М. Олейникова, в юридичній науці функції виокремлені в більшості правових явищ. Дисфункції характеризують такий тип відносин, коли наслідки деякого явища, події, дії або процесу виявляються несприятливими для певного об'єкта. Стосовно дисфункції правової антикультури, то це напрямки її зовнішнього

негативного впливу на суспільний і державний лад, соціальні інститути, правову свідомість і правовий менталітет [8, с. 202-203]. Отже, юридична наука трактує дисфункцію як несприятливі наслідки впливу певних правових інститутів.

Основи концепції економічної дисфункції розроблено російським економістом, д.е.н., проф., провідним науковим співробітником Інституту економіки РАН О. С. Сухаревим у контексті інституційно-еволюційного підходу. Окремі аспекти концепції економічної дисфункції інститутів розкрито у працях соціологів Т. Киенко, О. Коленнікової, Р. Ривкіної, економістів І. Єфіменко, А. Фоміна.

На думку О. Сухарева, економічна дисфункція – це зниження якісних характеристик конкретного економічного інституту, систем правил, організації, а також економіки загалом. Причини цього процесу можуть бути різними, однак ознакою є втрата інститутом цілі, розмивання області докладання зусиль, функцій, із чого випливають збільшення трансакційних витрат і зниження стійкості до випадкових модифікацій[9]. Економічна дисфункція трактується як дисфункціональність інститутів. «Під дисфункцією економічного об'єкта будемо розуміти порушення, розлад функцій якого-небудь органу, системи економічного інституту, переважно якісного характеру[10, с. 278]. При цьому під інститутами розуміються не тільки формальні і неформальні правила і механізми примусу до їх дотримання, а й у широкому сенсі організації та інші економічні структури.

А. Фомін, досліджуючи соціально-економічні дисфункції держави як економічного регулятора, визначає, що вони пов'язані з неефективністю виконання державою тих чи інших функцій, ототожнює їх з «провалами» держави [11]. Т. Киенко вважає, що дисфункції інституту соціальної праці – це порушення і спотворення професійно-етичних засад і формальних вимог, територіальна, відомча, галузева дезінтеграція професійних спільнот, віддалення і відчуження від спільноти клієнтів[12]. На думку І. Єфіменко, яка досліджує дисфункції у сфері житлово-комунального господарства: «За своєю природою дисфункції виступають «провалами» чи банкрутствами системи, що не дозволяє їй виконувати в нормальному режимі свої основні функції [13, с. 11].

У наукових джерелах репрезентовані також різні класифікації економічних дисфункцій. Так О. Сухарев виокремлює: а) системну або макроекономічну дисфункцію : «Будемо називати системною (макроекономічною) дисфункцією такий нерівноважний динамічний стан господарської системи, при якому всі основні параметри інституціональних установлень цієї

системи відчують втрату якості» [10, с. 280] ; б) мікродисфункцію – часткову втрату економічною системою функцій. На його думку, в економіці завжди існують мікродисфункції, які можуть бути фактором системних дисфункцій: «Насамкінець система втрачає функції або відбувається скорочення функціонального потенціалу (якісного змісту) виконуваних функцій, звужується область докладання зусиль, збільшуються витрати функціонування, скорочуються або видозмінюються цілі системи - будь-які дії за зазначеними напрямками будуть виступати в якості факторів системної дисфункції» [10, с. 283].

Макроекономічна дисфункція «є нижньою точкою адаптивної ефективності – ефективності дії правил, які задають розвиток економічної системи у часі» [10, с. 280]. «Адаптивна ефективність – це здатність економічної системи до навчання, інновацій, протидії ризикам, її готовність до розв'язання проблем, що перешкоджають розвитку» [14, с. 76].

А. Фомін відносно дисфункцій держави як економічного суб'єкта розрізняє: а) загальні дисфункції, притаманні всім національним господарствам; б) специфічні дисфункції, що відображають рівень державного регулювання та соціально-економічного розвитку окремого національного господарства; в) часткові дисфункції держави як регулятора, що виявляються у його конкретній сфері [11].

Таким чином, спираючись на філософське розуміння функції, теорію економічної дисфункції та результати аналізу підходів до визначення дисфункції представниками економічної, соціологічної, політологічної, юридичної наук, можна зробити такі висновки: по-перше, варто розрізняти зміст дисфункції у широкому і вузькому розумінні. У широкому розумінні дисфункція – це певний ступінь порушення відносин міжсистемної залежності, це ситуація, коли внаслідок певних причин (у тому числі - і неякісного виконання функцій) об'єкт впливу певної системи (соціальної, економічної, політичної, правової) стає до нього повністю чи частково несприятливим. Тобто дисфункцію можливо трактувати як розрив (повний чи частковий) міжсистемних функціональних зв'язків. Це порушення може мати своїм виявом 1) дисфункціональні наслідки, які, за Р. К. Мертоном, послаблюють саморегуляцію системи чи її пристосованість до середовища; 2) нефункціональні наслідки – відсутність будь-яких наслідків стосовно стану об'єкта впливу, оскільки в результаті розриву відносин міжсистемної залежності об'єкт стає некерованим з боку системи, індиферентним до її функціонального впливу. У вузькому розумінні дисфункція – це дисфункціональні наслідки функціонування певної системи, що породжують дестабілізацію як

самої системи, так і об'єкта її впливу. Але треба підкреслити, що дисфункція і дисфункціональні наслідки не є тотожними поняттями. Дисфункціональні (несприятливі) наслідки є негативним результатом впливу однієї змінної на залежну від неї іншу змінну, а дисфункція у широкому розумінні – це часткове чи повне порушення відносин залежності між цими величинами, відносин підпорядкування взаємозалежних перемінних величин. У цьому випадку дисфункціональні наслідки є, на нашу думку, одним з виявів дисфункції – розриву перемінних величин, їх відособлення одна від одної, автаркції (незалежності).

По-друге, дисфункція є полікритеріальним за змістом поняттям: а) за критерієм виду суспільної системи, функціонування якої аналізується, дисфункції можуть бути *соціальними, економічними, політичними, правовими та ін.* Треба вказати на взаємозв'язок зазначених дисфункцій, оскільки суспільство – це інтегративна цілісність, взаємопов'язаними елементами якої є системи, що розглядаються. Отже, дисфункції можуть бути соціально-економічними, соціально-політичними, політико-правовими тощо; б) за сферами та видами суспільної життєдіяльності дисфункції бувають *виробничі, інвестиційні, інноваційні, фінансові, споживчі, сфери обігу, наукові, освітні, культурні та ін.*; в) за регуляторами економічної поведінки – *дисфункції державного, правового, корпоративного, громадського, міжнародного та ін. регулювання, дисфункції ринкового механізму*; г) за характером і наслідками дисфункції можуть бути *системними (макродисфункції)*, що охоплюють всю систему, і *частковими (мікродисфункції)*; д) за сферою впливу дисфункції можуть бути *зовнішніми* – дисфункціональні наслідки впливу системи на певні об'єкти; і *внутрішніми* – дисфункціональний стан самої системи. Зазначені види є взаємопов'язаними: як правило саме внутрішня дисфункція породжує зовнішню; є) за наслідками треба розрізняти дисфункції, що обумовлюють зміни у системі та у об'єктах її впливу – *дисфункції розвитку*, і дисфункції, що можуть обумовити їх руйнування – *кризові дисфункції*; е) за масштабом, спираючись на класифікацію А. Фоміна, дисфункції можуть бути *загальними, специфічними, спеціальними*; ж) за економічним рівнем дисфункціональні наслідки дисфункції можуть також бути: *наноекономічними*, притаманними окремим підрозділам, структурним одиницям підприємства, організації; *мікроекономічними* – дисфункції підприємств, організацій як цілісної системи; *мезоекономічними*, що охоплюють певні регіони, галузі, галузеві комплекси; *макроекономічними* – дисфункції рівня національної економіки; *міжнародними*, оскільки у світовому господарстві дисфункціональний стан

та дисфункціональні наслідки діяльності можуть бути притаманними певним видам та сферам міжнародних економічних відносин, а також міжнародним регулятором.

По-третє, як слушно зазначає О. С. Сухарев, подолання системної економічної дисфункції вимагає кардинальних змін у правовому полі економічних взаємодій, відновлення якості потенціалу і кількості функцій з метою знаходження принципово нової комбінації господарського і правового порядків у межах певної системи, а також розробки адекватних заходів економічної політики [10, с. 281].

Інноваційна дисфункція інтегрує у своєму змісті сутнісні риси економічної і соціальної дисфункцій. *Інноваційна дисфункція у широкому розумінні* – це руйнування (повне або часткове) відносин функціональної залежності між а) інноваційною сферою і національною економікою загалом; б) структурними елементами інноваційної сфери: наукою, освітою, виробництвом (інноваційним), ринком, інноваційною інфраструктурою тощо; в) учасниками інноваційного процесу, які діють на всіх чи окремих його стадіях; г) суб'єктами інноваційної діяльності і державою як регулятором, її інноваційною політикою. У вузькому розумінні *інноваційна дисфункція* – це дисфункціональний стан інноваційної сфери, що характеризується її внутрішньою розбалансованістю, нестабільністю, та зовнішніми дисфункціональними наслідками щодо інноваційного розвитку національної економіки та її окремих структурних елементів.

На нашу думку, зараз в Україні інноваційна дисфункція, по-перше, має не галузевий (як, наприклад, за оцінкою М. Бургера, інноваційна дисфункція у енергетичній галузі), а національний рівень – це системна макроекономічна дисфункція, яка за своїми наслідками наближається до своєї кризової форми. Національна економіка втрачає здатність до інновацій, тобто знаходиться у нижчій точці адаптивної ефективності. Характер інноваційної дисфункції національної економіки України досить влучно відображає термін «інноваційний дефолт» [15].

По-друге, інноваційна дисфункція в Україні – це системна дисфункція регуляторів інноваційної діяльності, насамперед – державно-правового і корпоративного. В. П. Семиноженко справедливо підсумовує, що інноваційна модель розвитку в Україні все ж не прижилася. Відповідні закони не діяли, фінансування науки неухильно скорочувалося, стимули і пільги, передбачені для інноваційної та науково-технічної діяльності, скасовувалися майже одразу після їх впровадження. Реальної зацікавленості у перетворенні результатів наукової діяльності на економічне зростання не демонстрували ні

держава, ні бізнес. І це один з найбільших парадоксів новітньої історії України [16, с. 42].

По-третє, інноваційна дисфункція в Україні є кризовою, виступає реальною загрозою національній економічній безпеці. Відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженою Наказом Мінекономіки України № 60 від 02.03.2007 р., частка підприємств, що впроваджують інновації, в загальній кількості промислових підприємств складає не менше 50%, що є пороговим значенням цього індикатора стану науково-технологічної безпеки України [17]. Цей показник у 2011 році (12,8%) майже у 4 рази був менший за його порогове значення. Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції повинна бути не менше 5%, а у 2012 році цей показник складає тільки 3,3%, тобто був у 1,5 рази менший за порогове значення цього індикатора науково-технологічної безпеки.

По-четверте, інноваційна дисфункція в Україні є соціально-економічною, оскільки має

дисфункціональний вплив не тільки на економічний, а і соціальний розвиток суспільства.

Інноваційна дисфункція в Україні пов'язана не лише з обмеженістю фінансових ресурсів інноваційної діяльності, відсталою технологічною структурою національної економіки, яка гальмує науково-технічний розвиток, неефективною державною інноваційною політикою та недоліками правового регулювання інноваційної сфери, зокрема відносин інтелектуальної власності, нерозвиненістю ринку інновацій, низьким рівнем розвитку інноваційного підприємництва, низькою інноваційною культурою та ін. Її причиною та одночасно і деструктивним наслідком є поступова втрата українським суспільством людського і соціального капіталів інновацій.

Взаємозв'язок інноваційної дисфункції і людського капіталу складає предмет подальшого дослідження проблем і особливостей інноваційного розвитку економіки України.

Список літератури

1. Наукова і інноваційна діяльність (2000-2011 р.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Ротар, А. В. Статистико-економічна оцінка стану інноваційної діяльності у промисловості / А. В. Ротар // Статистика України – 2009. – № 3. – С. 50-57.
3. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2012 р. [Електронний ресурс] / Держстат України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
4. Бургер, М. Я называю это инновационной дисфункцией [Электронный ресурс] / М. Бургер. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/07/26/1267425834/7.pdf>.
5. Философский энциклопедический словарь [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 576 с.
6. Мертон, Р. К. Социальная теория и социальная структура [Текст] / Р. К. Мертон. – М.: АСТ, Хранитель, 2007. – 880 с.
7. Максимова, О. М. Синтез параметрів нестабільної політичної системи [Текст] / О. М. Максимова // Теорія і методологія політичної науки. Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Серія: Політологія. – Севастополь, 2011. – Вип. 123. – С. 128-131.
8. Олейников, С. М. Архетипи правової культури й дисфункції правової антикультури [Текст] / С. М. Олейников // Вісник Юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: . – 2012. – № 3 (13). – С. 202-205.
9. Сухарев, О. С. Анализ экономической дисфункции с использованием моделей логистической динамики [Электронный ресурс] / О. С. Сухарев. – Режим доступа: http://science-bsea.bgita.ru/2000/perspektiv_2000/suharev.htm.
10. Сухарев, О. С. Институциональная экономика: теория и политика [Текст] / О. С. Сухарев. – М.: Институт экономики РАН, 2008. – 863 с.
11. Фомин, А. В. Формирование механизмов регулирования: автореферат диссертации на соиск. уч. степ. канд. экон. наук [Электронный ресурс] / А. В. Фомин. – Саратов, 2012. – Режим доступа : <http://rudocs.exdat.com/docs/index-459814.html>.
12. Куенко, Т. С. Институциональный анализ мотивации труда в социальной работе в современной России [Электронный ресурс] : автореферат диссертации на соиск. уч. степ. канд. соц. наук. / Т. С. Куенко. – Ростов-на Дону, 2009. – Режим доступа : <http://library.sfedu.ru/referat/D212-208-01>.
13. Єфіменко, І. А. Основний зміст та прояви дисфункцій житлово-комунального господарства України [Текст] / І. А. Єфіменко // Економіка і регіон. – 2010. – № 2. – С. 11-15.
14. Сухарев, О. С. Основные понятия институциональной и эволюционной экономики: краткий курс лекций [Текст] / Олег Сергеевич Сухарев. – М.: Центр эволюц. Экономике ИСРАН – Брянск: Изд-во Брянск. госун-та, 2004. – 128 с.
15. Ещенко, П. С. Куда движется глобальная экономика в XXI веке [Текст] / П. С. Ещенко, А. Г. Арсеев. – К.: «Знання України», 2012. – 479 с.

-
16. Семіноженко, В. П. Яка інноваційна політика потрібна Україні? / В. П. Семіноженко //Наука і інновації. – 2011. – Т. 7. –№ 1. – С. 41-44.
 17. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженою Наказом Мінекономіки України № 60 від 02.03.2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>.

References

1. Research and innovation activities (2000-2011 y) Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Rotar, A. V. (2009). Statistical and economic assessment of innovation in industry. *Statistics Ukraine*, 3, 50-57.
3. The innovative activity of industrial enterprises in 2012. Retrieved September 15, 2013, from : www.ukrstat.gov.ua.
4. Burger, M. (2011). I call this innovatsion dysfunction. Retrieved September 15, 2013, from : <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/07/26/1267425834/7.pdf>.
5. *Encyclopedic Dictionary of Philosophy*. (1997). Moscow: INFRA-M.
6. Merton, R. K. (2007). *Social Theory and Social Structure*. Moscow: AST, the Guardian.
7. Maximov, A. (2011). Synthesis parameters unstable political system. *Theory and Methodology of Political Science. VisnykSevNTU : Coll. nauk.pr. Series: Politics*, 123, 128 -131.
8. Oleynikov, S. M. (2012). Archetypes legal culture and legal anticulture dysfunction. *Journal of Law Academy of Ukraine named after Yaroslav the Wise. Series, 3 (13)*, 202-205.
9. Sukharev, O. S. (2000). Feasibility dysfunction using logistic models dynamics. Retrieved September 15, 2013, from : http://science-bsea.bgita.ru/2000/perspektiv_2000/suharev.htm.
10. Sukharev, O. S. (2008). *Institutional Economics : Theory and Policy*. Moscow: Institute of Economics.
11. Fomin, A. V. (2012). Formation of regulatory. Saratov. Retrieved September 15, 2013, from : <http://rudocs.exdat.com/docs/index-459814.html>.
12. Kienko, T. S. (2009). Institutional Analysis of motivation in social work in contemporary Russia. Rostov -on-Don. Retrieved September 15, 2013, from : <http://library.sfedu.ru/referat/D212-208-01>.
13. Iefimenko, I. A. (2010). Main content dysfunction and symptoms of Housing and Communal Services of Ukraine. *Economy and region*, 2, 11-15.
14. Sukharev, O. S. (2004). *Concepts institutional and evolutionary economics: a short course of lectures*. Moscow: Center for evolution. IERAN economy.
15. Eshenko, P., Arsenko, A. G. (2012). *Whither the global economy in the XXI century*. - K.: Knowledge of Ukraine.
16. Seminozhenko, V. P. (2011). Which innovation policy is needed Ukraine ? *Science and Innovation*, 7 (1), 41-44 .
17. *Methods of calculating the economic security of Ukraine, approved the Ministry of Economy of Ukraine № 60 from 02.03.2007. (2007)*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>.

Стаття надійшла до редакції 21.11. 2013 р.

Дмитро Володимирович ОЛЕКСІЧ

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра економічної і прикладної економіки,
ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»

Жанна Анатоліївна ОЛЕКСІЧ

асистент,
кафедра бухгалтерського обліку і аудиту,
ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»

МЕХАНІЗМ ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ЕФЕКТУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЬОВИХ ПРОГРАМ І ПРОЕКТІВ

Олексіч, Д. В. Механізм визначення інтегрального ефекту від реалізації державних цільових програм і проектів [Текст] / Дмитро Володимирович Олексіч, Жанна Анатоліївна Олексіч // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 118-126. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Визначено неоднорідність ефекту від використання державних фінансових ресурсів, виокремлено та описано його складові: соціально-економічний і організаційно-економічний ефекти. На підставі їх аналізу сформовано уявлення про сутність інтегрального ефекту залежно від використання державних фінансових ресурсів, від реалізації державних програм і проектів, що потребують використання державних фінансових ресурсів через відображення впливу соціального, організаційного, екологічного та економічного ефектів. Визначено інтегральний показник ефективності використання державних фінансових ресурсів як основний індикатор ефективності реалізації державних програм і проектів, а також можливість його використання при проведенні контролю державних фінансів у межах аудиту ефективності. Розглянуто механізм визначення інтегрального ефекту від реалізації державних цільових програм і проектів через аналіз функцій та цілей держави.

Ключові слова: інтегральний ефект; контроль державних фінансів; аудит ефективності.

Дмитрий Владимирович ОЛЕКСИЧ

Жанна Анатольевна ОЛЕКСИЧ

МЕХАНИЗМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО ЭФФЕКТА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ И ПРОЕКТОВ

Аннотация

Определена неоднородность эффекта от использования государственных финансовых ресурсов и выделены, а также описаны его составляющие: социально-экономический и организационно-экономический эффекты. На основании их анализа сформировано представление о сущности интегрального в зависимости от использования государственных финансовых ресурсов, от реализации государственных программ и проектов, требующих использования государственных финансовых ресурсов через отражения влияния социального, организационного, экологического и экономического эффектов. Определен интегральный показатель эффективности использования государственных финансовых ресурсов как основной индикатор эффективности реализации государственных программ и проектов, а также возможность его использования при проведении контроля государственных финансов в рамках аудита эффективности. Рассмотрен механизм определения интегрального эффекта от реализации государственных целевых программ и проектов через анализ функций и целей государства.

Ключевые слова: интегральный эффект; контроль государственных финансов; аудит эффективности.

© Дмитро Володимирович Олексіч, Жанна Анатоліївна Олексіч, 2013

Dmytro Volodymyrovych OLEKSICH

PhD in Economics,
Department of Economics and Applied Economics,
Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine

Zhanna Anatoliivna OLEKSICH

Lecturer of Department of Accounting and Auditing,
Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine

MECHANISM FOR DETERMINING THE INTEGRAL EFFECT OF THE IMPLEMENTATION OF STATE PROGRAMS AND PROJECTS

Abstract

There has been defined the heterogeneity of the effect of the use of public funds. Its components are described, among them : socio-economic and organization and economic effects. On the basis of these effects there has been formed an idea about the nature of the integral effect of the use of public funds. There has been considered the essence of the integral effect of the implementation of government programs and projects that require the use of public funds through the reflection of the impact of social, organizational, environmental and economic effects. There has been defined the integral index of efficiency of public financial resources as the main indicator of the effectiveness of government programs and projects, and the possibility of its usage during the control of public finances within the audit efficiency. The mechanism determining the integral effect of the implementation of state programs and projects through the analysis of the functions and purposes of the state are defined.

Keywords: *integral effect; control of public finances; audit effectiveness.*

JEL classification: H43, O22

Проблема розуміння системи державного аудиту ефективності є відносно новою, а отже, зрозумілим і очевидним є той факт, що існує велика кількість невіршених питань, що є ключовими і формують загальний напрям розвитку цієї нової економічної проблеми. Еволюція будь-якої наукової думки нерозривно пов'язана з вирішенням прикладних методичних питань, головним з яких є вирішення проблеми формування предмета, мети і методу. Зв'язок предмета і методу є настільки нерозривним, що його важко переоцінити. Формуючи та обираючи певний метод аудиту ефективності, необхідно розуміти мету дослідження і чітко визначити можливі очікування.

Окремих аспектам аудиту ефективності присвячені роботи таких вчених, як Басанцов І., Петрик О., Рябухін С., Саунін А., Симоненко В., Слободяник Ю., Степашин С. та ін. Опубліковані наукові дослідження з проблем впровадження аудиту ефективності, його методики свідчать про те, що комплекс питань, пов'язаних з визначенням його основних параметрів, зокрема аудиту ефективності державних цільових програм, порядку здійснення процедур, потребує подальшого дослідження.

Метою статті є визначення основних складових, що формують інтегральний ефект від використання державних фінансових ресурсів.

Для досягнення вказаної мети поставлено наступні завдання: дослідити сутність

інтегрального ефекту; сформувати інтегральний підхід для оцінки ефективності використання державних фінансових ресурсів.

Будь-яка діяльність має на меті досягнення певної цілі, ефекту. Ключовою формою зовнішнього незалежного фінансового контролю є державний аудит ефективності, головною відмінністю якого є цільова спрямованість з одночасним поєднанням принципів економічної ефективності. Як вже зазначалось, поряд з низкою переваг, вона не позбавлена окремих недоліків, основним з яких є відсутність усталеного розуміння категорії інтегрального ефекту, яка має бути закладена в її основу. При розгляді цієї проблеми і вирішенні питання, пов'язаного із формуванням науково-методичного підходу до оцінки інтегрального ефекту, ми маємо виходити із всебічного розуміння економічних функцій та ролі держави.

Пильної уваги заслуговує підхід до оцінки ефективності В. А. Жукова і С. П. Опенишева. Вчені достатньо глибоко аналізують фінансово-господарську ефективність. Остання, на їх думку, – це сума ефектів, одержаних від проведення контролю державних фінансів, які можна класифікувати таким чином [1]:

- соціальний ефект;
- організаційний ефект;
- економічний ефект.

Під соціальним ефектом розуміється результат покращення діяльності, одержаний унаслідок

запровадження якісної системи контролю державних фінансів [1]. Позитивним наслідком запровадження такої системи вважається поліпшення соціального стану, підвищення соціальної свідомості та відданості справі, довіри до влади. Пильний контроль за розпорядженням та використанням державного майна дозволяє підвищити значущість реалізації соціальних програм, що забезпечує розвиток таких соціальних інститутів, як: освіта, охорона здоров'я, житлово-комунальне господарство, пенсійне забезпечення та ін.

Організаційний ефект полягає у внесенні відповідних змін до організаційної структури виконавчої влади, за підсумками контрольних заходів [1]. Як наслідок, підвищується керованість у державі, скорочуються зайві ланки або створюються нові, необхідні для економіки, підвищується оперативність управління.

Економічний ефект є грошовим вираженням одержаного ефекту від поліпшення діяльності органів виконавчої влади, економії бюджетних і позабюджетних коштів, підвищення рентабельності виробництва, зниження собівартості продукції тощо [1].

На нашу думку, використання цих критеріїв для визначення інтегрального ефекту від реалізації державних цільових програм і проектів, що потребують державних фінансових ресурсів, у системі державного аудиту ефективності цілком можливе. Проте, на думку В. А. Жукова і С. П. Опенишева, зазначені ефекти зводяться до визначення порушень фінансового законодавства та стосуються економії бюджетних та позабюджетних коштів [1]. Відповідно, ми вважаємо, що доцільно конкретизувати їх зміст і надати чітке науково-методичне розуміння інтегрального ефекту як сукупності зазначених розрізнених ефектів.

Наявність економічного ефекту (прибутку, економічної вигоди) нами вилучається із розрахунків, що обумовлено роллю держави як інституту, діяльність якого спрямована на вирішення соціально-економічних проблем, а не використання державних фінансових ресурсів для одержання економічної вигоди. Така позиція пояснюється тим, що неприбуткова діяльність не свідчить про відсутність прибутку як такого, а лише визначає, що він не є пріоритетом для певної діяльності. Водночас, аналіз має проводитися у зіставних показниках і єдиних одиницях виміру. Універсальність грошей як єдиного базису економічних відносин свідчить на їх користь, проте грошовий вираз не завжди дозволяє сформувати повну картину.

Самі проекти і програми, які ініціюються та реалізуються державою, поділяються на такі, що спрямовані на вирішення конкретних громадських або соціальних питань, та такі, що спрямовані на

реструктуризацію та оновлення роботи державного апарату з метою підвищення ефективності такої організаційної структури. Отже, розглядаючи питання ефекту, ефективності, виходячи із сьогоднішніх функцій держави, ми пропонуємо розглядати зазначені ефекти відповідно до реалізації державних проектів, а саме:

- Соціально-економічний ефект – результат від реалізації державних цільових програм і проектів у сфері покращення життя та добробуту громадської спільноти. Наочно цей ефект можна подати як оцінений рівень покращення добробуту суспільства.
- Організаційно-економічний ефект – результат модернізації та перетворення організаційної структури державного управління, що дає можливість ефективнішого управління організаційними процесами. Держава знаходиться у стані постійного розвитку, а схеми управління потребують оновлення відповідно до поточних вимог. Проте економічне питання для проведення таких реорганізацій повинно мати вирішальний вплив. Таким чином, будь-яка реорганізація повинна бути економічно доцільною та ефективною.

Водночас необхідно зазначити, що ефект від реалізації проектів державою не є сукупністю економічного, організаційного та соціального ефектів, а утворює самостійну цілісність (єдність). У межах цього ефекту вони не розглядаються як окремі частини одного цілого, а в різних пропорціях, і під дією різноманітних механізмів формують єдиний економічний результат (інтегральний ефект).

Інтегральний ефект від використання державних фінансових ресурсів – це результат, що одержується як наслідок реалізації державних проектів, які потребують державних фінансових ресурсів, обумовлений функціями та цілями функціонування держави. Зрозуміло, що будь-який проект не є відокремленою одиницею, а розглядається як певна сукупність розрізнених цілей. Так при вирішенні організаційних проблем цілком можливе паралельне вирішення і соціальних, а отже чітку межу встановити досить важко. Відповідно до вищесказаного, на нашу думку, проект слід зараховувати до соціальних або організаційних, якщо питома вага одного з ефектів переважає або вважається вирішальною за цілями реалізації проекту.

Проте однобічний розгляд зазначених цілей, на нашу думку, не зовсім правильний. Державні цільові програми можуть формувати поряд з вищезазначеними економічним, соціальним та організаційним ефектом, ще й важливий на сьогодні екологічний ефект, вплив якого виявляється у зменшенні шкоди довкіллю, яка

може бути завданою в результаті дії антропогенного чинника. Об'єднуючи вищезазначене та розуміння дії різноманітних чинників на досягнення основних економічних цілей держави, пропонуємо розглядати інтегральний ефект від використання державних фінансових ресурсів як сукупну дію економічних, соціальних, організаційних та екологічних чинників.

Результативність будь-якого проекту, в тому числі і такого, що потребує використання державних фінансових ресурсів, виявляється через досягнення встановлених цілей. Таке досягнення зазвичай репрезентоване через зміну основного набору індикаторів. Відповідно, інтегральний ефект від реалізації державних цільових програм і проектів запропоновано визначати шляхом оцінювання приросту основних показників на макrorівні (економічних (*E*), соціальних (*S*), організаційних (*O*) та екологічних (*En*)), які характеризують результати досягнення ключових цілей держави у відповідних напрямках. Розрахунок цього ефекту запропоновано проводити шляхом переведення кількісних показників у бінарні характеристики (0 або 1).

Проте необхідно чітко усвідомлювати, що показники, характеризуючи одну й ту саму змінну, можуть змінюватися у різних напрямках. Таким чином, при проведенні розрахунків зазначені вище групи індикаторів будуть поділені на такі, вплив яких має конструктивний та деструктивний характер. Конструктивна зміна втілюється у збігу динаміки зміни та добробуту населення. Такі фактори, чий вплив трактується нами як конструктивний, оцінюються в 1 бал при зростанні їх значень у результаті використання державних фінансових ресурсів. Якщо їх значення зменшується або не змінюється, то цим показникам надається бінарна оцінка в 0 балів. Деструктивна зміна знаходить свій вияв у зворотній динаміці зміни індикатора та добробуту населення. Для факторів, чий вплив вважаємо деструктивним, логіка встановлення бінарних оцінок є зворотною.

Розглянемо детальніше, про які саме індикатори йде мова. Група економічних індикаторів має відображати зростання добробуту в результаті використання державних фінансових ресурсів. Розглянувши та проаналізувавши основні макроекономічні показники, що використовують у роботі Світовий банк [9] та Міжнародний валютний фонд [6], а також низка світових консалтингових компаній та організацій [7; 10], ми сформувавши групу основних індикаторів, які відображають зміни добробуту у країні: ВВП на душу населення (GDP_{cap}), чистий експорт (*NE*), реальна відсоткова ставка (*r*), експорт високотехнологічної продукції (E_{HT}), індекс інфляції (*I*), борг уряду (*DG*). За характером

впливу ми пропонуємо поділити їх наступним чином:

- конструктивні фактори: ВВП на душу населення, чистий експорт, реальна відсоткова ставка, експорт високотехнологічної продукції;
- деструктивні фактори: індекс інфляції, борг уряду.

До соціальних індикаторів нами було зараховано: індекс забезпеченості населення водними ресурсам (*WS*); індекс забезпеченості населення енергоресурсами (*ES*); показник тривалості життя населення (*LE*); кількість Інтернет-користувачів у країні (*IU*); індекс розвитку інфраструктури (*ID*); індекс бідності (*P*); чиста міграція (*NM*); індекс Джині, що характеризує справедливість розподілу доходів у суспільстві (*G*); індекс безробіття (*UE*); приховане безробіття (*VE*). До конструктивних були віднесені наступні показники: індекс забезпеченості населення водними ресурсам, індекс забезпеченості населення енергоресурсами, показник тривалості життя населення, кількість Інтернет-користувачів у країні, індекс розвитку інфраструктури. До факторів, чий вплив на результати використання державних фінансових ресурсів ми розглядаємо як деструктивний, належать: індекс бідності; чиста міграція; індекс Джині, що характеризує справедливість розподілу доходів у суспільстві; індекс безробіття; приховане безробіття.

Перелік організаційних факторів склали наступні: наявність сприятливих умов для започаткування підприємницької діяльності (*E_{ab}*); індекс дотримання законів (*L&O*); індекс дотримання бізнес-домовленостей (*CE*); рейтинг розміру неофіційних платежів державним службовцям (*IP*); індекс хабарництва (*C*). До факторів, чий вплив вважаємо конструктивним, на нашу думку, належать: наявність сприятливих умов для започаткування підприємницької діяльності; індекс дотримання законів; індекс дотримання бізнес-домовленостей. Деструктивні фактори сформували: рейтинг розміру неофіційних платежів державним службовцям, індекс хабарництва.

Єдиною групою факторів, чий вплив на результати використання державних фінансових ресурсів розглядаємо за допомогою конструктивних індикаторів, є екологічні чинники, до яких зараховано: показник використання енергії на душу населення (E_{cap}), кількість посівних площ (*IL*), індекс покращення санітарного стану умов життя населення (*SF*), рівень використання альтернативної та атомної енергетики (*A&NE*).

З урахуванням вищезазначеного інтегральний ефект від використання державних фінансових

ресурсів (у бальних оцінках) пропонується розраховувати наступним чином:

$$\begin{cases} IE = E + S + O + En \\ E = GDP_{cap} + NE + DG + r + E_{HT} \\ S = P + NM + G + UE + WS + ES + LE + VE + IU + ID \\ O = E_{db} + IP + C + L + O + CE \\ En = E_{cap} + IL + SF + A + NE \end{cases} \quad (1)$$

Розроблений науково-методичний підхід до визначення інтегрального ефекту має низку відмінних рис: 1) акцентує увагу на результативності використання державних фінансових ресурсів; 2) через порівняння з аналогічними проектами та за допомогою масштабування дозволяє проводити оцінку економічності використання державних фінансових ресурсів; 3) охоплює широке коло різнопланових груп показників, що дозволяють розглядати об'єкт оцінки не обмежено, а цілісно, формуючи всебічно обґрунтовану думку про ефективність реалізації державних проектів; 4) є доволі гнучким до зміни і порівняння фактичних і планових змін основних показників; 5) дозволяє аналізувати ширший перелік чинників, аніж розглядається при затвердженні проекту, а отже, якісно підвищує ефективність попереднього аудиту.

Для формування об'єктивної думки про ефективність використання нашого науково-методичного підходу до визначення інтегрального ефекту від використання державних фінансових ресурсів було проведено його апробацію за державними цільовими програмами. Спектр державних цільових програм є доволі

різноманітним. Для більш наочного відображення практичних аспектів візьмемо програми, що є значущими для економіки, і порівняємо стан їх виконання та реалізації.

По-перше, для нашої економіки важливим є проведення масштабних спортивних заходів. Так в Україні влітку 2012 року було проведено фінальну частину Чемпіонату Європи з футболу, що стало результатом реалізації п'ятирічної державної цільової програми [2]. По-друге, жодних сумнівів не виникає з приводу того, що проблемними є питання розвитку сільського господарства та будівництва житла, які знайшли відображення у двох відповідних державних цільових програмах [3; 4]. Отже, ми пропонуємо порівняти розробленість і деталізованість державних цільових програм на обраних прикладах для виявлення недоліків та проведення практичної апробації розробок.

Підготовка та проведення Євро-2012 задокументована у державній цільовій програмі, що, незважаючи на важливість та загальнодержавний характер цього заходу, затверджена постановою Кабінету Міністрів України, а не окремим законом [2]. Метою програми є створення належних правових, соціальних, економічних та організаційних умов для успішного проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу. Визначено основні завдання і заходи виконання Програми, сформовано на основі вимог УЄФА і гарантій Уряду, наданих УЄФА. Основні джерела та обсяги фінансування реалізації вказаної цільової програми наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Фінансове забезпечення підготовки та проведення в Україні фінальної частини Чемпіонату Європи з футболу у 2012 році, млн. грн.*

Джерела фінансування	Роки реалізації				
	2008	2009	2010	2011	2012
Державні кошти	3083,46	3101,234	10941,612	24605,7	9672,24
Місцеві бюджети	505,01	574,05	455,578	1201,468	1017,4
Інші джерела	6355,5	5530,24	11900,587	20246,62	6723,4
Разом за всіма джерелами	9943,97	9205,524	23297,777	46053,788	17413,04

* За даними Кабінету міністрів України [2]

Очікуваний обсяг податкових надходжень до бюджетів мав становити близько 28 млрд. грн. [2]. Проте, на думку експертів, економічна складова реалізації Євро-2012 провалилася і завдала економіці України збитків у розмірі 6-8 млрд. дол. США.

Під час визначення конкретних завдань і заходів враховано їх взаємопов'язаність, повноту та всебічність, узгодженість з іншими програмами. Визначившись з основними показниками та

даними щодо реалізації Євро-2012, перейдемо до розрахунку величини інтегрального ефекту за вказаною програмою. Практичні розрахунки із застосуванням цього підходу наведені в таблиці 2.

Як свідчать дані табл. 2, результати реалізації Державної цільової програми підготовки до проведення фінальної частини Чемпіонату Європи-2012 з футболу, на яку було витрачено 105 млрд. грн. державних коштів [2], не відповідають встановленим цілям, а отже, використання

державних фінансових ресурсів на її реалізацію виявляється неефективним. За нашими розрахунками, програма реалізована лише на третину від запланованих цілей, а отже 70 млрд. грн, спрямованих на її реалізацію, витрачено неефективно. Перейдемо до розгляду інших державних цільових програм.

Іншим цікавим прикладом для апробації наших пропозицій є державна цільова програма розвитку

українського села. Аграрний сектор України забезпечує продовольчу безпеку та незалежність країни, формує 17% ВВП та близько 60% фонду споживання населення, а також є основним з бюджетотвірних секторів національної економіки (частка у зведеному бюджеті України за останні роки становить 8-9%) і займає друге місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту [5].

Таблиця 2. Визначення інтегрального ефекту від реалізації державної цільової програми підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу

Державна цільова програма		Показники																							
		GDP_{cap}	NE	r	EHT	I	DG	NM	ES	IP	C	P	G	UE	WS	LE	VE	IU	E_{ab}	ID	IL	SF	A&NE	IE	ΔIE
підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу	план	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	-	-	1	-	-	1	-	1	-	9	
	факт	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-	0	-	-	1	-	0	-	3	-6

Джерело: результат власних розрахунків за матеріалами [2; 5; 7; 9]

Проведена практична апробація прикладі державної цільової програми розвитку запропонованого науково-методичного підходу українського села. Фактичні дані наведено в щодо визначення інтегрального ефекту і на таблиці 3.

Таблиця 3. Визначення інтегрального ефекту від реалізації державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року*

Державна цільова програма		Показники																							
		GDP_{cap}	NE	r	EHT	I	DG	NM	ES	IP	C	P	G	UE	WS	LE	VE	IU	E_{ab}	ID	IL	SF	A&NE	IE	ΔIE
розвитку села на період до 2015 року	план	1	1	1	0	0	0	0	0	0	-	1	-	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1	1	2
	факт	1	1	0	0	0	0	0	0	0	-	1	-	1	0	1	0	1	1	1	1	0	0	9	3

** Результати власних розрахунків за матеріалами [2; 3; 5; 7; 9]*

Програма розвитку села з бюджетом у 80,7 млрд. грн, як і програма підготовки та проведення Євро-2012, також виявляється такою, що не досягла запланованих результатів. Із встановлених 12 ключових цілей на сьогодні виконані лише 9, а отже недовиконання четвертої частини планів свідчить про неефективне використання 20 млрд. грн.

Ще однією програмою, за якою хотілося б провести розрахунки, є державна цільова програма будівництва доступного житла, що

стартувала у 2010 році і остаточний результат за якою буде встановлений не раніше 2017 року [4]. Метою є підвищення рівня житлового забезпечення громадян, які потребують поліпшення житлових умов, шляхом удосконалення наявного та запровадження нового ефективного фінансово-інвестиційного механізму державної підтримки будівництва (придбання) доступного житла. За цієї програмою пропонуються наступні шляхи її вирішення [4]:

- розроблення та впровадження механізму заощадження коштів для будівництва (придбання) житла, що передбачає накопичення громадянами індивідуальних цільових внесків на спеціальних банківських депозитних рахунках для одержання кредиту;
 - удосконалення механізму державної підтримки будівництва (придбання) доступного житла;
 - подальший розвиток системи іпотечного житлового кредитування;
 - будівництво доступного житла.
- Дані щодо фінансування програми наведено у таблиці 4.

Таблиця 4. Фінансове забезпечення державної цільової програми будівництва доступного житла за роками, млн. грн.*

Показники	Роки								Разом
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Державний бюджет	1028,15	1150,55	1967,3	2293,3	2987,6	3911,9	4520,1	5375,9	23234,8
Місцеві бюджети	5,2	258,3	477,9	559,3	732,8	963,8	1115,8	1329,7	5442,8
Інші джерела	53,85	2807,4	5399,7	6264,6	8103,4	10557,3	12178,4	14457,5	59822,15
Усього за програмою	1087,2	4216,25	7844,9	9117,2	11823,8	15433	17814,3	21163,1	88499,75

*За даними Кабміну України [4]

Реалізація цієї програми торкається практично всього населення України, хоча в тексті самої програми і виокремлені окремі цільові групи, такі, наприклад, як: молодь, військовослужбовці, інваліди, вчені тощо. Будемо вважати, що її реалізація має загальнодержавний характер. Визначимо інтегральний ефект за двома роками реалізації програми. Вхідні дані та величину інтегрального ефекту наведено у таблиці 5.

За цими результатами ми можемо зробити висновок, що програма протягом всіх років своєї реалізації надає позитивний результат, який має чітку тенденцію до зростання. Як свідчать дані попередніх розрахунків, Програма підготовки до проведення фінальної частини Чемпіонату

Європи-2012 з футболу, на яку було витрачено 105 млрд. грн. державних коштів, та Програма розвитку села з бюджетом у 80,7 млрд. грн. виявилися неефективними (фактичні відхилення оцінюються в 3 та 6 балів відповідно, тоді як за планом вони мали б оцінюватись в 9 та 12 балів). Збитки держави від реалізації цих програм склали відповідно 70 та 20 млрд. грн. Водночас соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла з бюджетом у 176 999,5 млрд. грн. може вважатися такою, що на сьогодні відповідає запланованим результатам, проте лише за рахунок досягнення додаткових, незапланованих раніше ефектів.

Таблиця 5. Визначення інтегрального ефекту від реалізації Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010-2017 роки*

Державна цільова програма	Показники																							
	GDP_{cap}	NE	r	EHT	I	DG	NM	ES	IP	C	P	G	UE	WS	LE	VE	IU	E_{db}	ID	IL	SF	A&NE	IE	ΔIE
Соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла на 2010-2017 рр.	план	1	-	-	0	0	0	0	0	0	-	1	-	-	1	1	-	-	1	-	0	-	5	0
	факт	1	-	-	0	0	0	0	0	0	-	1	-	1	0	0	-	-	1	-	1	-	5	

*Власні розрахунки за матеріалами [3-5; 7; 9]

Загалом, оцінюючи результати застосування показника інтегрального ефекту від використання державних фінансових ресурсів за вказаними державними цільовими програмами, можна сказати, що такі важливі програми мають позитивний ефект, покращуючи життя населення, що є позитивною ознакою економічного розвитку України. Спад ефективності та від'ємне значення за програмами можна пояснити економічною кризою у 2008-2009 рр. та її наслідками, водночас додатне значення за результатами її реалізації може свідчити про подолання наслідків кризи і початок позитивної динаміки.

Розглядаючи інтегральний ефект як показник, який відображає результат реалізації державних програм та проектів, пов'язаних із використанням державних фінансових ресурсів, можемо говорити

про його універсальність для оцінки фінансових результатів за будь-якими проектами, що мають загальнодержавний характер. Цей індикатор надає можливість проведення розрахунків за будь-якими проектами, незважаючи на їх специфіку, а коректно її враховуючи. До того ж, без сумніву, позитивною рисою є відсутність необхідності додаткового збору нової статистичної інформації. Хочеться зауважити, що інтегральний ефект – це укрупнений бальний індикатор, що є вдалим поєднанням теоретичних засад аналізу економічних відносин на макрорівні з усвідомленням та баченням практичної складової реалізації державних цільових програм і проектів, пов'язаних із використанням державних фінансових ресурсів.

Список літератури

1. Жуков, В. А. Государственный финансовый контроль [Текст]/ В. А. Жуков, С. П. Опынышев. – М., 1999. – 385 с.
2. Про затвердження Державної цільової програми підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу [Текст]: постанова Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2010 р. N 357.
3. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року [Текст]: постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. N 1158.
4. Про затвердження Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010-2017 роки [Текст]: постанова Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2009 р. N 1249.
5. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Сайт Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/index.htm>.
7. Сайт Міжнародної рейтингової компанії «Business Environment Risk Intelligence» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.beri.com/>.
8. Сайт Організації безпеки та співробітництва в Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.osce.org/>.
9. Сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>.
10. Сайт Світової незалежної, неприбуткової, організації із попередження та розв'язання криз «The International Crisis Group» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.crisisgroup.org/en.aspx>.

References

1. Zhukov, V. A. Openyshev, S. P. (1999). *State Financial Control*. Moscow.
2. On approval of the State program for preparation and holding in Ukraine of the UEFA Euro 2012 football: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine on April 14, 2010 N 357. (2010).
3. On approval of the State Target Program of Ukrainian villages for the period up to 2015: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 19 September 2007 N 1158. (2007).
4. On State Focus socio-economic program of construction (purchase) of affordable housing in 2010-2017: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 11 November 2009 N 1249. (2009).
5. Site of the State Statistics Committee of Ukraine. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. The site of the International Monetary Fund. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.imf.org/external/index.htm>.
7. Site of the International rating agency «Business Environment Risk Intelligence». (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.beri.com/>.
8. Website of the Organization for Security and Cooperation in Yevropi. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.osce.org/>.

-
9. *The site of the World Bank. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.worldbank.org/>.*
 10. *The site is global, independent non-profit organizations to prevent and resolve crises «The International Crisis Group». (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.crisisgroup.org/en.aspx>.*

Стаття надійшла до редакції 24.10.2013 р.

Микола Володимирович ПОБУТА

здобувач,
Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана
вул. Кибальчича б. 7-а, кв. 67, м. Київ, 02183
E-mail: nik_pobuta@mail.ru
Телефон: +380979835967

ЕВОЛЮЦІЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Побута, М. В. Еволюція тіньової економіки в Україні [Текст] / Микола Володимирович Побута // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 127-133. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджується тіньовий характер стосунків «влада-бізнес» у кінці 1980-х – початку 1990-х років. Встановлено, що інтереси майбутніх олігархів були пов'язані з отриманням для себе від держави різних пільг, серед яких: дозвіл на приватизацію, ведення зовнішньоекономічної діяльності, отримання пільгових кредитів і тому подібне. Усі ці методи недобросовісної конкуренції не підлягали широкому розголосу. Влада приховувала від суспільства багато справжніх цілей заходів, що проводилися: ваучеризацію, знецінення вкладів, галопуючу інфляцію, безвідповідальне надання багатомільйонних кредитів. Розкрито суть і проаналізовано нормативно-правові акти стосовно порядку і доцільності надання товарних кредитів, які залучалися під гарантії уряду в межах потреб фінансування зобов'язань українських юридичних осіб-резидентів по зовнішньоекономічних контрактах, на початку впровадження ринкової економіки. Встановлено, що витрати державного бюджету на обслуговування індивідуальних кредитних угод сприяли зростанню корупції і тіньової економіки. Виділено етапи розвитку тіньової економіки.

Ключові слова: тіньова економіка; іноземні кредити; кредитні угоди; за порука; гарантії уряду; борг.

Николай Владимирович ПОБУТА

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ

Аннотация

В статье исследуется теневой характер отношений «власть-бизнес» в конце 1980-х – начале 1990-х годов. Установлено, что интересы будущих олигархов были связаны с получением для себя от государства различных льгот, среди которых: разрешение на приватизацию, ведение внешнеэкономической деятельности, получение льготных кредитов и т. п. Все эти методы недобросовестной конкуренции не подлежали широкой огласке. Власть скрывала от общества многие истинные цели проводимых мероприятий: ваучеризацию, обесценивание вкладов, галопирующую инфляцию, безответственное предоставление многомиллионных кредитов. Раскрыта сущность и проанализированы нормативно-правовые акты относительно порядка и целесообразности предоставления товарных кредитов, которые привлекались под гарантии правительства в пределах потребностей финансирования обязательств украинских юридических лиц-резидентов по внешнеэкономическим контрактам в начале внедрения рыночной экономики. Установлено, что расходы государственного бюджета по обслуживанию индивидуальных кредитных соглашений способствовали росту коррупции и теневой экономики. Выделены этапы развития теневой экономики.

Ключевые слова: теневая экономика; иностранные кредиты; кредитные соглашения; залог; гарантии правительства; долг.

Mykola Volodymyrovych POBUTA

Researcher,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Kybalchych str., 7-a, apart. 67, Kyiv, 02183, Ukraine
E-mail: nik_pobuta@mail.ru
Phone: +380979835967

AN EVOLUTION OF SHADOW ECONOMY IN UKRAINE

Abstract

In the article shadow character of such relations as "power-business" at the end of 1980s – at the beginning of 1990s is investigated. It is determined that interests of future oligarchs relate to different privileges for themselves from the state: permission on privatizing, undertaking of foreign economic activity, getting of concessional loans etc. All these methods of unfair competition were not the subject of wide publicity. Power hid from a society many veritable aims of the conducted measures : voucherization, depreciation of holding, galloping inflation, irresponsible grant of multimillion credits. The essence and normatively-legal certificates are exposed analysed in relation to order and expediency of grant of commodity credits, which were attracted under the guarantees of government within the limits of necessities of financing of obligations of the Ukrainian legal persons-residents on external economic contracts at the beginning of introduction of market economy. It is defined that the charges of the state budget on maintenance of individual credit agreements assisted the height of corruption and shadow economy. There have been distinguished the stages of development of shadow economy.

Keywords: shadow economy; foreign credits; credit agreements; mortgage; guarantees of government; debt.

JEL classification: O17

Сучасне економічне становища України особливо виокремлює криміналізацію стосунків між державними установами і бізнесом, розподілення між кланами найприбутковіших секторів економіки України, «відірваність» України від світової економіки [1]. За даними неурядової організації Tax Justice Network, починаючи з 1990 року, з української економіки в офшори виведено 167 мільярдів доларів. За даними українських експертів, тільки за останні два роки з України була виведена майже третина цієї суми – українські банки перерахували в офшорні зони і на Кіпр 53 мільярди 397 мільйонів доларів [2].

Результатом ринкової трансформації української економіки є значні масштаби та різноманітні форми прояву тіньової економіки, в тому числі за «сприянням» Кабінету Міністрів України при наданні науково-технічно необґрунтованих іноземних кредитів під гарантії уряду, що суттєво вплинуло на спад економіки. Тіньова економіка відвернула значну масу народних ресурсів, посилила криміналізацію суспільства, призвела до перерозподілу ВВП на користь окремих груп населення та відтоку капіталу за кордон. У зв'язку з цим виникає потреба поглибленого дослідження сутності тіньової економіки та розкриття етапів її розвитку.

Мета статті – здійснити аналіз нормативно-правових актів, за якими надавалися кредити під гарантії уряду України та виявити тенденції

розвитку вітчизняної тіньової економіки в період перших років становлення ринкової економіки. Форми і види тіньової економіки, наслідки її дії та схеми реалізації постійно змінюються, пристосовуючись до нових умов чинного законодавства. А тому актуальним залишається вивчення питання технології здійснення відповідних тіньових операцій, виявлення нагальних прогалин і недоліків у правовій системі, що призводить до вчинення протиправних дій. Отже, метою статті є розкриття процесу надавання кредитів фізичним особам під гарантії уряду та його впливу на еволюцію розвитку тіньової економіки.

Багато особливостей сучасного українського підприємництва і його тіньової складової коріняться в радянському минулому. У кінці 1980-х років розпочався процес офіційної легалізації підприємницької діяльності. У 1987 р. був прийнятий і в червні 1988 р. вступив у дію Закон «Про кооперацію в СРСР». Зазначеним законом було дозволено створювати приватні підприємницькі структури у вигляді кооперативів, що спричинило створення останніх при державних підприємствах та організаціях. Це призвело до того, що керівництво державних підприємств створювало кооперативи як власні комерційні структури при підприємствах, якими вони керували на той час [3].

Прийняті Верховною Радою України закони, укази президента і постанови уряду загалом були спрямовані на створення

приватнопідприємницької економіки і передачу значної частини державного майна у власність громадян. Це сприяло тому, що саме у 1990-і роки тіньова економіка досягла гіпертрофованих масштабів, вразивши практично усі сфери життя суспільства. З різних джерел, на думку більшості експертів з цієї проблеми, найвищими темпами тіньова економіка в Україні розвивалася у 1992 р. і становила 80% українського ВВП [4, с. 101]. За розрахунками Ю. Прилипка рівень тіньового сектора до офіційного ВВП збільшився від 21,5% у 1991 р., до приблизно 68,7% у 1997 р., а у 2001 р. він становив 44% [5, с. 17], хоча окремі вітчизняні дослідники вважають, що в Україні тіньова економіка на рівні 60% ВВП [6; 7; 8].

Етапи розвитку тіньової економіки тісно пов'язані з приватизаційними процесами, залученням іноземних кредитів під гарантії уряду, інфляцією, спадом економіки тощо. Загалом можна виділити декілька етапів у розвитку тіньової економіки в пострадянській Україні.

I етап (1991–1994). Ліквідація системи централізованого державного планування і її організаційних структур – Держплан і Держпостач СРСР. Ключовим процесом цього етапу стала масова приватизація, ініційована радикальними лібералами з українського уряду. Це був етап товарних бірж і посередницьких угод, які приносили навіть не десятки, а сотні відсотків прибутку. Реально отримати надприбуток стало можливим тому, що в операцію приватизації були вкладені значні кошти кримінального капіталу. Велику частку цих коштів корупція отримала за рахунок так званих кредитів під гарантії уряду.

Тому перший етап і характеризується зростанням державної заборгованості насамперед за рахунок кредитів НБУ та іноземних кредитів, виданих під гарантії уряду. Масоване кредитування внутрішнього боргу за рахунок кредитів НБУ почалося у 1992 р., і у період з 1992 по 1995 рр. обсяги кредитування Міністерства фінансів України під дефіцит державного бюджету зросли з 18,8% усієї кредитної маси в 1992 р. до 95,9% — в 1995 році.

Упродовж 1992—1993 рр. грошова маса зростала надвисокими темпами — за 2 роки вона збільшилась у 203,5 рази, що неодмінним наслідком мало стрімку гіперінфляцію, котра досягла свого апогею в 1993 р. — протягом цього року ціни на споживчі товари зросли більш ніж у 100 разів. Усього з 1991-го по 1998 рр. ціни на споживчі товари зросли в 46 860 разів, а грошова маса — в 5239 разів.

У цей період через високий ступінь дезорганізованості у фінансово-кредитній системі, нецільовим і неефективним використанням кредитних ресурсів, галопуючим рівнем інфляції та відсутністю належного контролю з боку

держави за даними процесами [8], різко зростає державний борг України.

Що стосується негативного впливу на економіку держави залучення іноземних кредитів під гарантії уряду, то, на нашу думку, цю проблему слід розглядати з позиції системності створення фінансових накопичень для приватизації державних підприємств. Виникло питання: чи взагалі надавались гарантії власне Кабінетом Міністрів України (КМУ)

Згідно з Положенням «Про порядок одержання, використання і погашення кредитів, що надаються під гарантії Кабінету Міністрів України та Національного банку України», затвердженого Валютно-кредитною радою Кабінету Міністрів України (ВКР КМУ) 27.02.1992 р. та Декрету Кабінету Міністрів України «Про надання держаних гарантії щодо іноземних кредитів, які надаються Україні відповідно до міжнародних договорів» від 17.03.1993 р. № 25-93 «Укресімбанк» був оголошений фінансовим Агентом КМУ. Проте Агентська Угода між Урядом України і «Укресімбанком» була оформлена з запізненням – лише 19 вересня 1996 р. (тобто через три роки і шість місяців).

Зазначеним Положенням процедура залучення іноземних кредитів не була передбачена, незважаючи на те, що на момент його прийняття не існувало будь-якого нормативного акту щодо її регулювання. Положенням «Укресімбанк» зобов'язувався у разі позитивного рішення ВКР КМУ щодо надання українському позичальнику кредиту укласти з іноземним банком-кредитором або міжнародною фінансовою організацією Індивідуальну Кредитну угоду (ІКУ), а також внутрішню кредитну угоду безпосередньо з позичальником.

Укресімбанк на виконання рішень КМУ зобов'язаний укладати міжбанківські Індивідуальні Кредитні Угоди (ІКУ) і готувати обов'язкові документи, пов'язані з процедурою залучення Зовнішніх кредитів, нараховувати відсотки, вести облік заборгованості по Зовнішніх та Внутрішніх кредитах країн-кредиторів, кредиторів, позичальників і за валютами. Лише після підписання 24. 03. 1997 р. Додатку 1 до Агентської угоди, позичальник і фінансовий Агент зобов'язувалися укласти договір застави.

Досліджуючи процедуру оформлення застави, ми встановили, що більшість підприємств, котрі отримують кредити під гарантії уряду, не в змозі були надати високоліквідну заставу. Вона здійснювалась формально, оскільки в якості застави часто зараховувалось зношене, морально і фізично застаріле майно, а підприємства, що отримують кредити, як правило, знаходилися у складному фінансовому стані. Значна частина майна, що передається в заставу – право вимоги у сільськогосподарських підприємств

сільськогосподарської продукції, в т. ч. майбутніх врожаїв. Так із 43 укладених договорів застави у 15-ти предметом застави є право вимоги на сільськогосподарську продукцію. Лише на засіданні КМУ 03.11.1998 р. (протокол № 39 підпункт 7 п. 5) було зобов'язано Мінфін України разом з «Укрексімбанком» вжити заходів до проведення експертизи майна позичальників, що є предметом застави.

До листопада 1998 р. інвентаризація предмета застави не здійснювалася, хоча останній повинен постійно бути під контролем у заставоутримувача, а його вартість – диференціюватися відповідно до остаточної якості заставленої продукції, технічного стану, амортизаційних відрахувань тощо.

Здійснена «Укрексімбанком» інвентаризація предмета застави показала, що окремі позичальники кредитів (СП «Укрінтерцукор», АТ «Агросоюз», ВАТ «Агротехсервіс», ВАТ «Сумиоблагротехсервіс», ВАТ «Луганський облагротехсервіс», ВАТ «Львівагротехсервіс», корпорація «Укראгропромбіржа», СП «Ратай», МКП «Маріам А», корпорація «Агродон», АХК «Укрнафтопродукт», агропромислова асоціація «Земля і люди» та інш.) змінили предмет застави без узгодження з заставоутримувачем.

Не можуть не дивувати часті зміни відповідальної організації за здійснення контролю щодо ефективного використання кредитів. Так з серпня 1992 року по вересень 1993 року здійснення контролю за ефективним використанням кредитів було покладено винятково на «Укрексімбанк». З вересня 1993 року по грудень 1995 року на ВКР КМУ. З грудня 1995 року по травень 1997 року на «Укрексімбанк» і ВКР КМУ.

Прийнятою постановою КМУ від 05. 05. 1997 р. № 414 контроль за цільовим та ефективним використанням і своєчасним погашенням іноземних кредитів зобов'язані здійснювати центральні органи виконавчої влади відповідно до галузі, галузеві управління або відділ КМУ, Мінфін, Мінекономіки, Національне агентство з реконструкції та розвитку, банк-агент (відповідно до п. 50 Положення «Про порядок залучення іноземних кредитів та надання гарантій Кабінету Міністрів України для забезпечення зобов'язань юридичних осіб-резидентів щодо їх погашення»).

Зазначений п. 50 Положення входить у невідповідність з п. 51, за яким на банк-агент покладені лише обов'язки здійснення контролю за цільовим використанням кредитних коштів, виконанням платіжних зобов'язань юридичної особи-резидента. А постановою КМУ від 06. 01. 1999 р. № 23 «Про заходи щодо здійснення контролю за цільовим та ефективним використанням іноземних кредитів, залучених державою або під державні гарантії» визначено

п. 12, що контроль за ефективністю використання іноземних кредитів здійснюється щоквартально центральними органами виконавчої влади згідно з пунктами 50 і 51 Положення.

Аналіз наявних документів засвідчив, що станом на 01. 01. 2000р. Держказначейство через різні причини не могло підтвердити «Укрексімбанку» дані щодо здійснення окремими позичальниками перерахування коштів за наданий кредит. Наприклад, по АТ «Укрімпекс» кошти були перераховані у 1992 р. і в 1999 р. в рахунок фінансування держконтракту по експорту продукції на рахунки «Укрзовнішхімпрому», МАТФК «Інтерметбізнес», «Укрспирту» (платіжні доручення від 08. 04. 94 № 219, від 12. 04. 94 « 239, від 03. 04. 94 № 396 та № 399). Аналогічна ситуація щодо стану заборгованості перед бюджетом ДО «Уккрагрохім» (кошти перераховані на рахунок «Укрзовнішхімпрому», а не на рахунок державного бюджету) та ДАК «Хліб України». І таких прикладів, які підтверджують можливу фінансову змову, можна навести велику кількість.

Непоодинокі випадки, коли гарантійні зобов'язання від імені уряду підписувалися високопосадовим чиновником до того, як буде прийнята відповідна постанова уряду, з посиланням на ще не існуючі документи. За рахунок коштів державного бюджету України надавалась фінансова підтримка навіть нерезидентам, які були засновниками спільних підприємств. Лише для отримання ними іноземних товарних кредитів під гарантії Кабінету Міністрів України були надані гарантії іноземним кредиторам на суму більше 155 млн. німецьких марок, 42 млн. доларів США, 72 млн. французьких франків. Іншими словами, іноземні засновники спільного підприємства, які мають в статутному фонді більше 75 %, отримують під гарантії уряду України від своєї ж країни кредити, за які відповідне фінансове навантаження лягає на бюджет України [9].

Паралельно з надмірною експлуатацією друкарського верстата з'явився і почав швидко зростати зовнішній державний борг — головним чином, у результаті неконтрольованого надання у широких масштабах урядових гарантій щодо іноземних кредитів (усього в 1992-1994 рр. під державні гарантії було залучено близько 1 млрд. дол. США), а також прогресуючого збільшення заборгованості з імпорту. Тільки за 1993 р. зовнішній борг України зріс у 8 разів (до 3,6 млрд. дол. США).

Списання заборгованості державних і приватних підприємств за кредити, надані під гарантію уряду, виснажувало бюджет, супроводжувалось гіперінфляцією та посиленням податкового тиску на потенційно життєздатні підприємства, що не тільки не приваблювало

потенційних інвесторів, а й заганяло в «тінь» уже тих, хто працював [9, с. 119].

Соціально-економічна криза на початку 1990-х років призвела до зростання ступеня тінзації суспільно важливих сфер функціонування нашої держави. Розпочався процес поєднання економічної злочинності із загальнокримінальною. Набули поширення такі її форми, як змова між собою посадових осіб, інвестування та кредитування комерційних структур за рахунок державного бюджету, надання іноземних кредитів під гарантію уряду з порушенням нормативно-правових документів, фіктивне підприємництво, переведення державного майна в акціонерні товариства, налагодження зв'язків державних службовців із кримінальними угрупованнями, нелегальний експорт капіталу тощо.

Розширення масштабів тіньового сектору заклало фундамент для поглибленої криміналізації економічної, політичної і соціальної сфери життя держави і суспільства. Злочинці могли купити необмежене число приватизаційних чеків у населення, яке зубожіло, і використати їх на аукціонах для купівлі пакетів акцій державних підприємств.

Більшість підприємств в умовах безконтрольності держави за цінами реалізовували продукцію за ціною, що значно перевищувала регульовану державою, а різницю в цінах розподіляли між учасниками операції, що сприяло накопиченню тіньових доходів.

Крім одержання доходів від диспаритету цін, широкого поширення набули такі механізми отримання тіньових фінансових ресурсів: 1) передача приміщень і технологічного обладнання в оренду на пільгових умовах недержавним підприємствам; 2) передача приміщень і технологічного обладнання до статутного фонду новостворюваних малих і спільних підприємств тощо.

Розпочатий у 1992 році процес приватизації державного майна поступово ставав криміногенним, цьому сприяла низка факторів, зокрема зниження вартості пакета акцій, стрімка швидкість та непідготовленість майже всієї кількості беззаставних аукціонів, небезпека при проведенні аукціонів необхідної конкурентності.

Тіньові фінансові потоки потребували розгалуженої банківської системи. Це було зумовлено потребами часткової легалізації коштів та необхідності фінансової підтримки банківських установ тіньового сектору.

Крім цього, прискорення темпів інфляції сприяло зростанню використання кредитних ресурсів. При обмеженні кредитних ставок Національним банком попит на кредит різко перевищив ресурси банків. Наслідком цього стала

поява розгалуженого тіньового ринку банківських послуг.

У фінансовій та банківській сфері розвитку тіньової економіки України на досліджуваному етапі сприяли такі фактори економічного та нормативно-правового характеру:

1. Можливість суб'єктів господарювання відкривати майже будь-яку кількість рахунків у банках, що надає можливість порушувати першочерговість сплати рахунків.

2. Використання грошових сурогатів, зокрема довготривалих зобов'язань.

3. Вільний доступ до готівки в умовах відсутності контролю за використанням грошових коштів клієнта.

4. Відсутність меж фінансової та адміністративної відповідальності за порушення підприємствами та організаціями умов роботи з грошима й порядку ведення касових операцій.

5. Відсутність законодавчих актів, які забезпечують правову основу для якісного функціонування економічно-ефективних механізмів застави землі та об'єктів нерухомості, які приймають на забезпечення банківські кредити.

6. Відсутність єдиної впорядкованої бази фізичних та юридичних осіб, які притягувалися до відповідальності за здійснення економічних правопорушень і злочинів.

У цей же період відбулося зростання обсягів експорту капіталу за рахунок використання наступних схем (укажемо лише на окремі із них):

- завищення контрактної ціни при імпорті товарів, техніки, технологій і послуг з виведенням різниці між контрактною і реальною ціною на зарубіжні рахунки учасників угоди;
- заниження контрактної ціни при експорті продукції і послуг з виведенням різниці між реальною ціною купівлі і вказаною в контракті на зарубіжні рахунки експортерів;
- вивіз капіталів шляхом організації фіктивної закупівлі імпорту чи неповернення коштів за експортовану продукцію;
- проведення розрахунків за здійснювані в Україні угоди на зарубіжні рахунки учасників і посередників цих угод;
- незаконний (контрабандний) вивіз за кордон валютних і матеріальних цінностей, технологічної, технічної і воєнно-стратегічної інформації.

Значна частка експортно-імпортних операцій здійснювалася винятково з метою отримання можливості експортувати капітал. Остання обставина особливо була характерна для держпідприємств. За оцінками О. Турчинова [11], з України за 1991-1994 роки було експортовано за різними схемами близько 15-20 млрд. доларів.

Бурхливий розвиток тіньового кредитно-фінансового сектора призвів до посилення криміналізації офіційних фінансових інституцій. Відбулося зростання вартісного обсягу ринку кримінальних послуг. Здебільшого це були послуги злочинних груп з охорони банківської інфраструктури (легальний рекет) від посягань інших злочинців, збирання інформації і протидія (у різних протиправних формах) банкам-конкурентам.

II етап (1995 – 2002). На цей період припадає другий етап приватизації – грошовий. Фактично відбувається тіньова угода влади з великими фінансистами. Величезні шматки державної власності були розподілені серед вузького кола особистостей. По фантастично занижених цінах у приватні руки була віддана велика кількість колишніх всесоюзних гігантів.

Ігнорування суспільних інтересів полягало в тому, що сторони чудово розуміли: пройде рік – і держава ці об'єкти назад вже не викупить. Їх викуплять олігархи, причому за державні ж гроші, які були отримані ними у вигляді пільгових кредитів.

Наприкінці 1994 р. надійшов перший транш першого кредиту МВФ у розмірі 371 млн. дол. США і перший транш реабілітаційного кредиту, наданого МБРР у розмірі 500 млн. дол. США. Цю дату можна вважати початком другого етапу зростання державного боргу України [12] і тіньової економіки.

Неефективна фіскальна система, яка продовжувала все впевненіше вживатися в економіку, значною мірою сприяла криміналізації економіки та збільшенню її тіньового сектору. Зменшення питомої ваги легального сектору, який складає основу бази оподаткування, супроводжувалося переходом до тіньового нових виробників товарів і послуг. Недосконалість податкового законодавства, створювала передумови приховування доходів від оподаткування.

Ця політика, що об'єктивно вела до погіршення становища, руйнування економічного потенціалу, зниження конкурентоспроможності національної економіки, була вигідною багатьом із новонароджених потужних економічних структур, представникам тіньової економіки, які мали вагу у визначенні економічної політики. На думку Президента Л. Кучми, це посилювало антинародний характер економічної системи, вело до поширення апатії і зневіри населення, стало реальною загрозою українській державності [13].

III етап (2003 – по теперішній час). У цей період розвиток тіньової економіки тісно пов'язаний з

особливостями підпорядкування економіки держави олігархічним кланам та посиленням позицій карних елементів у багатьох комерційних банках. Вплив у цій сфері дозволяє їм швидко «відмити» і конвертувати «брудні» гроші, мати необмежену інформацію про великі рахунки юридичних і фізичних осіб.

Дуже вигідні позиції для підприємницької діяльності опинилися у господарської еліти, директорів і керівників держпідприємств. На їх боці була низка переваг: практичний досвід управління виробництвом, розгалужені соціальні зв'язки з підприємствами колишніх пострадянських республік і, звичайно, фактична близькість до держмайна, яке приватизовувалося. Тому з таким успіхом сталася конверсія директорами очолюваних ними підприємств у їх приватну власність. Таким чином, сфера приватизації стала не тільки об'єктом впливу кримінальних структур, але і джерелом корупції та розквіту тіньової економіки.

Проведена громадська антикорупційна експертиза, яка базується на методології, розробленій на міжнародних стандартах і напрацьованій низкою громадських організацій за підтримки Програми розвитку ООН в Україні, засвідчила в діях уряду розвиток корупційних схем. Так з 30 законопроектів, зареєстрованих Кабінетом міністрів у Верховній Раді України протягом парламентських канікул (2013 р.), вісім, тобто біля третини, містять корупційні ризики [14].

Розширення масштабів кредитування без визначення чіткої відповідальності позичальника за отримані ресурси під гарантії Кабінету Міністрів України сприяло зростанню тіньової економіки, заклало міцний фундамент для поглибленої криміналізації економічної, політичної і соціальної сфери життя держави і суспільства. На початковому етапі тіньовий капітал, сформований за участю вузької групи державних чиновників, зосередився у зовнішньоекономічній діяльності та фінансово-кредитній сфері.

На сучасному етапі розвитку тіньові економічні відносини мають два напрями прояву: на галузевому рівні, від міністерств до підприємств, на територіальному, де створювався організаційний зв'язок керівництва регіонів, регіональних силових структур, податкових служб, а також інших підрозділів держапарату і залежних від них підприємств. У більшості випадків критеріями міцності цих зв'язків є отримані кредити з порушенням елементарних правових норм їх надання під гарантії уряду.

Список літератури

1. Геець, В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної і валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи [Текст] / В. Геець // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5-24.
2. Бобровников, А. Мы все – новые русские [Електронний ресурс] / А. Бобровников // Украинская правда. – 29 марта 2013. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/rus/articles/2013/03/29/6986747/>.
3. Приймак, О. В. Соціально-економічні причини виникнення тіньової економіки в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Приймак. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Staptp/2009_42/files/42_20Priymak.pdf.
4. Ослунд, А. Рентоориентированное поведение в российской переходной экономике [Текст] / А. Ослунд // Вопр. экономики. — 1996. — №8. — С. 100-101.
5. Прилипко, Ю. Моніторинг стану тіньового сектора економіки України та його впливу на основні макроекономічні показники [Текст] / Ю. Прилипко // Економ. часоп. -XXI. — 2002. — №5. — С. 16-18.
6. Пасхавер, А. Теневая экономика Украины в переходном периоде [Текст] / А. Пасхавер // Украина — Бизнес. — 1996. — №35. — 12 сент.
7. Пасхавер, О. Тіньова економіка врятувала Україну від голоду [Текст] / О. Пасхавер // Галицькі контракти. — 1996. — №33. — С. 19-20.
8. Лютий, І. О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки [Текст] / І. О. Лютий. – К. : АТІКА, 2000. – 212.
9. Петренко, П. Гарантії від вишибали [Текст] / П. Петренко // День. – 1999. – № 158. – 31 серпня. С. 5.
10. Хорошковський, В. І. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями: еволюція, теорія, практика [Текст]: монографія / В. І. Хорошковський. – К. : Інформаційно-видавничий центр «Інтелект», 2002. – 428 с.
11. Турчинов, О. Тіньова економіка: Теоретичні основи дослідження [Текст] / О. Турчинов. – К. : Артєк, 1995. – 300 с.
12. Хорошковський, В. Стереотипи долаємо разом [Текст] / В. Хорошковський // Родина: Ukrainian international magazine. – 2001. – 9 березня – № 3. – С. 24-26.
13. Кучма, Л. Д. Глибокі економічні реформи – шлях до відродження економіки [Текст] / Л. Д. Кучма // Голос України. – 1995. – 18 лютого.
14. В каждом третьем законопроекте Кабмина нашли коррупционные риски // Зеркало недели. – 30 августа 2013. – Режим доступу: <http://irtafax.com.ua/news/2013/08/2013-08-29-54.html>.

References

1. Heets, V. (2009). Macroeconomic assessment of monetary and exchange rate policy in Ukraine before and during the financial crisis. *Economy of Ukraine*, 2, 5-24.
2. Bobrovnikov, A. (2013, March 29). We all - new Russian. *Ukrainian Pravda*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.pravda.com.ua/rus/articles/2013/03/29/6986747/>.
3. Primak, A. V. (2009). Socio-economic causes of the shadow economy in Ukraine [electronic resource] /. Retrieved September 15, 2013, from : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Staptp/2009_42/files/42_20Priymak.pdf.
4. Oslund, A. (1996). Oriented behavior "in the Russian transition economy. *Issues of economy*, 8, 100-101.
5. Prylypko, J. (2002). Monitoring of the informal sector of Ukraine's economy and its impact on key macroeconomic indicators. *Ekonomichnyy chasopys*.-XXI, 5, 16-18.
6. Paskhaver, A. (1996, Sep 12.). The shadow economy of Ukraine in transition. *Ukraine – Business*, 35.
7. Paskhaver, O. (1996). The shadow economy is rescued from starvation Ukraine. *Galician contracts*, 33,19-20.
8. Lyuty, I. O. (2000). Monetary policy in transition economies. Kyiv: Atika.
9. Petrenko, P. (1999, August 31). Guarantees of bouncers. *Day*, 158, 5.
10. Khoroshkovskyy, V. (2002). *Ukraine Cooperation with International Financial Institutions : Evolution, theory and practice*. Kyiv : Information- Publishing Center "Intelligence".
11. Turchynov, A. (1995). *Shadow Economy: Theoretical Foundations of Research*. Kyiv: Artek.
12. Khoroshkovskyy, V. (2001, March 9). Stereotypes overcome together. *Family : Ukrainian international magazine*, 3, 24-26.
13. Kuchma, L. (1995, February 18). Deep economic reforms - the path to economic recovery. *The Voice of Ukraine*.
14. Every third bill Cabinet found corruption risks (2013, August 30). *Mirror of the week*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://irtafax.com.ua/news/2013/08/2013-08-29-54.html>.

Стаття надійшла до редакції 15.09. 2013 р.

Ірина Михайлівна ПОЖАРИЦЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку та аудиту,
Національна академія природоохоронного та курортного будівництва
вул. Київська, 181, м. Сімферополь, 95493, Україна
E-mail: iryna1106@rambler.ru
Телефон: +380501526752

ПРОФЕСІЙНЕ СУДЖЕННЯ АУДИТОРА: ГНОСЕОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Пожарицька, І. М. Професійне судження аудитора: гносеологічний аспект [Текст] / Ірина Михайлівна Пожарицька // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 134-139. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто гносеологічний аспект професійного судження аудитора на засадах дослідження дефініції цього поняття у зарубіжних та українських нормативних і довідникових джерелах, науковій літературі. Досліджено етимологію поняття та здійснена розробка власного визначення дефініції «судження аудитора» як процес застосування професійних компетентнісних характеристик при вирішенні завдань з аудиту в умовах невизначеності для формулювання думки щодо професійних питань. Визначено об'єкти професійного судження аудитора у вузькому та широкому сенсі.

Ключові слова: професійне судження; судження аудитора; експертні оцінки; суб'єкт професійного судження аудитора; об'єкт професійного судження аудитора.

Ірина Михайловна ПОЖАРИЦКАЯ

ПРОФЕСИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ АУДИТОРА: ГНОСЕОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация

Рассмотрен гносеологический аспект профессионального суждения аудитора на основе исследования дефиниции данного понятия в зарубежных и украинских нормативных и справочниках источниках, научной литературе. Исследована этимология понятия и осуществлена разработка собственного определения дефиниции «суждения аудитора» как процесс применения профессиональных компетентностных характеристик при решении заданий аудита в условиях неопределенности для формулировки мнения относительно профессиональных вопросов. Определены объекты профессионального суждения аудитора в узком и широком смысле.

Ключевые слова: профессиональное суждение; суждение аудитора; экспертные оценки; субъект профессионального суждения аудитора; объект профессионального суждения аудитора.

Iryna Mikhailivna POZHARYTSKA

PhD in Economics, Associate Professor,
Head of Department of Account and Audit,
National Academy of Nature Protection and Resort Construction
Kyivska str., 181, Simferopol, 95493, Ukraine
E-mail: iryna1106@rambler.ru
Phone: +380501526752

PROFESSIONAL JUDGMENT OF THE AUDITOR: GNOSEOLOGICAL ASPECT

Abstract

We consider the gnoseological aspect of professional judgment of the auditor on the basis of the studying the definition of this concept in the Ukrainian and foreign legal sources and references, the scientific literature. The author investigates the etymology of the concept of judgment and proposes her own definition of "auditor's judgment" as the process of application of professional competency in addressing the performance of audit tasks under conditions of uncertainty to formulate views on professional issues. Objects of professional judgment in the narrow and broad sense are defined. As the result there have been shown differences in the approaches to the determination of the auditor's judgment in Russia and Ukraine.

Keywords: *professional judgment; the judgment of the auditor; expert assessments; the subject of professional judgment of the auditor; the object of judgment of the auditor.*

JEL classification: M42

Останнім часом на питання судження в аудиті стали звертати більшу увагу, і перш за все, завдяки впровадженню нової редакції Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [5]. Проте дослідження теоретичних, організаційних і методичних аспектів професійного судження загалом і судження аудитора зокрема в Україні не проводилися.

Наукове дослідження виконується відповідно до плану науково-дослідних робіт кафедри обліку та аудиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва за темою «Облік, аналіз та аудит в системі управління підприємницькою діяльністю: методологія та організація» (державний реєстраційний номер 0112U008400). У межах наукової програми у статті аналізуються концептуальні засади професійного судження та думки аудитора, його теоретико-методологічні та організаційні аспекти.

Дослідженню окремих питань професійного судження аудитора присвячені здебільшого праці російських вчених: М. А. Азарської [1], П. П. Баранова [3-4], Є. М. Гутцайт [6], Б. Д. Дивинського [8], С. В. Панкової, Є. В. Саталкиної [9], Т. В. Синіциної, А. А. Шапошникова [17], та деяких вітчизняних – О. Ю. Редька [12], К. С. Сурніної [13].

Метою статті є дослідження етимології поняття судження та розробка власного визначення дефініції «судження аудитора».

Судження аудитора можна розглядати в гносеологічному, функціональному, нормативному та особистісному аспектах. Щоб зрозуміти гносеологічний характер судження аудитора, дослідимо дефініції цього поняття у зарубіжних та українських нормативних та довідникових джерелах (табл. 1) та науковій літературі.

Як бачимо, у російських стандартах аудиту судження – це точка зору, а в міжнародних стандартах – це процес. Серед довідникових джерел тільки у словнику В. Я. Соколова є визначення судження аудитора як заключного висновку.

Слід зазначити, що англійський термін *judgement*, який був запропонований у міжнародних стандартах, має такі лінгвістичні значення як вирок, вирішення суду, висновок суду відносно правильності процедури, покарання, кара, судження, думка, погляд, розсудливість, розсуд [14]. А інший англомовний термін *opinion* визначається як думка, оцінка, висновок [15].

Сучасний тлумачний словник української мови [13] визначає судження, думку та твердження таким чином (табл. 2).

Як бачимо, лінгвістично ці три терміни є синонімами, та усі фактично зводяться до думки. Отже, судження походить від слова судити – складати думку про кого-, що-небудь, робити висновок, міркувати [16, с. 518]. А синонімами терміна думка є гадка, мисль, міркування, погляд, розуміння, твердження [16, с. 171].

Таблиця 1. Дефініції поняття «професійне судження аудитора» у нормативних та довідникових джерелах

Джерело	Визначення дефініції
Аудиторський словарь / Под ред. В. Я. Соколова [2]	СУДЖЕННЯ ПРОФЕСІЙНЕ АУДИТОРА – кінцевий висновок, який робиться аудитором з приводу професійних проблем, які не мають стандартного рішення. (с. 157)
Глосарій термінів МСА [5]	ПРОФЕСІЙНЕ СУДЖЕННЯ – застосування необхідних навичок, знань і досвіду в контексті стандартів аудиту, бухгалтерського обліку та професійної етики при прийнятті обґрунтованих рішень щодо плану дій, які прийнятні за обставинами завдання з аудиту (с. 32)
Перечень терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности РФ [10]	СУДЖЕННЯ ПРОФЕСІЙНЕ АУДИТОРА – точка зору аудитора, що спирається на його знання, кваліфікацію, досвід роботи, котра слугує основою для прийняття ним суб'єктивних рішень обставинах, коли однозначно і жорстко визначити порядок його дій не є можливим (с. 5)

Таблиця 2. Визначення судження, думки, твердження у тлумачному словнику української мови

Судження	Думка	Твердження
Думка про що-небудь, погляд на що-небудь; виклад своїх думок, поглядів (с. 839)	Те, що з'являється внаслідок міркування, продукт мислення; припущення, передбачення; намір, замисел, задум; знання в певній галузі (с. 271)	Думка, положення, вислів, що лежить в основі чого-небудь (с. 850)

Дослідження щодо визначення терміна «судження аудитора» дає змогу зробити наступні висновки:

- у вітчизняних довідникових джерелах визначення судження аудитора відсутнє;
- запропоноване визначення терміну у Глосарії Міжнародних стандартів аудиту редакції 2010 року відрізняється від російського варіанту за суттю підходу;
- не можна зводити визначення судження аудитора тільки до думки, точки зору чи висновку;
- необхідне більш глибоке дослідження цієї дефініції з позиції не тільки практичної діяльності, але й концептуальної платформи.

Зупинимось спочатку на дослідженні поняття «професійне судження» у різних сферах діяльності.

У аудиторському словнику за редакцією В. Я. Соколова визначено, що судження професійне – це заключний висновок, котрий робиться спеціалістом тієї чи іншої галузі при аналізі професійної проблеми, яка не має стандартного рішення [2, с. 157].

Слід зауважити, що професійне судження аудитора відносять до експертних оцінок, які відбуваються в умовах неформалізованих ситуацій та обставин [17]. За економіко-математичним словником Лопатникова Л. І. експертні оцінки (expert judgements) — це кількісні або порядкові оцінки процесів або явищ, які не підлягають безпосередньому вимірюванню. Вони ґрунтуються

на судженнях фахівців, тому їх не можна вважати цілком об'єктивними.

Згідно з уніфікованими вимогами до звіту про оцінку ринкової вартості нежитлової нерухомості, професійне судження – це точка зору особи, сформована за наслідками аналізу об'єктивних чинників, яка слугує підставою для ухвалення ним рішень у недостатньо формалізованих ситуаціях, тобто в умовах невизначеності, коли відсутні очевидні аргументи для однозначного вибору.

При цьому невизначеність не повинна трактуватися як свобода дій та суб'єктивність мислення. Прийняття рішення щодо професійного питання в умовах невизначеності повинно будуватися на знаннях, досвіді та навичках, передбачених професійними стандартами поведінки та етики. У цьому сенсі судження аудитора подібно до судження оцінщика, журналіста, медика, юриста (табл. 3).

Таким чином, характерними особливостями оціночних суджень у різних професіях є суб'єктивний характер висловлення щодо професійного питання, який базується на знаннях, досвіді та навичках, передбачених професійними стандартами поведінки та етики. При цьому у всіх випадках є різні об'єкти оціночних суджень, критерії та форми виразу професійного судження.

К. С. Сурніна вважає, що професійне судження аудитора повинне виконувати дві основні функції:

- підтримка ухвалення рішень щодо організації і здійснення процесу аудиту, зокрема аналітичних процедур;

Таблиця 3. Види експертних оціночних професійних суджень та їх характеристика

Вид	Характеристика	Форма висловлення
судження журналіста	точка зору, думка з якого-небудь питання, певна оцінка факту, події; розкривається у тексті статті спеціальними засобами	журналістський матеріал
судження юриста	базується на конкретних професійно-правових ситуаціях дійсності. Передбачає встановлення загальних взаємозв'язків у професійно-правовій сфері; узагальнення властивостей однорідної групи правових явищ; розуміння суті конкретного правового явища	кримінальна справа, адвокатський запит, судове рішення
судження вчителя	професійна функція вчителя, що полягає в аналітичному вислові, що встановлює достоїнства і недоліки вчинку, відповіді учня, книги, статті, учбової програми, рівня розвитку та інше	оцінка учня
судження медика	у клінічній діагностиці базується на теоретичних знаннях, клінічному емпіризмі або усвідомленому лікарському досвіді	діагноз хворого
судження оцінщика	аргументований, підтверджений відповідними дослідженнями висновок про ринкову або іншу вартісну оцінку об'єкта. Базується на засадах професійних міжнародних стандартів оціночної діяльності та етики	звіт про оцінку

До цього можна також додати базисну функцію застосування навиків, знання та досвіду аудитора для формулювання думки щодо фінансової звітності.

Є. М. Гутцайт розглядає професійне судження аудитора як узагальнення уявлень про доказ, що підкріплюється досвідом і інформацією аудитора в певних питаннях [6].

К. С. Сурніна говорить, що професійне судження аудитора – це остаточний висновок, що приймається аудитором стосовно професійних проблем, що не мають стандартного вирішення [12].

На погляд А. А. Шапошникова та Т. В. Синіциної, під професійним судженням аудитора слід розуміти експертний метод оцінки у недостатньо формалізованих ситуаціях і процедурах, а також вибір з наявних варіантів за відсутності очевидних аргументів для однозначного вибору [17].

Отже, спільним у цих визначення є те, що судження розглядають як висновок, суб'єктом якого є аудитор, а який об'єкт – конкретно не вказано.

Але, на нашу думку, професійне судження в аудиті слід розглядати методологічно більш широко, як застосування компетентних характеристик члена групи при виконання завдання з надання впевненості. При цьому об'єктом професійного судження в аудиті у

вузькому значенні є твердження управлінського персоналу суб'єкта господарювання щодо розкриття інформації у фінансовій звітності, класу операцій та сальдо по рахунках. А об'єктом судження аудитора у широкому значенні є усі професійні питання в галузі стандартів аудиту, бухгалтерського обліку та професійної етики.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження, сформулюємо власне визначення цієї дефініції.

Судження аудитора – процес застосування професійних компетентнісних характеристик при вирішенні завдань з аудиту в умовах невизначеності для формулювання думки щодо професійних питань.

Це визначення обґрунтовано та послідовно відповідає на такі питання:

Судження – це що? – процес (використано психологічний підхід, а не логічне значення судження як просто вислів, форма мислення);

Процес чого? – застосування професійних компетентнісних характеристик (професійних знань, навичок та досвіду на засадах професійного скептицизму);

Процес – де? – при вирішенні завдань з аудиту в умовах невизначеності (вказує на прикладний аспект судження та умови прийняття рішень в обставинах, де однозначно визначити порядок дій аудитора не є можливим);

З якою метою? – для формулювання думки щодо професійних питань (вказана кінцева мета процесу судження – висловлення думки, надання висновку в галузі стандартів аудиту, бухгалтерського обліку та професійної етики).

Таким чином, критичний аналіз дефініцій дозволяє зробити висновок про різний підхід російського і українського трактування поняття «професійне судження аудитора». Російські автори

розглядають судження як точку зору, думку. А переклад міжнародних стандартів аудиту в Україні трактує судження як процес. Саме ці початкові засновки дають підставу для глибшого дослідження вказаної категорії і, насамперед, серед професіоналів-аудиторів.

Подальшому дослідженню підлягають питання функціональних та організаційних аспектів професійного судження аудитора.

Список літератури

1. Азарская, М. А. Профессиональное суждение аудитора в системе контроля качества [Текст]// М. А. Азарская // Региональная экономика: теория и практика . – 2009. – № 42 (135). – С. 32 -38.
2. Аудиторский словарь [Текст] / С. М. Бычкова, М. В. Райхман, В. Я. Соколов и др. / В. Я. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
3. Баранов, П. П. Методология и методика формирования профессионального суждения о существенности [Текст] : монография / П. П. Баранов. – Кемерово : Кузбассвузиздат. – 2011. – 257 с.
4. Баранов, П. П. Трансформация представлений о феномене профессионального суждения аудитора в исследованиях зарубежных ученых [Текст]/ П. П. Баранов // Аудитор. – 2011. – № 10. – С. 22 – 32.
5. Глосарій термінів [Текст] / Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг – К. : Аудиторська палата України, 2010. – 1027 с.
6. Гутцайт, Е. М. Аудит и другие науки [Текст]/ Е. М. Гутцайт // Аудитор. – 2010. – № 10. – С. 15–26.
7. Демидова, Т. А. Документирование профессионального суждения аудитора / Т. А. Демидова // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 1. – С. 208 -211.
8. Дивинский, Б. Д. Профессиональное суждение аудитора при определении уровня существенности [Текст]/ Б. Д. Дивинский //Аудитор – 1999. – №3. – С. 19 -24.
9. Панкова, С. В., Саталкина Е. В. Профессиональное суждение бухгалтера и аудитора: сходства и различия [Текст] / С. В. Панкова, Е. В. Саталкина // Международный бухгалтер. – 2011. – № 21. – С. 10 – 15.
10. Перечень терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа до інформ. : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=21941>
11. Редько, О. Ю. Аудит в Україні. Морфологія [Текст] : монографія / О. Ю. Редько. – К. : ДП Інформ-аналіт. агентство, 2008. – 493 с.
12. Сурніна, К. С. Аналітичні процедури в аудиті: методологія і практика [Текст]: монографія / К. С. Сурніна. – Сімферополь : ДІАЙПІ, 2011. – 392 с.
13. Сучасний тлумачний словник української мови: 100 000 слів [Текст]/ За заг ред. . В. В. Дубчинського. – Х. :ВД «Школа», 2009. – 1008 с.
14. Словарь иностранных слов [Электронный ресурс]. – Режим доступа до інформ. : <http://yandex.ua/yandsearch?text=judgment>.
15. Словарь иностранных слов [Электронный ресурс]. – Режим доступа до інформ. : <http://ru.wiktionary.org/wiki/opinion>
16. Універсальний словник української лексики. Синоніми, антоніми, омоніми [Текст]/ Укл. Нечволод Л. І., Бездітко В. І., Паращич В. В. – Х. – Торсінг плюс, 2009. – 768 с.
17. Шапошников, А. А. Профессиональное суждение и его роль в аудите [Текст]/ А. А. Шапошников, Т. В. Сеницына //Аудиторские ведомости. – 2006. – № 4. – С. 3 – 9.

References

1. Azarskaia, M. A. (2009). Professional judgment of the auditor in quality control. *Regional Economics: Theory and Practice*, 42 (135), 32-38.
2. Sokolov, V. Y. (2003). *Auditor's dictionary* (192 p). Moscow: Finances and Statistics.
3. Baranov, P. P. (2011). *Methodology and methods of forming a professional judgment about the materiality*. – Kemerovo: Kuzbassvuzizdat.
4. Baranov, P. P. (2011). *The transformation of ideas about the phenomenon of professional judgment in the research of foreign scholars*. *Auditor*, 10, 22 – 32.
5. *Glosariy terminiv* (2010). Kiev: Auditorska Chamber of Ukraine.
6. Gutzeit, E. M. (2010). *Audit and other science*. *Auditor*, 10, 15-26.
7. Demidova, T. A. (2010). *Documentation of professional judgment*. *Audit and Financial Analysis*, 1, 208 -211.
8. Divinsky, B. D. (1999). *Professional judgment of the auditor in determining materiality*. *Auditor*, 3, 19 -24.

-
9. Pankov, S., Satalkina, E. V. (2011). *Professional judgment of the auditor and accountant: similarities and differences. International accounting, 21, 10-15.*
 10. *The list of terms and definitions used in the regulations (standards) of auditing. Retrieved September 15, 2013, from : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi>.*
 11. Red'ko, O. (2008). *Audit in Ukraïni. Morfologiya. Kiev: DP-INFORM analit. Agency.*
 12. Surnina, K. S. (2011). *Analitichni proceduri in the auditi: metodologiya i practice. Simferopol: DIAYPI/*
 13. *Dubchinskiy, V. (2009). Suchasni tлумachny vocabulary ukraïnskoï MTIE: 100000 sliv. Kharkiv: "School".*
 14. *Dictionary of foreign words. Retrieved September 15, 2013, from : <http://yandex.ua/yandsearch?text=judgment>.*
 15. *Dictionary of foreign words. Retrieved September 15, 2013, from : <http://ru.wiktionary.org/wiki/opinion>.*
 16. *Nechvolodov, L. I., Bezditko, V. I., Paraschich, V. V. (2009). 16. Universal Dictionary of the Ukrainian language. Synonyms, antonyms, homonyms. Kharkiv : Torsing – plus.*
 17. *Shaposhnikov, A. A., Sinitsyna, T. V. (2006). Professional judgment and its role in auditing. Audit statements, 4, 3 – 9.*

Стаття надійшла до редакції 06.10.2013 р.

Марія Петрівна СОКОЛИК

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник відділу моделювання та прогнозування економічного розвитку,
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
вул. Панаса Мирного, 26, м. Київ, 01011, Україна
E-mail: sokolyk@rambler.ru
Телефон: +380442800417

**НЕСТАБІЛЬНІСТЬ НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ: ПРИЧИНИ
І НАСЛІДКИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ**

Соколик, М. П. Нестабільність на споживчому ринку: причини і наслідки для економічного зростання в Україні [Текст] / Марія Петрівна Соколик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарбан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 1. – С. 140-150. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проаналізовано динаміку споживання продуктів харчування, забезпеченості непродовольчими товарами і витрат на послуги домашніх господарств. Визначено протиріччя між потребами, ціннісними пріоритетами і соціальним статусом домашніх господарств. З урахуванням поточної специфіки схильності домашніх господарств до споживання і заощадження доцільно використовувати дані соціологічних опитувань про ціннісні пріоритети, споживчі настрої та очікування населення щодо розвитку економіки України для обґрунтування перспективних напрямів у розвитку споживчого ринку. Сформульовано припущення та ризики у розвитку споживчого ринку у середньостроковій перспективі. Синтезовано наукові знання про українську ментальність у напрямі до удосконалення процесу формування середнього класу в Україні. За даними вибіркових і соціологічних обстежень домашніх господарств обґрунтовано концептуальну модель його реалізації. Особливості моделі полягають у необхідності досягнення вищої якості людського потенціалу. Обґрунтовано пропозиції щодо перспектив розвитку споживчого ринку та підвищення добробуту в Україні.

Ключові слова: споживчий ринок; домашнє господарство; доходи; потреби; ціннісні пріоритети; соціальний статус; протиріччя в очікуваних витратах; формування середнього класу.

Марія Петровна СОКОЛИК

**НЕСТАБИЛЬНОСТЬ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ:
ЕЕ ПРИЧИНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
В УКРАИНЕ**

Аннотация

Проанализирована динамика потребления продуктов питания, обеспеченности непродовольственными товарами и расходов на услуги домашних хозяйств. Определены противоречия между потребностями, ценностными приоритетами и социальным статусом домашних хозяйств. С учетом текущей специфики склонности домашних хозяйств к потреблению и сбережению целесообразно использовать данные социологических опросов о ценностных приоритетах, потребительских настроениях и ожиданиях населения относительно развития экономики Украины для обоснования перспективных направлений в развитии потребительского рынка. Сформулированы предположения и риски в развитии потребительского рынка Украины в среднесрочной перспективе. Синтезированы научные знания об украинской ментальности в направлении к совершенствованию процесса формирования среднего класса в Украине. По данным выборочных и социологических обследований домашних хозяйств обосновано концептуальную модель его реализации. Особенности модели состоят в необходимости достижения высшего качества человеческого потенциала. Обоснованы предложения о перспективах развития потребительского рынка и повышения благосостояния в Украине.

Ключевые слова: потребительский рынок; домашнее хозяйство; доходы; потребности; ценностные приоритеты; социальный статус; противоречия в ожидаемых расходах; формирование среднего класса.

Maria Petrivna SOKOLYK

PhD in Economics, Senior Researcher,
Leading Researcher Department of Modeling and Forecasting of Economic Development
Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences
P. Myrnyi str., 26, Kyiv, 01011, Ukraine
E-mail: sokolyk@rambler.ru
Phone: +380442800417

INSTABILITY ON THE CONSUMER MARKET: ITS REASONS AND PROSPECTS OF ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE

Abstract

The article deals with the dynamics of the consumption of foodstuffs, provision with non-food items and expenses on services in the households. The author defines certain contradictions between the demands, value priorities and social status of the households. Taking into account the current specificity of the households' propensity to consumption and saving, the author considers advisable to use the data of sociological surveys on value priorities, and consumer sentiments and expectations regarding the development of Ukraine's economy, to justify prospective guidelines in the development of the consumer market. The author formulates various assumptions and risks in the medium-term development of the consumer market. The article provides a synthesis of the scientific knowledge about Ukrainian mentality to promote the process of the formation of middle class in Ukraine. Using the data of sample and sociological surveys on the households, the author justifies a conceptual model for the realization of the above mentioned process. The model features consist of the need to attain the highest level of human potential. The author justifies various proposals on the development prospects of the consumer market and raising the well-being in Ukraine.

Keywords: consumer market; household; incomes; demands; value priorities; social status; contradictions in the expected expenses; formation of middle class.

JEL classification: D47, P42, P46, O11, O15

За попередніми даними Державної служби статистики України реальні темпи ВВП в Україні у 2012 р. порівняно з попереднім роком становили всього 0,2%, кінцеві споживчі витрати домашніх господарств – 11,7% при значно нижчих темпах індивідуальних споживчих витрат сектора загального державного управління (3,2%), а також при спаді валового нагромадження (-12,9%) та експорту (-7,7%) і низького зростання імпорту (1,9%) порівняно з попереднім роком. Не кращими є й перспективи розвитку економіки України на 2013–2015 рр. За прогнозами Світового банку, реальний темп ВВП порівняно з попереднім роком у 2013 р. становитиме 1%, у 2014 р. – 3%, а у 2015 р. зросте до 4%. За нашими оцінками, таких темпів недостатньо, щоб суттєво поліпшити структуру споживання і добробут домашніх господарств [1, с. 10, 46-51, 60, 68, 78-79; 2, с. 4, 8-14; 3, с. 3].

Рівень споживання продуктів харчування, забезпеченості домашніх господарств товарами тривалого користування, витрат на послуги (охорони здоров'я, освіти, відпочинку і культури) за раціональною структурою залишаються важливою ознакою зростання добробуту. Незважаючи на високі реальні темпи зростання наявного доходу і середньомісячної заробітної

плати (8,9% у 2011 р. і 14,4% у 2012 р. порівняно з попереднім роком) як основного джерела доходу, реалізований попит домашніх господарств за структурою кінцевих споживчих витрат відставав від їхніх потреб і ціннісних пріоритетів. Розвиток споживчого ринку в Україні та недосконалість його структура стримували національне виробництво товарів довгострокового користування, ніша якого вже заповнена імпортними товарами. Спостерігалася схильність багатших верств населення до демонстративного споживання, а бідніших – до недоспоживання товарів і послуг [4, с. 176-260, 295-312; 5-7].

Дані вибіркового соціологічного опитування Державної служби статистики України у січні поточного року, що охоплюють переважно 10 тис. домогосподарств (ДГ) (у 2010 р. – 10459, у 2012 – 10641 ДГ), є джерелом інформації про оцінки домашніми господарствами рівня своїх доходів, ціннісних пріоритетів, споживчих настроїв та їхніх очікувань щодо розвитку економіки України. Вони характеризують перспективи розвитку окремих сегментів споживчого ринку і необхідних змін у соціальній політиці для стабілізації та поліпшення матеріального становища домогосподарств України [8].

Мета статті – проаналізувати та узагальнити тенденції у рівні забезпечення основних потреб домашніх господарств, у формуванні їхньої схильності до споживання і заощадження; визначити диспропорції між доходами, потребами і ціннісними пріоритетами за оцінками домогосподарств; обґрунтувати перспективні напрями у розвитку внутрішнього споживчого ринку і активізації економічного зростання в Україні.

Поліпшення добробуту ДГ асоціюється зі зростанням середньодушового доходу, його достатністю для забезпечення поточних потреб, стабільною схильністю до споживання і заощадження. Розподіл домогосподарств у 2000–2011 рр. за оцінкою рівня їхніх доходів свідчить, що схильність до заощадження поступово зростала, зокрема у 2012 р. вона активізувалася при зростанні процентних ставок на депозити ДГ. Якщо доходів було достатньо і у 2000 р. заощаджувало тільки 2% ДГ, у 2008 р. – 13, у 2009 р. – 11, то у 2011 р. – 10% всіх ДГ. Водночас зростала кількість домогосподарств, у яких доходів було достатньо, але вони не заощаджували – від 26% у 2000 р. до 52 у 2008 р., 45 у 2009 р. і до 48% всіх ДГ у 2010-2011 рр. Вважаємо, що цільові

ціннісні орієнтири цієї категорії ДГ, з одного боку, чітко не визначені, а з іншого – їх доходів недостатньо, щоб при сьгоднішніх споживчих цінах задовольнити потреби вищого рівня, наприклад, у комфортному житлі, сучасних товарах тривалого користування або відпочинку, проведенні дозвілля для всієї сім'ї. Взагалі, за даними вибіркового опитування, виходить, що заощаджуваний потенціал ДГ до 2008 р. зростав, у 2008-2009 рр. внаслідок кризи знизився і у 2010-2012 рр. стабілізувався. Якщо враховувати кількість ДГ, що заощаджували, і ту, що мала достатньо доходів, але не заощаджувала, то можна вважати, що у 64% у 2008 р., 56,4 у 2009 р. і у майже 60% всіх ДГ у 2010-2012 рр. було достатньо доходів, щоб їхня схильність до споживання і заощадження надалі динамічно розвивалася. Водночас зменшувалася та кількість ДГ, яка відмовляла собі у найнеобхіднішому, до 37,5-39% порівняно з 40% у 2009 р. Отже, більшість домашніх господарств спрямовувала поточні доходи на споживання, дбала про тимчасову вигоду від їх використання в умовах інфляційних очікувань, щоб не ризикувати своїми заощадженнями (табл. 1).

Таблиця 1. Визначення домогосподарствами рівня достатності доходів для заощадження і задоволення потреб у 2000–2010 рр., всього ДГ =100 %; %

Показник	2000 р.	2001 р.	2004р.	2005р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
<i>Домогосподарства, за оцінкою яких рівня їхніх доходів було:</i>										
достатньо і вони заощаджували	2,2	1,9	5,0	6,6	6,2	8,0	12,7	11,1	11,6	10,1
достатньо, але не заощаджували	25,9	24,6	43,4	49,4	49,8	52,8	51,8	45,3	47,8	48,4
постійно відмовляли у найнеобхіднішому, крім харчування	51,3	56,2	45,3	39,0	39,4	35,1	32,9	40,2	37,5	39,0
не забезпечували достатнє харчування	20,6	17,6	6,3	5,0	4,6	4,1	2,6	3,4	3,1	2,5

Джерело: [8, с. 8].

Споживання основних продуктів харчування зростало низькими темпами внаслідок його низької еластичності від реальних темпів доходу домашніх господарств, темпів обсягів продукції агропромислового комплексу. Хвилеподібне відхилення від тенденцій до зростання чи спаду у споживанні основних продуктів харчування переважно зумовлені фактором цін для них. Наслідком такої структури споживання продуктів харчування є низька калорійність добового споживання на особу, низькі темпи її нарощування

(у 1990 р. вона становила 3597 ккал, у 1995 – 2696, а у 2012 р. – 2952 ккал.) (рис. 1).

Домашні господарства достатньо забезпечені такими товарами тривалого користування, як: телевізори, холодильники і мобільні телефони. Наявність решти товарів, що сприяють економії часу у побуті, проведенню дозвілля, здоровому способу життя, є низькою, та й частіше такі товари не відповідають ні сучасному технологічному рівню, ні саморозвитку особи (рис. 2).

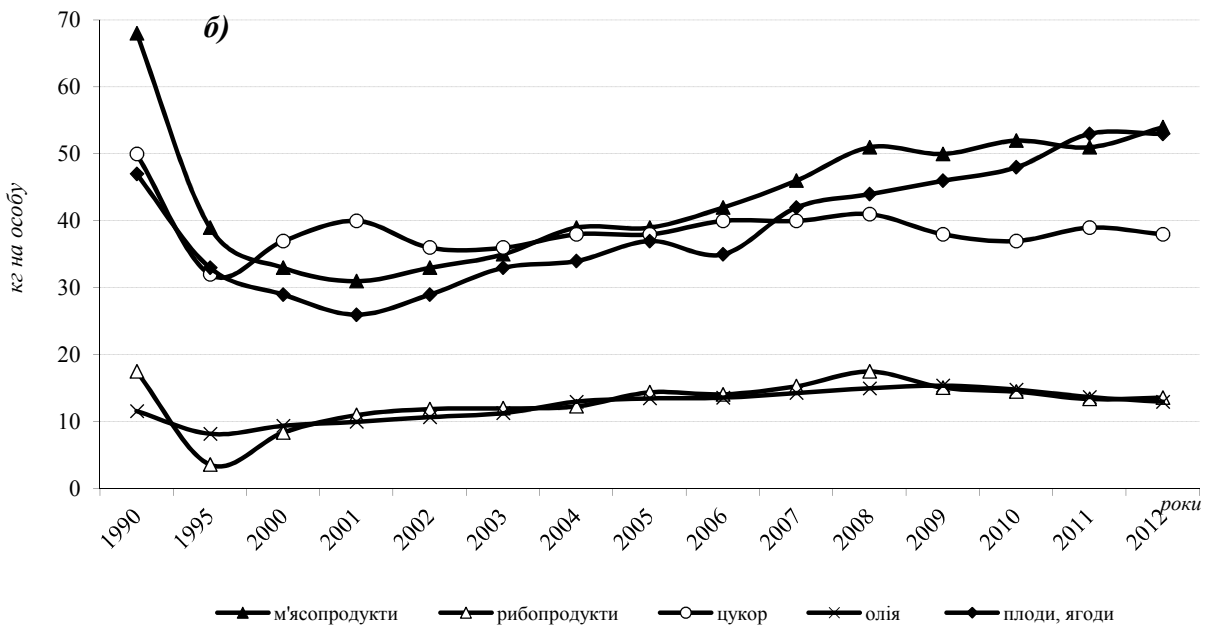
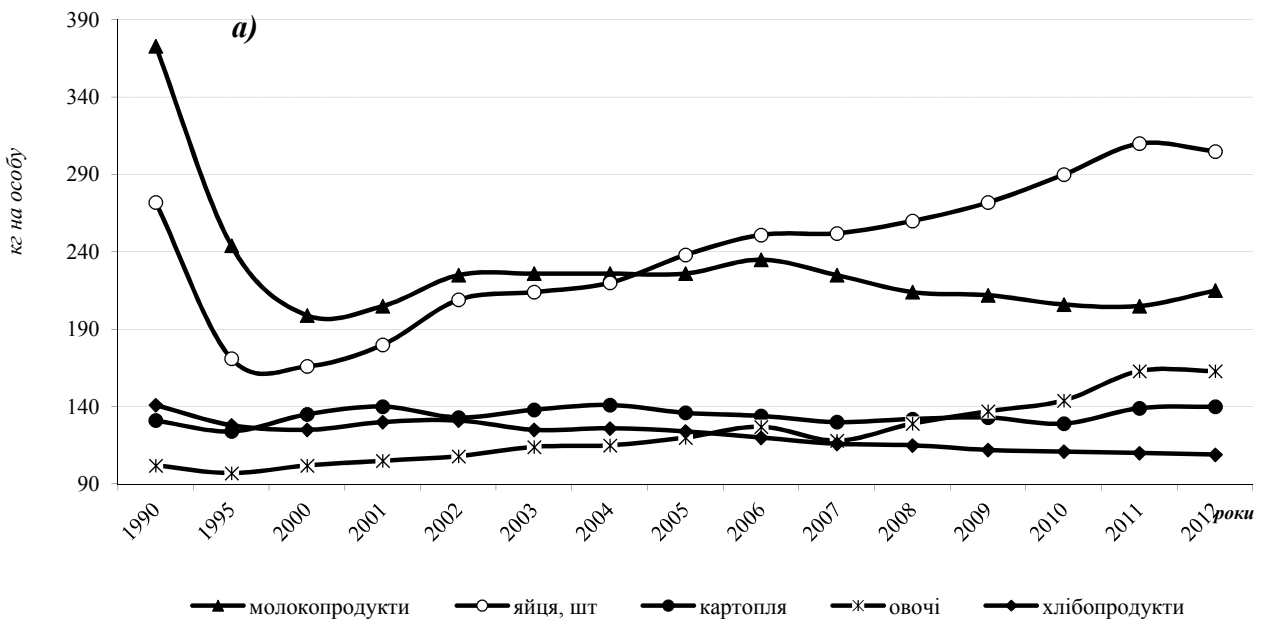


Рис. 1. Споживання продуктів харчування в Україні у 1990-2012 рр., кг на особу за рік: а) продукти з вищим рівнем споживання; б) з низьким рівнем споживання.

Джерело: [9, с. 422; 10, с. 437-438; 11, с. 417].

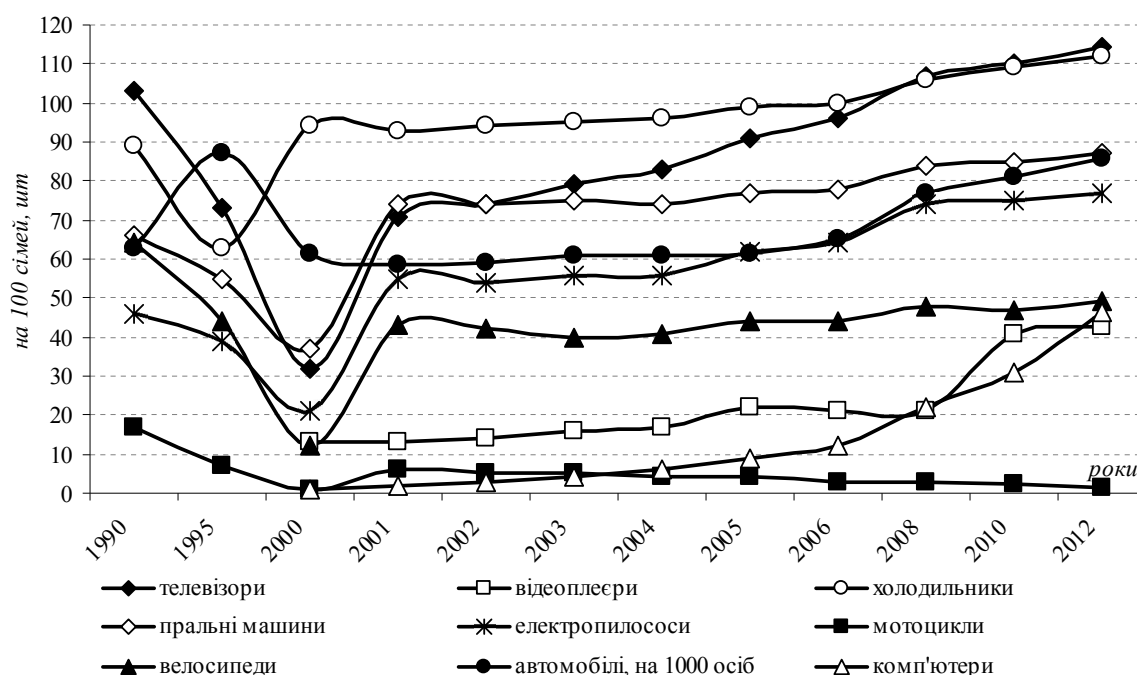


Рис. 2. Наявність у домогосподарствах України окремих товарів тривалого користування у 1990-2012 рр., на 100 сімей, шт.

Джерело: [9, с. 423; 10, с. 438; 11, с. 418].

Витрати домашніх господарств не узгоджені з ціннісними пріоритетами домашніх господарств. Пріоритетною цінністю для населення України є здоров'я, рейтинг якої у 2009–2012 рр. підвищився порівняно з 2004 р.; на другому місці – сім'я і діти, на третьому – матеріальний добробут, на четвертому – впевненість у завтрашньому дні, але рейтинг останньої цінності залишався нижчим порівняно з матеріальним добробутом. Робота і кар'єра, а тим більше освіта, від яких залежать доходи і матеріальний добробут, не стали значущими пріоритетами домашніх господарств. Рейтинг освіти у 2009–2012 рр. порівняно з 2004 р.

суттєво знизився: з 11–13% ДГ (за другим-третьім ступенем значущості) у 2004 р. до 1–2,6% ДГ у 2011 р. і до 0,8–2,6% ДГ у 2012 р., причому додаткові кошти на освіту витрачали б тільки 18% усіх ДГ, із них 29% ДГ у першій децильній групі з поступовим зниженням їх кількості до 11,5% у десятий високодохідній групі. Турбота про здоров'я, сім'ю і дітей разом із посиленням розшарування домашніх господарств за рівнем середньодушових загальних доходів і за майновими ознаками не згуртовують, а роз'єднують людей, формують відчуття безперспективного розвитку суспільства, байдужість, безініціативність в особи (табл. 2).

Таблиця 2. Ціннісні пріоритети домогосподарств за I–III ступенями значущості у 2004-2012 рр., %

Цінність	Рівень пріоритетності за роками:								
	2004 р.			2009 р.			2012 р.		
	I	II	III	I	II	III	I	II	III
Здоров'я	76,4	13,8	5,7	79,7	14,4	2,2	79,2	15,2	2,1
сім'я і діти	-	-	-	14,9	59,2	5,9	16,6	61,1	4,9
матеріальний добробут	10,0	36,9	27,4	2,2	14,3	37,9	2,2	13,2	37,6
робота, кар'єра	0,9	2,5	5,4	1,0	3,7	9,9	0,8	3,5	11,3
освіта	1,4	11	13,3	0,3	1,0	2,7	0,1	0,8	2,6
друзі, спілкування	-	-	-	0,1	0,7	3,2	0,0	0,6	3,5
упевненість у завтрашньому дні	7,2	28,1	33,1	1,6	5,8	31,5	1,0	4,6	30,4
соціальна справедливість	3,0	5,9	11,8	0,2	0,9	6,7	0,1	1,0	7,6
авторитет України в світі	1,1	1,8	3,3	-	-	-	-	-	-

Примітка: «-» означає: такий пріоритет у 2004-2012 рр. не включався в опитування ДГ.

Джерело: [8, с. 16].

Цілі спрямування додаткових коштів. Аналіз першочергових намірів домашніх господарств щодо цілей спрямування додаткових коштів при можливому збільшенні доходів у 2004–2012 рр. показав, що їхні ціннісні орієнтири поступово зміщувалися б до вищого рівня потреб: витрати на їжу скоротилися б у 15% ДГ у 2009 р. порівняно з 43% у 2004 р. і ще у 6% всіх ДГ у 2012 р. порівняно з 2009 р., а також суттєво - витрати на одяг і взуття. Ця позитивна тенденція свідчила б про підвищення рівня задоволення першочергових потреб населення України. Водночас спостерігалось б незначне зменшення очікуваних додаткових витрат на придбання побутової техніки у 2009-2012 рр. Незважаючи на зростання забезпеченості сімей автомобілями, 13,8–15,2% ДГ у 2009–2012 рр. порівняно з 8,4% ДГ у 2004 р. хотіли б спрямувати додаткові кошти на придбання автомобіля. Зросла кількість ДГ, які при значному збільшенні доходів спрямували б їх передусім на придбання житла – з 27% у 2004 р. до 37,4% у 2009 р. і до 42–43% ДГ у 2011–2012 рр. На накопичення спрямували б додаткові кошти 17–21,2% ДГ у 2004-2009 рр. і 24–25% ДГ у 2011–2012 рр.; на розвиток підприємництва – від 3,4 до 5,1%

всіх ДГ у 2004–2012 рр. *Спрямування низької частки очікуваних доходів на розвиток підприємництва свідчить про недостатність новаторства, досвідченості у веденні бізнесу, низьку активність населення ризикувати задля вирішенні своїх потреб.*

Залишалися б незадоволеними потреби домашніх господарств у відпочинку, лікуванні та освіті. За наявності додаткових коштів на оздоровлення і лікування їх витратили б 46–59% всіх ДГ у 2008-2012 рр., причому очікувалося б зниження частки ДГ щодо їх поточних витрат на лікування і підвищення витрат на відпочинок. Додаткові кошти на освіту хотіли б реалізувати 18–19% ДГ у 2008–2012 рр., що нижче, ніж у 2004 р. Зниження кількості останніх означало зменшення значущості фактора освіти у розвитку людського і трудового потенціалу. *Неспроможність майже половини ДГ забезпечити відпочинок, медичне обслуговування членів сім'ї та для 18% ДГ (зокрема, для домогосподарств у сільській місцевості) – потреби в освіті також свідчить про неможливість формувати і розвивати інтелектуальний капітал нації при наявних доходах (табл. 3).*

Таблиця 3. Першочергові наміри домогосподарств щодо цілей спрямування додаткових коштів при збільшенні їхніх доходів у 2004–2012 рр.

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2011 р.	2012 р.
<i>всі ДГ=100 %; %</i>								
<i>Кількість ДГ, які при значному збільшенні доходів спрямували б їх передусім на:</i>								
їжу	42,9	32,0	28,4	27,8	28,4	28,0	24,4	21,5
одяг, взуття	51,0	44,6	40,0	36,4	37,1	38,9	36,5	34,6
побутову техніку	35,1	40,8	41,0	39,0	33,9	32,9	34,6	33,7
лікування	51,4	49,1	49,7	46,0	48,7	48,0	46,4	47,5
відпочинок	34,8	38,9	42,7	46,0	46,6	46,9	48,1	50,3
освіту	20,6	19,6	20,0	19,5	18,8	18,8	17,9	18,4
автомобіль	8,4	12,5	13,1	14,5	13,9	13,8	13,9	15,2
житло	27,4	32,9	35,9	37,8	40,1	37,4	42,0	42,8
накопичення	16,8	18,7	18,9	22,0	21,2	23,2	23,9	24,9
розвиток підприємництва	3,4	4,7	4,7	5,0	5,1	5,7	5,5	5,1
інше	1,6	2,0	2,5	2,7	2,6	3,0	3,3	2,5

Джерело: [8, с. 18].

Основним чинником низької оцінки можливостей поліпшити своє матеріальне становище є втрата довіри більшості населення до можливого впливу на їх добробут позитивних змін у розвитку економіки. Більшість респондентів вважала, що у 2010 р. їх матеріальний стан не змінився (57%), а 36% - що погіршився; такими ж залишалися оцінки ДГ свого становища й у 2011 р. Отже, песимістичні настрої щодо зміни свого матеріального стану переважали у 93% ДГ. Очікувана оцінка матеріального становища впродовж 2011 р. залишалася майже такою ж: 89% респондентів вважали, що їх матеріальний стан залишиться без змін або погіршиться. Попередні очікувані оцінки домогосподарств у січні 2012 р.

показували, що їх матеріальне становище у 2012 р. залишиться без змін і погіршиться для 89,2% всіх ДГ (табл. 4).

Зневіра у поліпшенні свого матеріального становища у 2011 р. базувалася, як і в попередній період, на тому, що наступні 12 місяців у розвитку економіки не принесуть будь-яких відчутних змін (так відповіли 38% респондентів); будуть несприятливими, але не у всьому (так вважали 21%), а 22% респондентів відповіли, що умови для розвитку економіки будуть несприятливими, тобто у 80% населення у 2011 р. переважали песимістичні настрої як щодо поліпшення свого матеріального становища, так і щодо створення сприятливих умов для підвищення добробуту і

розвитку економіки України у найближчий рік. Песимістичні настрої щодо розвитку економіки переважали й у 2012 р. (42,6% ДГ вважали, що у наступні 12 місяців не відбудуться будь-які відчутні зміни у розвитку економіки України; 20,6% ДГ вважали, що умови розвитку економіки

будуть несприятливими, але не в усьому; 19% ДГ - будуть несприятливими), незважаючи на соціальні ініціативи у напрямі до зростання доходів ДГ, що започатковані Урядом України у 2011-2012 рр. (табл. 5).

Таблиця 4. Короткострокові оцінки добробуту домогосподарств у 2001–2012 рр., %

Показник	2001 р.	2002 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
<i>Частка ДГ, які вважають, що їх матеріальний стан за останні 12 місяців:</i>										
покрився	10,9	11,8	18,6	12,6	15,0	9,8	5,6	6,9	6,5	...
залишився без змін	59,8	61,4	60,5	59,6	58,1	51,8	55,1	56,6	61,6	...
погіршився	29,3	26,8	20,7	27,7	26,5	38,3	39,1	36,3	31,8	...
не змогли відповісти	-	-	0,2	0,1	0,4	0,1	0,2	0,2	0,1	...
<i>Частка ДГ, які вважають, що їх матеріальний стан у наступні 12 місяців:</i>										
покращиться	10,3	11,5	24,2	16,3	13,1	20,4	4,8	9,1	8,8	9,5
залишиться без змін	51,9	66,2	57,0	60,9	59,9	53,6	37,2	56,8	54,8	62,1
погіршиться	35,7	21,9	13,7	20,0	24,9	24,3	55,9	31,5	34,7	27,1
не змогли відповісти	2,1	0,4	5,1	2,8	2,1	1,7	2,1	2,6	1,7	1,3

Примітка: «...» - дані відсутні. У верхній частині табл. 4 наведено фактичні оцінки, у нижній – попередні очікувані оцінки домогосподарств.

Джерело: [8, с.16].

Таблиця 5. Оцінки домогосподарствами розвитку економіки України у наступні 12 місяців у 2002–2012 рр., %

Показник	2002 р.	2003 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
<i>Частка ДГ, які вважають, що наступні 12 місяців будуть для розвитку економіки:</i>										
сприятливими	3,3	3,7	13,7	5,1	3,5	7,4	0,5	2,2	2,7	2,1
сприятливими, але не в усьому	21,4	21,3	33,6	23,8	20,8	29,2	6,2	14,7	16,2	15,1
без будь-яких відчутних змін	50,5	49,5	28,6	35,8	40,7	36,3	17,1	38,5	37,6	42,6
несприятливими, але не в усьому	12,5	13,0	12,5	18,1	17,1	14,4	27,3	20,1	20,6	20,6
несприятливими	11,9	12,5	7,4	15,3	16,1	11,4	47,3	22,0	21,5	18,7
не змогли відповісти	0,4	-	4,2	1,9	1,8	1,3	1,6	2,5	1,4	0,9

Джерело: [8, с.16].

За даними вибіркового опитування домашніх господарств, проведеного у січні 2012 р. щодо розміру грошового доходу, який домогосподарство вважало б достатнім, щоб не відчувати себе бідним, встановлено, що для 5,8% ДГ у 2012 р. і для 9,6% із них у 2011 р. достатньо доходу на особу у розмірі 1300–1500 грн, для 16,5% ДГ у 2012 р. і 18% у 2011 р. - 1900-2300 грн і для 64,3% усіх ДГ у 2012 р. і для 54% у 2011 р. необхідно середньодушового грошового доходу понад 2700 грн, тобто більше, ніж 50% ДГ вважають, що

середньомісячний прожитковий мінімум у 2012 р. і надалі, за їхніми оцінками, необхідно б збільшити у 1,5-2,5 рази. Отже, економічне зростання в Україні у 2012 р. повинно б супроводжуватися значно вищими кумулятивними оцінками середньодушового доходу порівняно з прожитковим мінімумом і національною межею бідності. Вважаємо, що оцінки населення, за даними вибіркового опитування, відображають тенденції щодо необхідного доходу для зниження рівня бідності в Україні більшою мірою, ніж

прожитковий мінімум і національна межа бідності (табл. 6).

Аналогічно за розподілом відповідей ДГ на питання, який середньодушовий грошовий дохід за оцінкою ДГ відповідає майновому становищу середнього класу, визначено, що для 70,3% усіх ДГ у 2012 р. і для 59% ДГ у 2011 р. такий дохід повинен би бути понад 5000 грн на особу. Однак його значення окремими категоріями ДГ визначено на нижчому рівні: 14,6% ДГ у 2012 р. і 17% у 2011 р. вважали достатнім дохід у межах 4500-5000 грн на особу в місяць; 3,9% ДГ у 2012 р. і 7,1% у 2011 р. - 2500-3000 грн, 5,8% ДГ у 2012 р. і 7% усіх ДГ у 2011 р. вважали достатнім дохід у

межах 3500-4500 грн на особу в місяць. Інші діапазони середньодушового доходу визначено значно меншою кількістю домогосподарств, що становила 0,3-4% ДГ. За самооцінками домогосподарств виходить, що для формування середнього класу в Україні грошові доходи домогосподарств необхідно збільшити для всіх нижчих децильних груп. Не є винятком і доходи десятої децильної групи, оскільки більше половини опитаних вважали достатнім дохід на особу, що повинен би бути вищим майже у два рази, ніж середньодушовий грошовий дохід цієї групи у 2012 р. (табл. 7).

Таблиця 6. Кумулятивна динаміка необхідного грошового доходу на особу, щоб не відчувати себе бідним у 2005-2012 рр., %

Дохід на особу, грн. на місяць	Кумулятивний % відповідей щодо доходу на особу, щоб не відчувати себе бідним							
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
До 270	1,8							
270,1- 500	25,3	9,9	3,2	1,2	0,1			
500,1- 700	38,6	18,6	8,5	4,3	0,8	0,2	0,1	
700,1- 900	53,8	31,4	17,4	9,4	2,3	0,9	0,2	0,1
900,1-1100	77,2	55,2	42,1	26,7	10,6	7,9	4,0	1,2
1100,1-1300	81,8	61,9	45,7	30,4	13,2	10,8	6,4	2,0
1300,1-1500	90,6	74,8	61,2	45,4	25,1	22,2	16,0	7,8
1500,1-1900	100	100	64,3	49,1	27,6	24,7	18,6	9,9
1900,1-2300			81,3	68,8	49,2	44,1	36,7	26,4
2300,1-2700			85,5	75,5	57,5	52,2	45,9	35,7
понад 2700			100	100	100	100	100	100

Джерело: [8, с. 15].

Таблиця 7. Кумулятивна динаміка достатнього грошового доходу на особу, щоб належати до середнього класу у 2005-2012 рр., %

Дохід на особу, грн. на місяць	Кумулятивний % відповідей щодо доходу на особу, щоб належати до середнього класу							
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
До 500	74	1,8						
500,1-1000	46,9	20,4	9,1	2,5	0,5	0,1		
1000,1-1500	65,5	36,0	21,1	8,3	2,2	0,9	0,3	
1500,1-2000	84,0	57,4	37,7	18,7	7,2	4,6	2,6	0,5
2000,1-2500	88,3	63,9	44,2	24,2	10,9	8,6	5,5	1,3
2500,1-3000	100	100	58,6	36,6	19,6	17,5	12,6	5,2
3000,1-3500			61,4	39,3	21,9	20,5	15,3	7,5
3500,1-4000			68,4	47,0	29,1	29,0	22,4	13,3
4000,1-4500			70,3	48,8	30,3	30,5	23,9	15,1
4500,1-5000			85,3	68,8	50,9	47,2	40,9	29,7
понад 5000			100	100	100	100	100	100

Джерело: [8, с. 15].

Соціальний статус домашніх господарств. За соціальним статусом ДГ у їхніх оцінках переважало занижене задоволення потреб, що обумовлено низьким рівнем доходів. Бідними у 2008 р. вважали себе майже 59% ДГ. До небідних, але все ж не до представників середнього класу у 2008–2009 рр. віднесли себе 38-45%, тоді як у 2004–2005 рр. середнім класом вважали себе майже 20-21%, тобто впродовж 2008–2009 рр. у оцінках ДГ спостерігалось суттєве зниження соціального

статусу. У 2010–2012 рр. порівняно з 2009 р. зросла кількість ДГ, що віднесли себе до бідних і водночас зменшилася кількість ДГ, що віднесли себе до небідних, але ще не до представників середнього класу (37 проти 45%), тобто добробут цих ДГ ще не досяг рівня кризового 2009 р., причому у січні 2012 р. про причетність до середнього класу відзначили тільки 0,8% всіх домогосподарств (табл. 8).

Таблиця 8. Віднесення домогосподарствами себе до соціальних прошарків за рівнем матеріального добробуту у 2004–2012 рр., всі ДГ =100 %; %

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
<i>Розподіл ДГ, які за оцінкою добробуту віднесли себе до:</i>									
заможних	0,2	0,2	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	-
представників середнього класу	21,2	19,6	22,5	12,0	2,2	2,4	2,0	1,5	0,8
небідних, але ще не представників середнього класу	-	-	-	-	38,6	45,3	39,2	38,2	36,8
бідних	77,5	79,6	76,7	87,4	59,2	52,2	58,7	60,2	62,4
не змогли відповісти	1,1	0,6	0,6	0,5	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0

Джерело: за даними Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

Під впливом глобальної кризи домашні господарства поступово переходили від моделі екстенсивного нарощування споживчих витрат до моделі максимальної економії витрат унаслідок зниження реальних темпів споживання окремих товарів і послуг у 2010-2012 рр. порівняно з передкризовим періодом. Вважаємо, що факторами відновлення економічного зростання, активізації споживчого ринку та підвищення добробуту в Україні стане зростання наявного доходу, збереження стабільності на грошово-кредитному, валютному ринках, визначення напрямів політики імпортозаміщення, а обмежувальним фактором – соціальний статус домашніх господарств.

Підвищення добробуту асоціюється з належністю домашніх господарств до середнього класу на основі концентрації їхніх ознак за грошово-майновим, соціальним статусом, рівнем освіти, пріоритетом у задоволенні престижних потреб та ідентифікацією більшості із них із середньозабезпеченими за рівнем наявного поточного доходу. Низька оцінка належності до середнього класу обумовлена відсутністю обґрунтованих коротко- і середньострокових загальнодержавних цілей щодо формування добробуту і, зокрема, середнього класу в Україні, що відповідали б пріоритетним потребам домашніх господарств.

Аналіз першочергових намірів щодо цілей спрямування додаткових коштів у разі збільшення доходів домогосподарств у 2012 р. показав, що 53,3% домогосподарств витратили б кошти на відпочинок, 47,5% – на лікування, 42,8% – на житло, а 24,9% – на накопичення. Однак за результатами опитування, виконаного Державною службою статистики України за 2010–2012 рр., водночас зменшувалася б частка домогосподарств, що витрачали б додаткові кошти й на першочергові потреби (їжу, одяг, взуття тощо). Отже, між доходами домогосподарств, їх потребами та ціннісними пріоритетами є протиріччя, що не дозволяють консолідувати суспільство для вирішення пріоритетних завдань соціального розвитку: зменшити бідність, згладити нерівність, досягнути справедливого розподілу доходів.

Спостерігалася значна розбіжність між соціальним статусом домогосподарств та їх потребами, оскільки *при високій заявленій частці бідних* додаткові кошти витрачали б на харчування тільки 21% домогосподарств, на одяг і взуття – 35%, побутову техніку – 34%, а на розвиток підприємництва лише 5,1% усіх домогосподарств. Низький рейтинг мали й такі цінності, як: соціальна справедливість, упевненість у завтрашньому дні, авторитет України у світі, якщо такі цінності вважати факторами формування

сприятливого середовища для становлення громадянського суспільства.

Між соціальним статусом, потребами і ціннісними пріоритетами домогосподарств постійно проявлялася втрата довіри до здійснюваної соціальної політики у напрямі щодо можливостей поліпшити своє матеріальне становище і що розвиток економіки у короткостроковому періоді приведе до відчутних змін. У 80% населення впродовж 2010-2012 рр., як і в попередні роки, переважали песимістичні настрої щодо поліпшення як свого матеріального становища, так і створення сприятливих умов для розвитку економіки. Отже, низька оцінка можливостей змінити своє матеріальне становище при реалізації загальнодержавних цілей та

програм, втрата довіри більшості населення до очікуваних позитивних змін у розвитку економіки ставатиме надалі суттєвою перешкодою до економічного зростання.

Для успішного соціально-економічного розвитку необхідно вирішувати такі пріоритетні завдання соціальної політики: формування середнього класу, зокрема, (1) зростання частки середньозабезпечених домогосподарств (до 40 % всіх домогосподарств) на основі зміни їх ціннісних пріоритетів до високопродуктивної праці; (2) поступове задоволення потреб у житлі, якісних послугах з охорони здоров'я та лікування, відпочинку і культури; (3) підвищення середньої і граничної схильності до заощадження всіх прошарків населення.

Список літератури

1. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. – К.: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2013. – березень. – 87 с.
2. Україна: перспективи розвитку. Консенсус-прогноз. – К.: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – 2013. – Випуск 32. – 25 с.
3. Мовою чисел. Світовий банк погіршує свій прогноз щодо зростання української економіки у 2013 році до 1% // Урядовий кур'єр. – 2013. – 3 квітня. - № 62. – С. 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukurier.gov.ua
4. Захарін, С. В. Інноваційні трансформації споживчого сектора економіки [Текст] / С. В. Захарін // Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / За ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової. – К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2007. – 472 с.
5. Пустовойт, О. Ринок споживчих товарів України: тенденції розвитку і вплив на структуру економіки [Текст] / О. Пустовойт // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 59–69.
6. Иванов, Д. Гламурный капитализм: логика «сверхновой» экономики [Текст] / Д. Иванов // Вопросы экономики. – 2011. – № 7. – С. 44–61.
7. Айзинова, И. М. Экономика недопотребления [Текст] / И. М. Айзинова // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 2. – С. 64–82; продолжение. – Там же. – 2011. – № 3. – С. 71–92.
8. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2012 року). [Статистичний збірник. Державна служба статистики України]. – К.: Держстат України, 2012. – 75 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Статистичний щорічник за 2000 рік [Державний комітет статистики України]. - К.: Техніка, 2001. - 598 с.
10. Статистичний щорічник за України 2005 рік [Державний комітет статистики України]. – К.: Вид-во "Консультант", 2006. - 575 с.
11. Статистичний щорічник за України 2011 рік [Державна служба статистики України]. – К.: ТОВ "Август Трейд", 2012. – 559 с.

References

1. Monitoring of macroeconomic and of branch indicators [Monitorynh makroekonomichnykh ta haluzevykh pokaznykiv]. (2013). Kyiv: Ministry of economic development and trade of Ukraine. March. 87 p.
2. Ukraine: perspectives of the development. Consensus-forecast [Ukraina: perspektyvy rozvytku. Konsensus-prohnoz]. (2013). Kyiv: Ministry of economic development and trade of Ukraine. Issue 32. 25 p.
3. By the language of numbers. A world bank worsens the forecast in relation to growth of the Ukrainian economy in 2013 years to 1% [Movoyu chisel.Svitovyi bank pohirshuye sviy prohnoz schodo zrostannia ukrains'koi ekonomiky u 2013 rotzi do 1%]. (2013). Uriadovi kurier, 62, 3. Retrieved September 15, 2013, from : www.ukurier.gov.ua.
4. Zakharin, S. V. (2007). Innovative transformations of consumer sector of economy // The Sociogumanitarian aspect of innovative technological development of economy in Ukraine [Innovatsiyni transformatsiyi spozhyvchoho sektora ekonomiky. Sotsioghumanitarnyy aspekt innovatsiyno-tekhnolohichnoho rozvytku ekonomiky Ukrainy] / Ed. Dr. of Economics L. Fedulova. Kyiv: Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences.

-
5. Pustovoit, O. (2011). *The market of consumer goods in Ukraine: the tendencies of development and the influence on the economy's structure* [Rynok spozhyvchykh tovariv Ukrainy: tendentsiyi rozvytku i vplyv na strukturu ekonomiky]. *Ekonomika Ukrainy*, 1, 59–69.
 6. Ivanov, D. (2011). *Glamour capitalism: Logic of "Supernova" Economy* [Glamurnyi kapitalizm: logik "sverkhnovoy" ekonomiki]. *Voprosy ekonomiky*, 7, 44–61.
 7. Ayzinova, I. M. (2011). *Economy under-consumption* [Ekonomika nedopotrebleniya]. *Problemy prognozirovaniya*, 2, 64–82; 3, 71–92.
 8. *Self-estimation by households in Ukraine of level of the profits (from data of the selective questioning of households in January, 2012)*. Statistical collection. State Statistics Service of Ukraine [Samootsinka domohospodarstvam Ukrainy rivnia svoikh dokhodiv (za danymy vybirkovoho opytuvannia domohospodarstv u sichni 2012 roku). *Statystychnyi zbirnyk. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*]. (2012). Kyiv: Derzhstat Ukraine. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 9. *Statistical Yearbook of Ukraine for 2000*. State Statistics Committee of Ukraine [Statystychnyi schorichnyk za 2000 rik. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy]. (2001). Kyiv: Tekhnika.
 10. *Statistical Yearbook of Ukraine for 2005*. State Statistics Committee of Ukraine [Statystychnyi schorichnyk za 2005 rik. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy]. (2006). Kyiv: Publishing house "Konsul'tant".
 11. *Statistical Yearbook of Ukraine for 2011*. State Statistic Service of Ukraine [Statystychnyi schorichnyk Ukrainy za 2011 rik. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy]. (2012). Kyiv: TOV "Avgust Treid".

Стаття надійшла до редакції 14.08.2013 р.

Катерина Олексіївна ХАЗАХ

аспірантка,
кафедра управління персоналом та економіки праці,
Донецький національний університет
вул. Челюскінців, 186, м. Донецьк, 83001, Україна
E-mail: katrin0107_donnu@mail.ru
Телефон: +380668108477

**РОЗПОДІЛЬЧІ ВІДНОСИНИ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ
В УКРАЇНІ**

Хазак, К. О. Розподільчі відносини як чинник формування заробітної плати в Україні [Текст] / Катерина Олексіївна Хазак // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 151-158. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто основні проблеми, що виникають унаслідок негативного впливу розподільчих процесів на формування доходів та рівень оплати праці працівників. Досліджено структуру доходів населення, проаналізовано показники, які характеризують неефективність розподілу ВВП в Україні. В аргументованій формі наведено наслідки руйнівного впливу політики розподілу на рівень добробуту громадян. Розглянуто неефективність податкового навантаження на фонд оплати праці, розраховано «порог Лаффера» для України. Проведено економіко-статистичний аналіз показників бідності та диференціації населення за доходами. За результатами проведеного аналізу надано рекомендації щодо поліпшення ситуації у системі розподільчих процесів України. Запропоновано алгоритм моделі підвищення ефективності впливу розподільчих процесів на формування заробітної плати.

Ключові слова: доходи; заробітна плата; ВВП; соціальна стратифікація; бідність.

Екатерина Алексеевна ХАЗАХ

**РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ
ПЛАТЫ В УКРАИНЕ**

Аннотация

В статье рассмотрены основные проблемы, возникающие в результате негативного влияния распределительных процессов на формирование доходов и уровень оплаты труда населения. Исследована структура доходов, проанализированы показатели, характеризующие неэффективность распределения ВВП в Украине. В аргументированной форме приведены последствия разрушительного влияния политики распределения на уровень благосостояния граждан. Рассмотрена неэффективность налоговой нагрузки на фонд оплаты труда, рассчитан «порог Лаффера» для Украины. Проведен экономико-статистический анализ показателей бедности и дифференциации населения по доходам. По результатам проведенного анализа даны рекомендации по улучшению ситуации в системе распределительных процессов Украины. Предложен алгоритм модели с целью повышения эффективности воздействия распределительных процессов на формирование заработной платы.

Ключевые слова: доходы; заработная плата; ВВП; социальная стратификация; бедность.

Kateryna Oleksiivna KHAZAKH

Postgraduate,
Department of Labor Economics and Human Resources,
Donetsk National University
Chelyuskintsev str., 186, Donetsk, 83001, Ukraine
E-mail: katrin0107_donnu@mail.ru
Phone: +380668108477

DISTRIBUTION RELATIONS AS A FACTOR OF WAGE FORMATION IN UKRAINE

Abstract

The article describes main problems which arise as a result of negative influence of distribution processes on income and wages. Income structure is investigated; inefficiency indicators of distribution of GDP are analyzed. In the reasoned form the consequences of the devastating influence of distribution policies on the citizens' welfare are described. Inefficiency of the tax burden on the payroll is considered; «Laffer threshold» for Ukraine is calculated. Economic and statistical analysis of poverty and population differentiation in income is conducted. According to results of the analysis recommendations for improvement of the system of distribution processes in Ukraine are given. The algorithm of model increasing distribution processes efficiency and their influence on wages are suggested.

Keywords: *income; wage; GDP; social stratification; poverty.*

JEL classification: J380

Головною умовою досягнення високих і стабільних результатів функціонування економіки є справедливий розподіл результатів праці у вигляді доходів. Заробітна плата та доходи населення є індикатором ефективності економіки та соціальної політики держави, можливості суспільства мати гідний рівень життя. При цьому держава не забезпечила на макrorівні необхідний пріоритет для заробляння доходів (відносно інших способів їх отримання), а також не створила макроекономічних умов для підприємницької активності та ефективної трудової діяльності.

Україна перебуває у стані, коли економіка і не розвивається, і не має стимулів до цього. Використання валового внутрішнього продукту переважним чином орієнтується на незначну за чисельністю групу населення. Така ситуація призводить до посилення соціальної напруги у суспільстві. Тому вдосконалення чинної системи розподілу доходів у державі потребує дослідження та вдосконалення. Крім того, вивчення різних аспектів розподільчих відносин набуває особливої актуальності у зв'язку з необхідністю відпрацювання механізмів виведення економіки з кризи.

Питанню дослідження впливу розподільчих процесів на формування доходів населення, зокрема, місцю та ролі заробітної плати у їх структурі присвячено чимало праць вітчизняних і зарубіжних науковців таких, як Жуковська А. Ю. [1], Лібанова Е. М. [2], Куліков Г. Т. [3], Меркулова Т. В. [4], Тохтарова В. С. [5], Холод Н. М. [6] та інші. Однак попри досить високий рівень розробки як теоретичних, так і практичних аспектів досліджуваного питання, проблема

неефективного розподілу доходів продовжує залишатися гострою для українського суспільства та потребує подальшого розгляду.

Метою дослідження є оцінка якості розподільчих відносин як чинника формування заробітної плати в Україні та визначення напрямів їх удосконалення задля створення підґрунтя зростання добробуту населення та скорочення майнового розшарування в суспільстві.

Проведення якісних змін у системі розподільчих відносин з точки зору функціонування економічної системи має подвійне значення:

- по-перше, у процесі економічного зростання, нагромадження національного багатства, створення сприятливих соціальних умов для громадян стає головною метою економічної діяльності; усі інші аспекти економічного розвитку розглядаються як засоби, що сприяють підвищенню життєвого рівня населення;
- по-друге, самі розподільчі відносини є фактором економічного зростання.

Якщо економічне зростання не супроводжується підвищенням добробуту громадян, то населення втрачає стимули до ефективної економічної діяльності. Водночас, що вищим є рівень економічного розвитку, то вищими є вимоги до людей, що його забезпечують, їх знань, культури, фізичного та морального виховання. Це потребує подальшого вдосконалення розподільчих відносин.

Трансформаційні процеси, які відбуваються в економіці України, впливають і на систему розподілу та перерозподілу доходів. Одним з

головних показників незадовільного стану розподільчих процесів є частка заробітної плати у ВВП та собівартості продукції.

Так за 2008-2012 рр. динаміка частки заробітної плати у валовому внутрішньому продукті не мала стійкої тенденції та коливалася у межах 48-51% (табл. 1).

Таблиця 1. Структура ВВП України за 2008-2013 рр. [на основі 7]

ВВП за розподільчим методом	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Оплата праці найманих працівників	470464	49,6	451343	49,4	540651	49,9	636722	48,9	718159	51,0
Податки за винятком субсидій на виробництво та імпорт	116782	12,3	115326	12,6	131339	12,1	186574	14,3	200178	14,2
Валовий прибуток, змішаний дохід	360810	38,1	346676	38,0	410579	38,0	478783	36,8	490552	34,8
ВВП, всього	948056	100,0	913345	100,0	1082569	100,0	1302079	100,0	1408889	100,0

Попри деяке зростання цього показника у 2012 р., ситуація продовжує залишатися критичною, оскільки гранично допустимою вважається частка заробітної плати у ВВП на рівні 60-65%. Необхідно підкреслити, що значення мають не тільки відсоткові пропорції зарплати та ВВП, а й величина самого валового внутрішнього продукту, яка в Україні є досить низькою. Так ВВП України становить усього 2,3% від ВВП ЄС, 2,3% – від ВВП США, 11,6% – від ВВП Німеччини, 16,0% – від ВВП Франції і половину (50,9%) – від ВВП Польщі [3, с. 16].

Стосовно частки заробітної плати в собівартості продукції, зазначимо, що за європейськими нормами вона має становити близько 30-35%. В Україні цей показник ледь перевищує 12%, тобто майже у 3 рази менший, а у 2011 році він взагалі становив лише 6,1% [7]. Така державна політика «дешевої робочої сили» має серйозні негативні наслідки для населення:

порушення балансу споживання, поширення бідності, перешкоди формуванню середнього класу, зниження продуктивності праці. Таким чином, можна зробити висновок про те, що необхідним є забезпечення позитивної динаміки зростання обох вищерозглянутих показників. Це призведе до збільшення заробітної плати та підвищення рівня добробуту громадян.

Високе значення у забезпеченні гідного рівня оплати праці населення має ланцюг «продуктивність праці – ВВП – заробітна плата». Що вищий рівень продуктивності праці, то більшими є обсяги випуску продукції, а, отже, вищою є заробітна плата. На жаль, сьогодні в Україні така залежність не спостерігається. Зокрема, очевидно, що починаючи з 2011 року зростання реальної заробітної плати відбувається більш швидкими темпами, ніж зростання продуктивності праці та реального ВВП (рис. 1).

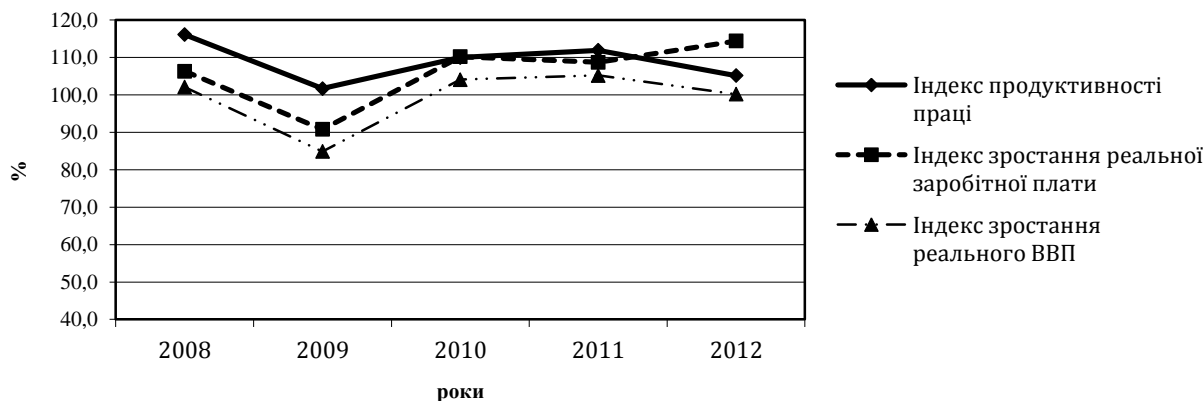


Рис. 1. Індеси продуктивності праці, зростання реальної заробітної плати, зростання реального ВВП України за 2008-2012 рр. [на основі 7]

Випереджаюче зростання заробітної плати порівняно з темпами зростання продуктивності праці та ВВП в умовах збереження застарілої – експортоорієнтованої та ресурсоемної – економічної моделі зумовлює помітні деформації у структурі ВВП за категоріями кінцевого використання, що ставить під загрозу можливість технологічної модернізації економіки України та її швидкого переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку й разом з іншими чинниками підвищує вразливість вітчизняної економіки до глобальних макроекономічних дисбалансів [8; 9].

Ситуація, що склалася, породжує також значні викривлення у структурі доходів населення, яка на сучасному етапі є далекою від оптимальної. Зокрема, ключовим у цьому питанні слід розглядати аспект зближення доходів у вигляді заробітної плати та доходів у вигляді соціальних пільг та виплат. Так протягом 2008-2012 рр. спостерігається стійка тенденція до переважання

цих двох джерел у структурі доходів населення. Тоді як частка доходів від власності та прибутку і змішаного доходу є досить низькою та не перевищує 6% і 16% відповідно (рис. 2). Проведений аналіз дає можливість констатувати наступне:

- наявність значної залежності добробуту населення від державних допомог і виплат;
- практично повну відсутність в Україні такого прошарку населення, як «середній клас»;
- складність ведення підприємницької діяльності;
- повільний рух капіталу усередині держави.

Така ситуація є наслідком недосконалості розподілу фінансових ресурсів у державі та провокує виникнення «соціального утримання». Як результат, відбувається зниження мотивації до продуктивнішої праці та зростає бажання одержувати «фіктивні» пільги.

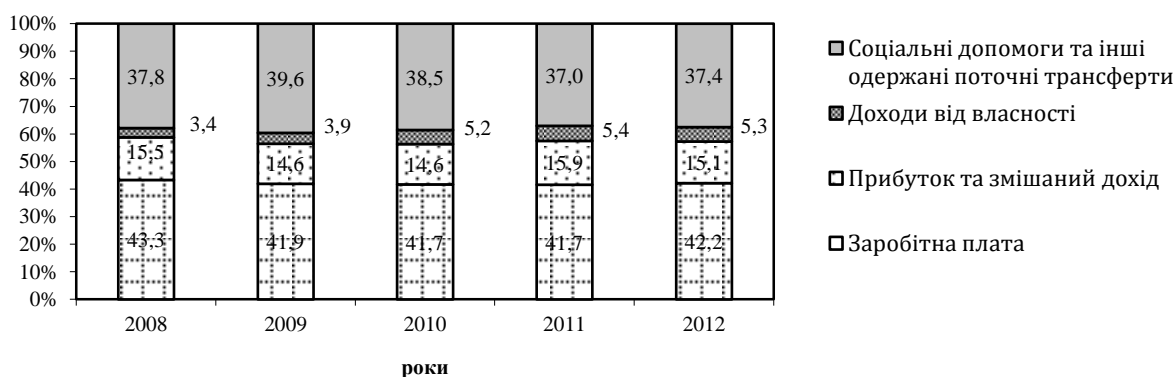


Рис. 2. Структура доходів населення України за 2008-2012 рр. [на основі 7]

Значною та чи не найгострішою залишається проблема існування тіньового сектору економіки в Україні. За оцінками експертів за 20 років незалежності в Україні не доплачено громадянам зарплат і пенсій на суму понад 600 млрд. дол. США. Крім того, на сьогодні близько 150 млрд. грн. платиться в Україні без сплати усіх необхідних відрахувань [10].

При цьому, варто зазначити, що зарплати «в конвертах» вигідні як роботодавцям, так і працівникам. Для української економіки характерною є значна невідповідність між державними стандартами в оплаті праці та ціною робочої сили порівняно з розвиненими країнами, при практично однакових цінах на інші товари. Як наслідок, населенню вигідно мати доходи, не контрольовані державою. У легальних зарплатах сьогодні зацікавлені лише працівники передпенсійного віку, яким необхідно турбуватися про майбутні пенсійні виплати. Але частка цих осіб настільки низька, що їх вплив на ринок дуже обмежений.

Така ситуація перш за все пов'язана з фіскальною неефективністю держави у сфері

оплати праці. Податки є активним елементом перерозподільчих відносин, вони здійснюють вагомий вплив на відтворення, стимулюючи або стримуючи його. Дослідження зарубіжних науковців доводять, що інвестування у виробництво є вигідним у тому випадку, якщо повна ставка оподаткування не перевищує 40% (так званий «поріг Лаффера») [11, с. 26]. Розрахуємо «поріг Лаффера» для України за 2012 рік (табл. 2).

З розрахунку, наведеного у таблиці 2, очевидно, що «поріг Лаффера» в Україні має перевищення над гранично допустимим значенням у 40%, що свідчить про відсутність раціонального розподілу податкового навантаження на фонд заробітної плати.

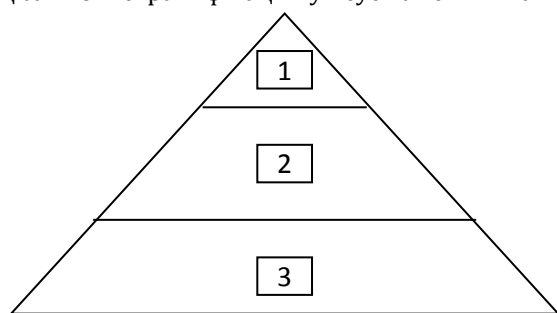
Виходячи з вищесказаного, закономірним стає прагнення населення до приховування своїх реальних доходів. Водночас зниження нарахувань на фонд оплати праці приблизно до 20-25% може призвести до позитивних зрушень існуючої ситуації.

Таблиця 2. Розрахунок «порогу Лаффера» для України за 2012 рік

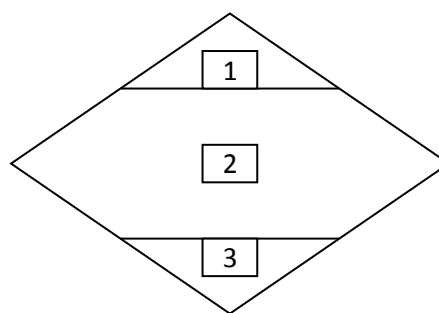
№	Показник	Значення, %
1	Податок на доходи фізичних осіб	15,0
2	Внески роботодавців на фонд оплати праці (ЄСВ)	36,7
3	ЄСВ, що сплачує працівник	3,6
4	Частка заробітної плати у ВВП	51,0
5	Частка нарахувань на ФОП у ВВП (1стр+2стр+3стр)/100*4стр	28,2
6	Податок на прибуток	21
7	Податок на додану вартість	20
8	Частка прибутку у ВВП (100-4стр)	49
9	Частка нарахувань на прибуток у ВВП (6стр+7стр)/100*8стр	20,09
10	«Поріг Лаффера» у 2012 році (5стр+9стр)	48,29

Недоліки розподільчих процесів призводять перш за все до значної поляризації заробітних плат, збагачення багатих та знищення так званого «середнього класу», загального викривлення соціальної стратифікації у суспільстві. Так на

сьогодні для України характерним є наявність «соціального трикутника», у якому найбільшу питому вагу має категорія бідних громадян (рис. 3).



Соціальна ситуація в Україні



Соціальна ситуація в розвинутих країнах

1 – багаті, 2 – середній клас, 3 – бідні

Рис. 3. Соціальна стратифікація суспільства [на основі 12; 13]

Вивчаючи диференціацію населення за рівнем оплати праці, особливу увагу варто звернути на економіко-статистичний аналіз розподілу населення за середніми доходами на одну особу. Так в Україні станом на 2012 рік 57,8% громадян отримують середній дохід у межах від 840 до 1920 грн. [7]. При цьому за розрахунками експертів ООН вартість споживчого кошику становить 510 доларів [8]. Тобто, більше половини українців не мають змоги забезпечувати за рахунок своїх доходів необхідні споживчі витрати. Крім того, у 2012 р. 9,9% населення України (порівняно з 8,2% у 2011 році) мали середній дохід у місяць менший за прожитковий мінімум. Також наявність істотної поляризації населення за ознакою матеріальної забезпеченості демонструє побудована крива Лоренца (рис. 4). Загалом дослідження показують, що рівень доходів зростає тільки у 5% населення, тоді як 95% розцінюють свої доходи як недостатні, а 16% населення взагалі живе за межею бідності [10].

Таким чином, зростання диференціації за рівнем оплати праці і чисельності населення з відносно низькими доходами є кроком до ще однієї проблеми, а саме розширення масштабів

бідності. Поширення бідності в Україні є прямим виявом нераціональної політики розподілу та перерозподілу ВВП.

За даними офіційної статистики рівень бідності в Україні, починаючи з 2011 року поступово скорочується, при цьому також тенденцію до зменшення має і показник глибини бідності (табл. 3). Але, попри це, така картина не відображає реальної соціально-економічної ситуації. За даними експертів ООН, в Україні бідних людей 78%, тоді як у Європі 17%. У розріз з офіційною статистикою йде суспільна думка українців, згідно з якою 44% населення вважає себе бідним та 38% – небагатими. При цьому проведений аналіз продемонстрував, що переважна більшість сімей в Україні, а саме 75,7% мають лише одну дитину, оскільки рівень заробітних плат батьків не дозволяє забезпечити утримання двох та більше дітей [7]. Крім того, варто зазначити, що за Індексом добробуту, підготовленим Лондонським Інститутом Легатум для 110 країн світу, Україна знаходиться в групі найбідніших країн світу та посідає 69 місце – одне з найнижчих у Європі [6, с. 327]. З вищеведеного можна зробити висновок, що соціально-

економічна нерівність обумовлена соціальна поляризація і концентрація доходів не неефективними механізмами державного зменшується, а посилюється і триває. регулювання і розподільчими відносинами;

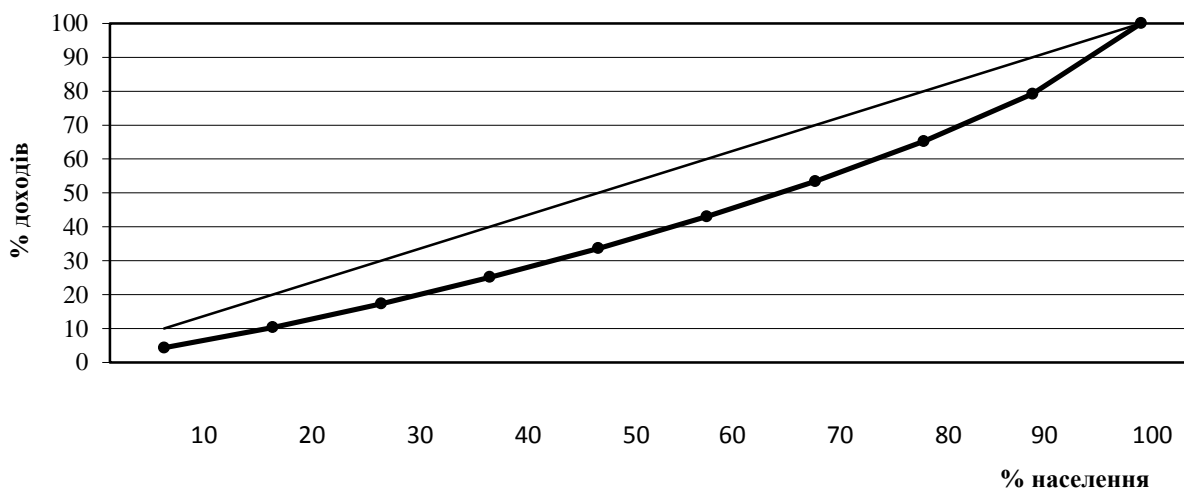


Рис. 4. Крива Лоренца для України у 2012 році [на основі 7]

Таблиця 3. Основні показники бідності в Україні [7; 14, с. 25]

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Межа бідності, грн. на особу на місяць	778	835	922	953	1108
Межа злиденності, грн. на 1 особу на місяць	622	668	в/д	762	в/д
Рівень бідності, %	27,0	26,4	26,4	27,0	26,0
Рівень злиденності, %	13,6	13,0	в/д	13,4	в/д
Глибина бідності, %	23,4	22,3	21,3	22,1	21,2

На нашу думку, одним з основних важелів подолання бідності та інших негативних наслідків неефективності розподільчих процесів в Україні повинен стати сучасний механізм регулювання заробітної плати. Перехід від олігархічного розподілу доходів до справедливого можливий

лише за умови системних цілеспрямованих змін у суспільстві. Вважаємо, що ефективним вирішенням проблеми формування гідного рівня оплати праці в Україні може стати впровадження економічної моделі взаємопов'язаних чинників (рис. 5).



Рис. 5. Алгоритм моделі підвищення ефективності впливу розподільчих процесів на формування заробітної плати

Держава повинна стимулювати відтворення здатності до праці та розвиток робочої сили, підвищуючи роль заробітної плати в забезпеченні гідного рівня життя населення та долаючи необґрунтовано високу диференціацію у сфері оплати праці. З цією метою рекомендуємо такі напрями удосконалення розподільчих процесів:

1. Створення на державному рівні умов з підвищення частки заробітної плати у структурі валового внутрішнього продукту та валового регіонального продукту, а також у доходах населення; також необхідно звернути увагу на оптимізацію такого показника як частка заробітної плати у структурі валової доданої вартості.

2. Прийняття активних заходів з боку держави щодо удосконалення податкової та фінансової політики з метою зниження показника «порогу Лаффера» та недопущення усталеного субсидування соціального утримання. У межах цього напрямку слід звернути увагу на:

- дієвий контроль за цільовим та ефективним використанням коштів, призначених для соціального захисту населення;
- врахування майнового стану громадян при наданні соціальних допомог;
- перенесення акцентів з допомоги соціально вразливим верствам суспільства на розвиток ринку праці й максимальне розширення зайнятості;
- створення єдиного державного реєстру громадян, які мають право на соціальну підтримку і користуються пільгами, налагодження обліку пільгових категорій населення;

– впровадження диференційованої прогресивної шкали оподаткування.

3. Розробка заходів щодо залучення на пільгових умовах інвестицій для економічної перебудови галузей, що відстають у співвідношенні рівнів заробітних плат.

4. Стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності до відмови від орієнтирів забезпечення низької вартості робочої сили та заміна цих пріоритетів на виготовлення продукції високої якості, що забезпечить її конкурентоспроможність на ринку, а отже, сприятиме зростанню ВВП.

5. Забезпечення відповідності темпів приросту продуктивності праці, заробітної плати та реального валового внутрішнього продукту.

Загалом систему заходів щодо вдосконалення впливу процесів розподілу на заробітну плату слід розглядати у нерозривному зв'язку з динамікою на ринку праці, реформуванням податкової системи та загальною модернізацією економіки.

Таким чином, Україні слід негайно відмовитися від політики «дешевої робочої сили». Головним інструментом досягнення цього повинна стати політика соціальної справедливості, рівності, «дорогої робочої сили».

Упровадження запропонованих механізмів вдосконалення розподільчих процесів дозволить досягти умов гідної праці в Україні. Адже це основа соціального й економічного прогресу, запорука забезпечення конкурентоспроможності підприємств та національної економіки. Тому розробка якісно нових інструментів вдосконалення розподільчих процесів та їх впливу на забезпечення гідного рівня заробітних плат становитиме основу подальших досліджень у цьому напрямі.

Список літератури

1. Жуковська, А. Ю. Соціальні стандарти у сфері доходів населення та проблематика їх запровадження в Україні [Текст] / А. Ю. Жуковська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11(101). – С. 181–189.
2. Лібанова, Е. М. Трансформаційні процеси, соціальна стратифікація і перспективи становлення середнього класу [Текст] / Е. М. Лібанова // Економіка і прогнозування. – 2002. – С. 34–60.
3. Куліков Г. Т. Заробітна плата в системі основних макроекономічних показників у кризовий період [Текст] / Г. Т. Куліков // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 7. – С. 14–20.
4. Меркулова, Т. В. Экономический рост и неравенство: институциональный аспект и эмпирический анализ [Текст] / Т. В. Меркулова // Экономическая теория. – 2008. – №2. – С. 15–20.
5. Тохтарова, В. С. Доходы населения: уровень, структура и дифференциация [Текст] / В. С. Тохтарова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – №2(16). – С. 166–175.
6. Холод Н. М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках [Текст]: монографія / Н. М. Холод. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
8. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015 [Текст]: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
9. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави [Текст]: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
10. Столиця крепнет богачами [Текст] // Газета «Коммерсантъ Украина». – 2012. – № 110.
11. Попова, Л. В. Налоговые системы зарубежных стран [Текст] / Л. В. Попова. – М., 2008. – 368 с.

-
12. Tramp, D. J. *Why we want to be rich*. [Text] / Donald J. Tramp and Robert T. Kiyosaki with Meredith Mciver and Sharon Lechter. – USA: «Rich Press», 2006. – 320 pages.
 13. Круглий стіл. Соціальні та економічні параметри середнього класу в Україні. Від пошуку до визначення [Текст] // Економіст. – 2005. – № 7. – С. 9-33.
 14. Межа бідності в Україні та Європі [Електронний ресурс] / Z-Україна: статистика, економіка, тенденції. – Режим доступу: <http://zet.in.ua/socium/mezha-bidnosti-v-ukra%D1%97ni-ta-yevropi>.

References

1. Zhukovska, A. Yu. (2009). *Social standards in income sphere and problems of its implementation in Ukraine [Sotsialni standarty u sferi dokhodiv naseleння ta problematyka yikh zaprovadzhennia v Ukraini]*. *Actual problems of economics*, 11(101), 181-189.
2. Libanova, E. M. (2002). *Transformation processes, social stratification and prospects of middle class becoming [Transformatsiyni protsesy, sotsialna stratyfikatsiia i perspektyvy stanovlennia serednoho klasu]*. *Economics and prognostication*, 2, 34-60.
3. Kulikov, G. T. (2010). *Wages in the system of main macroeconomic indicators during crisis period [Zarobitna plata v systemi osnovnykh makroekonomichnykh pokaznykiv u kryzovyi period]*. *Ukraine: labor aspects*, 7, 14-20.
4. Merkulova, T. V. (2008). *Economic growth and inequality: institutional aspect and empirical analysis [Ekonomiceskii rost i neravenstvo: institutsyonalnyi aspekt i empiricheskyy analiz]*. *Economic theory*, 2, 15-20.
5. Tokhtarova, V. S. (2011). *Population income: level, structure and differentiation [Dokhody naseleniia: uroven, struktura i differentsyatsiia]*. *Demography and social economics*, 2(16), 166-175.
6. Kholod, N. M. (2009). *Income distribution and poverty in transition economies [Rozpodil dokhodiv ta bidnist u perekhidnykh ekonomikakh]*. Lviv: Publishing centre of LNU named by Ivan Franko.
7. *State Statistics Committee [Derzhavnyi komitet statystyky]*. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://ukrstat.gov.ua>.
8. Heets, V. M. (2010). *New direction: reforms in Ukraine. 2010-2015 [Novyi kurs: reformy v Ukraini. 2010-2015]*. Kyiv: NVC NBUV.
9. Heets, V. M. (2009). *Socio-economic status of Ukraine: consequences for people and state [Sotsialno-ekonomichnyi stan Ukrainy: naslidky dlia narodu ta derzhavy]*. Kyiv: NVC NBUV.
10. *Stolitsa krepnet bogachami*. (2012). *Kommersant Ukraine*, 110 (1600).
11. Popova, L. V. (2008). *Tax systems of foreign countries [Nalohovyie sistemy zarubezhnykh stran]*. Moscow.
12. Tramp, D. (2006). *Why we want to be rich*. USA: Rich Press.
13. *Social and economic parameters of middle class in Ukraine [Sotsialni ta ekonomichni parametry serednoho klasu v Ukraini]*. (2005). *Economist*, 7, 9-33.
14. *Poverty line in Ukraine and Europe. Z-Ukraine: statistics, economy, trends [Mezha bidnosti v Ukraini. Z-Ukraina: statystyka, ekonomika, tendentsii]*. (2010). Retrieved September 15, 2013, from : <http://zet.in.ua/socium/mezha-bidnosti-v-ukra%D1%97ni-ta-yevropi/>.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2013 р.

Ірина Володимирівна ЧЕРНИШ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
просп. Першотравневий, 24, к. 324, м. Полтава, 36011, Україна
irinachernysh@gmail.com
тел

РОЛЬ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Черниш, І. В. Роль туристичної галузі у розвитку національної економіки [Текст] / Ірина Володимирівна Черниш // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 159-166. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті на основі узагальнення змісту міжнародних норм і точок зору вчених погруповано аргументи на користь пріоритетності та значущості туристичної галузі для розвитку національної економіки, обґрунтовано та надано характеристику функціональним сферам державної політики щодо збалансованого розвитку туристичної галузі та національної економіки. У результаті визнано очевидним, що надана характеристика функцій за сферами дозволяє проводити цілеспрямовану державну політику щодо розвитку туристичної галузі та національної економіки на засадах збалансування та превентивності тієї чи іншої сфери. При цьому не викликає сумнівів значення проведення виваженого ставлення уряду до регулювання розвитку туристичного бізнесу.

Ключові слова: галузь; державна політика; національна економіка; сфера; туризм.

Ірина Владимировна ЧЕРНЫШ

РОЛЬ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье на основе обобщения содержания международных норм и точек зрения ученых сгруппированы аргументы в пользу приоритетности и значимости туристической отрасли для развития национальной экономики, обоснованы и охарактеризованы функциональные сферы государственной политики по сбалансированному развитию туристической отрасли и национальной экономики. В результате становится очевидным, что предложенная функциональная характеристика позволяет проводить целеустремленную государственную политику относительно развития туристической отрасли и национальной экономики на основании сбалансированности и превентивности в той или иной сфере. При этом не возникает сомнений в значении взвешенного отношения правительства к регулированию развития туристического бизнеса.

Ключевые слова: отрасль; государственная политика; национальная экономика; сфера; туризм.

Iryna Volodymyrivna CHERNYSH

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Management and Administration,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University
Pershotravnevyi ave., 24, apart. 324, Poltava, 36011, Ukraine
E-mail: irinachernysh@gmail.com

THE ROLE OF THE TOURISM INDUSTRY IN THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Abstract

On the basis of the content of international norms and perspectives of scientists summarizing there have been grouped the arguments for the priority and importance of the tourism industry for the national economic development. There have been provided reasonable characteristics of functional areas of government policy on sustainable development of the tourism industry and the national economy. As a result, it has become obvious that the proposed functional characteristics allows the conduction of purposeful state policy on the development of the tourism industry and the national economy on the basis of the precautionary and balance of a sphere. The value of conducting a careful attitude of the government to regulate the development of tourism makes no doubt.

Keywords: industry; public policy; national economy; sector, tourism.

JEL classification: O25

Сучасний етап розвитку національної економіки будь-якої країни характеризується здатністю державних інституцій створювати передумови для здійснення суб'єктами господарювання комерційної діяльності як у сфері виробництва, так і у сфері обігу. За таких умов політика країни щодо розвитку національної економіки повинна бути однаково зорієнтованою на захист пріоритетних галузей виробничої та невиробничої сфер, створювати передумови задля досягнення суб'єктами господарювання цих галузей конкурентоспроможного рівня в умовах глобального простору, базуватися на використанні ефективних форм і методів державного регулювання пріоритетних для країни галузей.

При тому, що на цей час серед учених-економістів існують полярні точки зору відносно пріоритетності для розвитку національних економік галузей, де прихильники однієї наукової школи віддають перевагу сфері виробництва та, відповідно, галузям реального сектору економіки (промисловість, транспорт і зв'язок, сільське господарство, будівництво), а прихильники іншої – галузям невиробничої сфери, беручи до уваги тезу про «постіндустріальний шлях розвитку світового господарства на сучасному етапі», ми вважаємо за доцільне виокремити галузь, яка у собі об'єднує пріоритети розвитку як виробничої, так і невиробничої сфер. На нашу думку, саме такою галуззю на сучасному етапі розвитку національних економік є туризм, на пріоритеті розвитку якого й повинна бути сконцентрована державна політика уряду країни.

Власна думка автора відносно виділення саме цієї галузі в якості пріоритетної для розвитку

національної економіки на сучасному етапі спирається на безперечні аргументи, що містяться у прийнятих урядами цивілізованих країн Міжнародних актах та угодах. Зокрема: у Гаагській декларації з туризму від 1989 р. зазначено, що туризм перетворився на основний засіб міжособистісних зв'язків, політичних, економічних і культурних контактів, які стали необхідними внаслідок інтернаціоналізації усіх секторів життя націй [1, с. 5]; у Манільській декларації зі світового туризму наголошено на тому, що туризм безпосередньо впливає на соціальну, культурну, освітню та економічну сфери життя країн та їх міжнародних відносин [2, с. 103]; у Монреальській декларації «До гуманного та соціального бачення туризму» туризм взагалі розглядається в якості двигуна економічного розвитку, є «ключем до економічного процвітання» (Стаття 5), приносить користь «...соціально-економічному розвитку регіонів і громадян загалом» (Стаття 6), для регіонів забезпечує вигоди «економічного, соціального та культурного характеру» (Стаття 8), [3, с. 81-82]; у Глобальному етичному кодексі туризму, прийнятому в м. Сантьяго (Чілі) 1 жовтня 1999 р., туризм визначається не лише як чинник стійкого розвитку (зокрема – економічного зростання задля добробуту та задоволення потреб людей), що зазначено у статті 3 цього документу, але й як сфера, яка збагачує людство та його культурну спадщину, що доведено у статті 4 [4, с. 92-94]

Відтак, виходячи з аналізу змісту визначених міжнародних документів, можна стверджувати, що саме туристичну галузь можна вважати пріоритетною для будь-якої цивілізованої країни, уряд якої повинен сприяти її розвитку задля

підвищення рівня конкурентоспроможності як національної економіки, так й інших галузей як виробничих, так і невиробничих сфер, соціального та культурного рівня, природного та людського потенціалу.

Таке твердження, поруч із вищевикладеними аргументами, не можна вважати перебільшенням, виходячи з висловлених думок сучасних учених-економістів як в Україні (зокрема – Гатілової Л. І., Кифяка В. Ф., Колесник О. О., Леонт'євої Ю. Ю., Писаревського І. М., Роглева Х. Й., Томаневич Л. М., Федорченко В. Г., Цибух В. І., Чечель А. О.), так і в Російській Федерації (зокрема – Єгорова В. Є., Ільїна Н. І., Квартальнова В. А., Косолапова А. Б., Пироженко Н. Т.), що переконливо доведено змістом наукових праць [1; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19].

Водночас усі переконання вчених щодо значної ролі туристичної галузі в розвитку держав не систематизовані з точки зору впливу на сфери їх національних економік.

Отже, у статті на основі результатів сучасних досліджень, згруповано аргументи на користь пріоритетності та значущості туристичної галузі для розвитку національної економіки наступним чином: – переконання на основі доказів прибутковості галузі для формування державних бюджетів країн; – переконання на основі виділення пріоритету галузі серед усіх інших для окремих країн; – переконання на основі виділення провідного місця галузі серед інших галузей країни; – переконання на основі відбудови оптимістичного прогнозу розвитку галузі; – переконання на основі цифрових доказів із урахуванням частки галузі за різними об'єктами порівнянь (за аналогією до даних Всесвітньої туристичної організації (ВТО).

Як впливає зі змісту опрацьованих нами праць, тим чи іншим ученим обиралося від однієї до двох груп аргументів на користь пріоритетності та значущості туристичної галузі для розвитку національної економіки, що відображено у таблиці 1.

Таблиця 1. Аргументи на користь пріоритетності та значущості туристичної галузі для розвитку національної економіки

Група аргументів	Переконання за групами аргументів
Доказ прибутковості галузі для формування державних бюджетів країн	Туризм позитивно впливає на економіку країни та її розвиток через збільшення валютних надходжень до країни..., стимулювання припливу інвестицій [19, с. 125, 236]; швидкі темпи розвитку туризму забезпечують збільшення обсягу валютних надходжень до країни [5, с. 5; 1, с. 5].
Виділення пріоритету галузі серед усіх інших для окремих країн	У багатьох країнах туризм відіграє вирішальну роль при формуванні ВВП, створенні додаткових робочих місць та забезпечення зайнятості, активізації зовнішньоторговельного балансу [16].
Виділення провідного місця галузі серед інших галузей країни	Під впливом бурхливого розвитку інфокомунікаційних технологій і міжнародних економічних зв'язків туризм перетворився на одну із найбільш представницьких галузей світової економіки [8, с. 3]; на початку XXI ст. туризм за обсягами доходу справедливо посів третє місце серед провідних галузей світової економіки [9, с. 5]; функціональна роль туризму проявляється в тому, що він сприяє виникненню й розширенню інших видів діяльності [10, с. 13; 21]; в умовах сьогодення туризм є однією з провідних і найбільш динамічних галузей економіки [11, с. 12; 20]; туризм є однією з найбільш перспективних галузей серед інших галузей економіки [14, с. 37; 15, с. 75]; у світовій системі господарства туризм сьогодні посідає провідні позиції серед інших галузей економіки [22; 23, с. 23]; туризм стимулює та є каталізатором розвитку інших галузей економіки [16; 17, с. 33; 18, с. 4; 1, с. 5]; у світовій економіці туризм вийшов на позиції лідера, конкуруючи лише з видобутком нафти [19, с. 125].
Відбудова оптимістичного прогнозу розвитку галузі	Туризм є однією з перспективних галузей, частка якого щорічно зростає у ВНП на 4-5%, а тому, за прогнозами фахівців, у третьому тисячолітті туризм посяде перше місце у світовій практиці [15, с. 75]; за прогнозами, XXI ст. буде століттям туризму [22; 23, с. 23].
Цифрові докази з урахуванням частки галузі за різними об'єктами порівнянь	Частка туризму становить близько 10% світового валового національного продукту, 7% загального обсягу інвестицій, 11% світових споживчих витрат, 5% усіх податкових надходжень і третину світової торгівлі послугами. Тому цій сфері діяльності приділяється все більше уваги [7, с. 10; 17, с. 20].

Вочевидь найбільш переконливим аргументом щодо значущості туристичної галузі для розвитку національної економіки можна вважати розуміння її провідного місця серед інших галузей, на що вказують як українські вчені-економісти О. О. Бондаренко, В. Ф. Кіфяк, О. О. Колесник,

Окремі з них поруч із цим аргументом виділяють такі докази на користь пріоритетності та значущості туристичної галузі для розвитку національної економіки, як її провідне місце в окремих країнах [16], обґрунтування пропорцій частки галузі за різними об'єктами порівнянь [17], доказів прибутковості галузі для формування державних бюджетів країн [19; 1]. Поєднання окремих груп із наведених аргументів є характерним для переконань на користь туристичної галузі таких учених, як В. С. Ковальський та Х. Й. Роглев в Україні [5; 7], та Н. І. Льїна у Російській Федерації [6]. А. Белінський [23] та Л. І. Гатілова [15] будують свої аргументації на прогнозі розвитку галузі. Слід звернути увагу на цифрові докази пріоритетності туристичної галузі, які наводяться наступним чином: за даними ВТО, туристична галузь використовує приблизно 7% світового капіталу (інвестицій), у ній створене кожне 16-те робоче місце, на неї припадає 11% споживчих видатків, вона надає 5% усіх податкових надходжень, для 40 країн світу вона є основним джерелом наповнення національного бюджету, а в 70 країнах входить до першої трійки галузей за цим показником, вона становить 12% загальносвітового валового продукту [24]. Саме цими цифрами у своїх дослідженнях оперують такі вчені, як О. О. Бондаренко, Н. І. Льїна, І. М. Писаревський, Х. Й. Роглев, В. Г. Федорченко, В. І. Цибух, [6; 7; 12; 13; 17; 22; 16], наводячи переконливі аргументи на користь значущості та необхідності розвитку туристичної галузі, додаючи при цьому, що індустрія туризму входить до числа трьох найбільших експортних галузей у світі [7, с. 10], за темпами зростання вона є економічним феноменом ХХ століття [11, с. 12; 12; 13, с. 80; 17, с. 20], у ній сконцентровано третину світової торгівлі послугами [17, с. 21], зайнято 10% працюючих [22].

З огляду на всі наведені аргументи можна вважати, що при відбудові державної політики на сучасному етапі слід розглядати їх у комплексі. Саме комплексне врахування наведених аргументів закладено в основу розвитку туристичної галузі в Україні, що відображено у Державній програмі розвитку туризму на 2002-2010 роки, затвердженій Постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2002 року №583, у Загальних положеннях якої підкреслюється наступне: «Туристична галузь набуває дедалі більшого значення для розвитку економіки та соціальної сфери в Україні,... є важливим

Ю. Ю. Леонтєва, О. О. Любіцева, І. М. Писаревський, Л. М. Томаневич, А. О. Чечель [8; 9; 10; 11; 14; 17], так і російські – В. Є. Єгоров, В. А. Квартальнов, А. Б. Косолапов, Н. Т. Пирошенко [16; 18; 19; 1], а також аналітики міжнародної агенції World Economic Forum [20].

чинником підвищення якості життя в Україні, утворення додаткових робочих місць, поповнення валютних запасів держави та підвищення її авторитету на міжнародній арені. Розвиток туризму в Україні істотно впливає на такі сектори економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів широкого вжитку, і є одним з найбільш перспективних напрямів структурної перебудови економіки...» [25, с. 5]. Приєднуючись до цих аргументів, український учений-економіст В. І. Биркович наголошує наступне: «Сьогодні туристична галузь в Україні є п'ятою за значенням складовою поповнення бюджету, а в перспективі її питома вага може значно зрости» [26, с. 160].

Специфіка туристичної галузі, яка вміщує у собі виробництва як матеріальної, так і духовної сфер, що пов'язані з різними життєво важливими галузями діяльності, на думку Явкіна В. Г., зумовлює винятково складний і комплексний характер впливу туризму на національну економіку та підвищує відповідальність держав за ефективність їх туристичних зв'язків [27, с. 130-135].

Отже, виходячи з наведених аргументів і розглянутих передумов розвитку туристичної галузі на сучасному етапі можна визнати її пріоритетність для розвитку національної економіки будь-якої цивілізованої країни, серед яких Україна не є винятком, що підтверджено й результатами досліджень О. В. Музиченко-Козловської, у яких стверджується наступне: «Враховуючи велике значення туристичної галузі, Українська держава задекларувала її одним з пріоритетних напрямів розвитку національної економіки» [28, с. 3].

Підсумовуючи наведені вище аргументи щодо пріоритетного значення туристичної галузі для розвитку національної економіки, а також розглянуті передумови розвитку самої галузі дозволяють констатувати, що туризм однозначно як впливає, так і залежить від таких сфер, як економічна, соціальна (соціум), культурна, виховна (освітня), політико-правова, екологічна (природна). При цьому, специфіка галузі, виходячи з наведених аргументів, у яких ученими виділяється туризм в якості пріоритетної галузі серед усіх інших для винятково окремих країн, повинна враховувати й сферу територіального устрою – тобто регіональний аспект (рис. 1).

З нашої точки зору, саме з урахуванням цих сфер найбільш конкретно можна прослідкувати

вплив туристичної галузі на розвиток національної економіки – з одного боку, а з іншого – визначити саме ті, що потребують застосування відповідних форм і методів державного регулювання при відбудові державної політики на користь розвитку самої галузі.

Очевидно, що комплексність при визначенні ролі туристичної галузі з урахуванням усіх визначених сфер є підставою для формування державної політики, спрямованої на розвиток національної економіки.

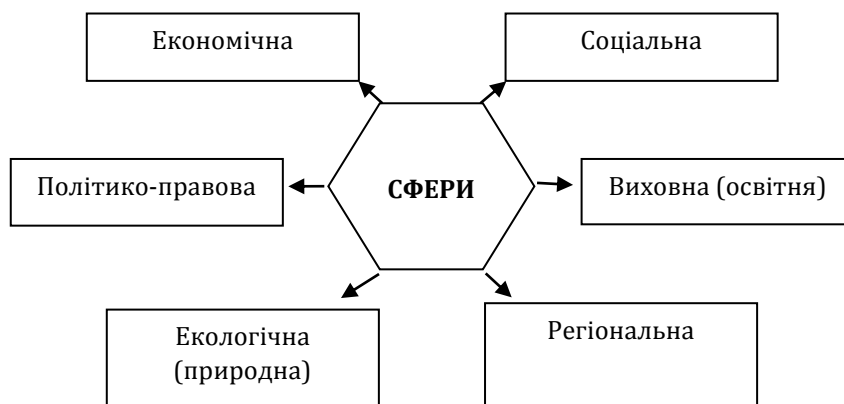


Рис. 1. Функціональні сфери державної політики щодо збалансованого розвитку туристичної галузі та національної економіки

Відповідно, у кожній сфері державна політика повинна зводитися до виконання економічних, соціальних, політико-правових, освітніх (виховних), екологічних, регіональних функцій

задня збалансованого розвитку туристичної галузі та національної економіки.

У таблиці 2 наведено характеристику визначених функціональних сфер.

Таблиця 2. Характеристика функцій державної політики щодо збалансованого розвитку туристичної галузі та національної економіки за сферами

Сфера	Характеристика функцій за сферою
Економічна	Розвиток в'їзного туризму задля надходження валюти до бюджету; розвиток галузей, споріднених із туристичною у туристичноорієнтованих регіонах.
Соціальна	Забезпечення зайнятості на засадах стимулювання суб'єктів туристичної галузі щодо створення нових робочих місць; формування політики підвищення рівня оплати праці у галузі.
Політико-правова	Формування позитивного іміджу країни задля залучення іноземних туристів та інвесторів.
Культурна	Відновлення та відродження історико-культурної спадщини у країні; створення умов для культурного обміну між країнами; забезпечення культурного обміну між представниками різних національностей.
Освітня (виховна)	Формування передумов розширення світогляду та розвитку інтелекту осіб, які користуються послугами туристичної галузі; розвиток туризму на засадах мирних, дружніх відносин між народами, вихованні підростаючого покоління; підготовка висококваліфікованих фахівців для галузі.
Екологічна (природна)	Досягнення екологічної рівноваги при розвитку туристичної галузі.
Регіональна	Формування видатків державного бюджету з пріоритетом для туристичноорієнтованих регіонів; налагодження партнерських стосунків між регіонами, де туризм розвивається максимальними темпами.

Очевидно, що надана характеристика функцій за сферами дозволяє проводити цілеспрямовану державну політику щодо розвитку туристичної галузі та національної економіки на засадах

збалансування та превентивності тієї чи іншої сфери. При цьому не викликає сумнівів значення проведення виваженої державної політики.

Список літератури

1. Косолапов А. Б. *Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности* [Текст]: учеб. пособ. / А. Б. Косолапов. – М. : КНОРУС, 2008. – 288 с.
2. *Манильская декларация по мировому туризму* [Текст] // *Материалы Всемирной конференции по туризму*. – Мадрид, 1981. – С. 103.
3. *Монреальская декларация «К гуманному и социальному видению туризма»* [Текст] // *Правове регулювання туристичної діяльності в Україні: збірник нормативно-правових актів / під заг. ред. проф. В. К. Федорченка*. – К. : Юрінком Інтер, 2002. – С. 80-84.
4. *Глобальный этический кодекс туризма / принят в Сантьяго (Чили) 1 октября 1999 г.* [Текст] // *Правове регулювання туристичної діяльності в Україні: збірник нормативно-правових актів / під заг. ред. проф. В. К. Федорченка*. – К. : Юрінком Інтер, 2002. – С. 89 – 97.
5. *Державна програма розвитку туризму на 2002 – 2010 роки* [Текст] : затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2002 року № 583 // *Туристичні послуги в Україні: зб. нормат. актів*. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – С. 5 – 22.
6. *Ильина, Н. И. Государственное регулирование развития туризма в России* [Текст] / Нина Ивановна Ильина: автореферат дис. канд. экон. наук по спец. 08. 00. 05 – Экономика и управление народным хозяйством. – Казань, Татарский институт содействия бизнесу, 2002. – 253 с. [Электронный ресурс]: Режим доступу http://tourlib.net/aref_tourism/ilina.htm
7. *Роглев, Х. Й. Основы готельного менеджменту* [Текст]: навч. посіб. / Х. Й. Роглев. – К. : Кондор, 2005. – 408 с.
8. *Леонт'єва, Ю. Ю. Формування та реалізація стратегії розвитку регіональної туристичної дестинації* [Текст]: дис. канд. экон. наук за спец. 08.00.05 – Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка / Леонт'єва Юлія Юріївна. – Харків; Харківська національна академія міського господарства, 2010. – 195 с.
9. *Кифяк, В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні* [Текст] / В. Ф. Кифяк – Чернівці: Книги-XXI, 2003. – 300 с.
10. *Томаневич, Л. М. Організаційно-економічний механізм управління туристично-рекреаційними комплексами в Україні* [Текст]: дис. канд. экон. наук за спец. 08. 02. 03 – організація управління, планування і регулювання економікою / Томаневич Леся Миронівна. – Львів; Львівський національний університет імені Івана Франка, 2005. – 175 с.
11. *Колесник, О. О. Статистичний аналіз ринку туристичних послуг* [Текст] : дис. канд. экон. наук за спец. 08. 00. 10 – статистика / Колесник Ольга Олександрівна. Київ; Національна академія статистики, обліку та аудиту, 2011. – 192 с.
12. *Федорченко, В. Г. Реорганизацию – для консолидации* [Електронний ресурс] / В. Г. Федорченко // *Зеркало недели*. – 2005. – № 31 (559). – Режим доступу: www.zerkalo-nedeli.com – Назва з титул. екрана.
13. *Цибух, В. І. Державне регулювання у сфері туризму в Україні* [Текст] / В. І. Цибух // *Статистика України*. – 2005. – № 1. – С. 80–85.
14. *Чечель, А. О. Удосконалення державних механізмів управління розвитком туризму в Україні* [Текст] : дис. канд. наук з держ. Управління за спец. 25.00.02 – Механізми державного управління / Чечель Анна Олександрівна. – Донецьк: Донецька державна академія управління, 2004. – 177 с.
15. *Гатилова, Л. И. Развитие туризма в Украине: статистическая оценка* [Текст] / Л. И. Гатилова. – Донецьк, Вісник ДІТБ. – № 5. – 2001. – С. 74-80.
16. *Пироженко, Н. Т. Государственное регулирование развития туризма на федеральном и региональном уровнях* [Електронний ресурс] / Н. Т. Пироженко. – Режим доступу http://www.rusnauka.com/29_NIOXXI_2012/Economics/15_116815.doc.htm.
17. *Організація туризму* [Текст]: підручник / І. М. Писаревський, С. О. Погасій, М. М. Поколюдна та ін. ; за ред. І. М. Писаревського. – Х. : ХНАМГ, 2008. – 541 с.
18. *Егоров, В. Е. Государственно-правовое регулирование организованного туризма (историко-теоретическое правовое исследование)* [Текст]: монография / В. Е. Егоров. – Псков: Издательство ООО «ЛОГОС Плюс», 2011. – 112 с.
19. *Квартальнов, В. А. Теория и практика туризма* [Текст]: учебник / В. А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 672 с.
20. *Конкурентоспособность Украины на мировом рынке туризма* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prohotelia.com.ua/2009/05>.
21. *Любицева, О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти)* [Текст] / О. О. Любицева. – 2-е вид., перероб. та доп. – К. : „Альтерпрес”, 2003. – 436 с.
22. *Бондаренко, О. О. Державне регулювання туризму на регіональному рівні* [Електронний ресурс] / О. О. Бондаренко. – Режим доступу <http://www.pravoznavec.com.ua/period/article/3024>

23. Белинский, А. Прием – дело тонкое [Текст] / А. Белинский // Зеркало недели. -2003. – № 6. – С. 23
24. Всемирная туристская организация Объединенных Наций (UNWTO). UNWTO World Tourism Barometer [Электронный ресурс]. – Режим доступа: / <http://www.world-tourism.org>.
25. Про туризм [Текст] : закон України від 15 вересня 1995 року № 324/95-ВР // Туристичні послуги в Україні: зб. нормат. актів. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – С. 22 – 52.
26. Биркович, В. І. Удосконалення державного регулювання розвитку туризму на регіональному рівні [Текст] / Віктор Іванович Биркович // Стратегічні пріоритети. – №4(5). – 2007. – С. 157 – 163.
27. Державне регулювання та стандартизація в туризмі [Текст]: монографія / В. Г. Явкін, В. П. Руденко, О. Д. Король та ін. – Чернівці: Рута, 2006. – 260с.
28. Музиченко-Козловська, О. В. Економічне оцінювання та регулювання туристичної привабливості території [Текст]: дис. канд. екон. наук за спец. 08.02.03 – організація управління, планування і регулювання економікою / Оксана Володимирівна Музиченко-Козловська. – Львів; Національний університет «Львівська політехніка», 2007. – 185 с.

References

1. Kosolapov, A. B. (2008). *Technology and organization of tour operator and travel agent activities*. Moscow: KNORUS.
2. *Manila Declaration on World Tourism*. (1981). *Proceedings of the World Conference on Tourism*. Madrid.
3. *Montreal Declaration "Towards a humane and social vision of tourism"*. *Rights of tourism in Ukraine: a collection of regulations* / (2002). Kyiv : Inter Yurinkom.
4. *Global Code of Ethics for Tourism / adopted in Santiago (Chile), October 1, 1999* // *Rights of tourism in Ukraine: a collection of regulations* (2002). Kyiv : Inter Yurinkom.
5. *State Tourism Development Programme for 2002 – 2010 years, approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine on April 29, 2002 № 583* (2008). *Tourism in Ukraine: Coll. normat. acts*. Kyiv : Inter Yurinkom.
6. Ilina, N. I. (2002). *State regulation of tourism development in Russia*. Kazan, Tatar Institute of Business Assistance. Retrieved September 15, 2013, from : http://tourlib.net/aref_tourism/ilina.htm.
7. Rohlyev, H. Y. (2005). *Basics of Hospitality Management: studies*. Kyiv : Condor.
8. Leont'yeva, J. Y. (2010). *Formulation and implementation of strategies for regional tourism destinations: Dis. Candidate of Economics. Specials. 08.00.05 – The development of productive forces and regional economy*. Kharkiv, Kharkiv National Academy of Municipal Economy.
9. Kyfyak, V. F. (2003). *The organization of tourism in Ukraine*. Chernivtsi : Literary Books XXI.
10. Tomanevych, L. M. (2005). *Organizational-economic mechanism of recreational complexes in Ukraine: Dis. candidate. Econ. Sciences specials. 08.02.03 – Organization of management, planning and regulation of the economy*. Lviv: Lviv National Ivan Franko University.
11. Kolesnik, O. O. (2011). *Statistical analysis of the tourism market: Dis. candidate. Econ. Sciences specials. 08.00.10 – Statistics*. Kyiv, National Academy of Statistics, Accounting and Auditing.
12. Fedorchenko, V. (2005). *Reorganization – for the Consolidation*. *Mirror of the week*, 31 (559). Retrieved September 15, 2013, from : www.zerkalo-nedeli.com
13. Tsybukh, V. I. (2005). *State regulation of tourism in Ukraine*. *Statistics of Ukraine*, 1, 80-85.
14. Chechel, A. (2004). *Improving of public management mechanisms of tourism development in Ukraine: Dis. candidate. Science in the state. Managing special. 25.00.02 – The mechanisms of governance*. Donetsk: Donetsk State Academy of Management.
15. Gatilova, L. I. (2001). *Tourism development in Ukraine: a statistical evaluation*. *News of DITB*, 5, 74 – 80.
16. Pirozhenko, N. T. (2012). *State regulation of tourism development at the federal and regional levels*. Retrieved September 15, 2013, from : http://www.rusnauka.com/29_NIOXXI_2012/Economics/15_116815.doc.htm.
17. Pisarevskii, I. M., Pogasiy, S. A., Pokolodna, M. N. and others. (2008). *Organization of Tourism*. Kharkiv : KSAME.
18. Egorov, V. (2011). *State-legal regulation of organized tourism (historical and theoretical legal research)*. Pskov: Publishing, LLC "LOGO Plus".
19. Quartalnov, V. A. (2003). *Theory and practice of tourism*. Moscow: Finances and Statistics.
20. *Ukraine's competitiveness in the global tourism market*. (2009). Retrieved September 15, 2013, from : <http://prohotelia.com.ua/2009/05>.
21. Lyubitseva, O. O. (2003). *Tourism market (geospatial aspects)*. Kyiv: Alterpress.
22. Bondarenko, A. A. (n.d.). *State regulation of tourism at the regional level*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.pravoznavec.com.ua/period/article/3024>.
23. Belinsky, A. (2003). *Reception – is a delicate thing*. *Mirror of the week*, 6, 23.
24. *The World Tourism Organization of the United Nations (UNWTO)*. UNWTO World Tourism Barometer. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.world-tourism.org>.

-
25. *The Law of Ukraine "About tourism" from September 15, 1995 324/95-VR number. Tourism in Ukraine: Coll. normat. Acts. (2008). Kyiv : Inter Yurinkom.*
 26. *Byrkovych, V. I. (2007). Improving government regulation of tourism development at the regional level. Strategic Priorities, № 4 (5), 157-163.*
 27. *Yavkin, V. G., Prudenko, V., Korol, O. D. and others. (2006). State regulation and standardization in tourism. Chernivtsi: Ruta.*
 28. *Muzichenko-Kozlowska, A. (2007). Economic evaluation and management of tourist attractiveness: Dis. candidate. Econ. Sciences specials. 08.02.03 – organization management, planning and regulation of the economy. Lviv: National University "Lviv Polytechnic".*

Стаття надійшла до редакції 09.10.2013 р.

Тетяна Вікторівна ШАПОВАЛОВА

кандидат економічних наук, доцент,
директор навчально-наукового інституту праці та соціальних технологій,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
вул. Октябрська, 4, м. Луганськ, 91055, Україна
E-mail: tatyana.shapovalova.2013@mail.ru
Телефон: +380642521335

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Шаповалова, Т. В. Вплив соціального капіталу на економічне зростання [Текст] / Тетяна Вікторівна Шаповалова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 167-175. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У результаті аналізу наукових джерел з'ясовано, що соціальний капітал чинить певний вплив на економічне зростання, оцінка якого з боку науковців, особливо економістів, є неоднозначною та діаметрально протилежною. Визначено такі позитивні економічні ефекти соціального капіталу, як зменшення транзакційних витрат, запобігання недолікам ринку, компенсування слабкості інституціонального середовища економічних взаємодій, саморегулювання галузей економіки, отримання доступу до ресурсів та ін. Вадами проаналізованих нами наукових праць є недостатня релевантність, коректність і валідність у підходах до оцінки впливу соціального капіталу на економічне зростання. Виявлено необхідність у визначенні, науковому обґрунтуванні методології вимірювання соціального капіталу як економічної категорії, удосконаленні термінології цієї концепції. Встановлено, що соціальний капітал – соціальне підґрунтя економіки, ефективний механізм сприяння економічному зростанню.

Ключові слова: соціальний капітал; економіка; економічне зростання.

Татьяна Викторовна ШАПОВАЛОВА

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Аннотация

Посредством анализа научных источников установлено, что социальный капитал оказывает определенное влияние на экономический рост, оценки и суждения которого со стороны ученых, особенно экономистов, являются неоднозначными и диаметрально противоположными. Определены положительные экономические эффекты социального капитала: уменьшение транзакционных издержек; предотвращение недостатков рынка; компенсация слабости институциональной среды экономических взаимодействий; саморегулирование отраслей экономики; доступ к ресурсам и др. Недостатками проанализированных научных работ является недостаточная релевантность, корректность и валідность в подходах к оценке влияния социального капитала на экономический рост. Выявлена необходимость в определении, обосновании методологии измерения социального капитала как экономической категории, совершенствовании терминологии этой концепции. Установлено, что социальный капитал – социальный фундамент экономики, эффективный механизм содействия экономическому росту.

Ключевые слова: социальный капитал; экономика; экономический рост.

Tetiana Viktorivna SHAPOVALOVA

PhD in Economics, Associate Professor,
Director of the Educational and Research Institute of Labour and Social Technologies,
The Volodymyr Dahl East Ukrainian National University
Oktyabrskaya Str., 4, Luhansk, 91055, Ukraine
E-mail: tatyana.shapovalova.2013@mail.ru
Phone: +380642521335

INFLUENCE OF SOCIAL CAPITAL ON ECONOMIC GROWTH

Abstract

Based on the scientific sources analysis it was revealed that social capital influences economic growth. The estimates and judgments made by scientists, especially economists, on this matter are ambiguous and diametrically opposed. There has been defined such positive economic effects of social capital as : transaction costs reduction; market failures prevention; compensating for the weakness in institutional environment of economic interactions; self-regulation in economy spheres; access to resources etc. The lack of relevance, correctness and validity in approaches to assess the social capital impacts on economic growth are the drawbacks of scientific papers examined by the author. It is revealed the need to determine the scientific rationale for the methodology on measuring social capital as an economic category, improving the terms of the social capital concept. It is determined that social capital is the social ground for economy and an effective mechanism for promotion of the economic growth.

Keywords: social capital; economic growth; economics.

JEL classification: O15

Упродовж останніх трьох десятиліть концепція соціального капіталу є одним із напрямів у соціології, політології, психології, економіці і в інших галузях науки, що динамічно розвивається. Втім, як серед прихильників, так і в колах опонентів, критиків вказаної концепції не існує наразі одностайності в підходах до розуміння сутності і значення категорії «соціальний капітал», яка визначається і інтерпретується по-різному. Термінологічна невизначеність, труднощі у вимірюванні й оцінюванні соціального капіталу в економіці закономірно призводять до палких наукових диспутів навколо цієї категорії, кількість яких в останні роки тільки збільшується [3, с. 243].

Незважаючи на існування суперечностей у наукових поглядах на теоретичну валідність положень концепції соціального капіталу в економічній науці, їх цінність і можливість застосування на практиці, західні дослідники [1, с. 33-64; 2, с. 20; 3, с. 225-251] єдині в думці про те, що в реаліях сучасного економічного розвитку соціальний аспект категорії «капітал» набуває все більшого значення. А відтак, «дух» соціального капіталу, його базові ідеї варто застосувати в інноваційних підходах до економічного аналізу. Вони зробили висновок, що економічна складова соціального капіталу, зокрема визначення його впливу на економічне зростання, потребує проведення ґрунтовних, комплексних, міждисциплінарних наукових досліджень. Інтегрування кількісних і якісних результатів таких досліджень дадуть змогу розробити нові

інструменти для більш адекватного та ефективного вимірювання соціального капіталу.

Теоретичну базу концепції соціального капіталу складають фундаментальні дослідження, наукові роботи та публікації таких західних дослідників, як Г. Беккер [7], Р. Берт [9], П. Бурдьє [4], М. Вулкок [1-3], Дж. Коулмен [6], Р. Патнем [5], Ф. Фукуяма [8] та ін. Феномен соціального капіталу вивчають такі вітчизняні вчені та дослідники, як В. М. Геєць [10], М. Є. Горожанкіна [11], О. А. Грیشнова [12], М. С. Дороніна [13], Є. С. Драгомирова [14], Ю. К. Зайцев [15], Ю. Р. Мішин [16], О. А. Турецький [17] та ін. Економічні аспекти соціального капіталу розглянуто в дисертаційних роботах і наукових публікаціях сучасних російських дослідників, зокрема О. О. Конєва [18], О. Т. Конькова [19], А. В. Ланцман [20], Д. В. Меркулова [21], Д. Д. Попова [22], В. В. Радаєва [23], С. В. Ракші [24], М. Я. Фейзбі [25], С. А. Штирбул [26] та ін.

Спираючись на результати досліджень, викладених у роботах і публікаціях вказаних вище дослідників, ми схилиємося до наукової точки зору, що соціальний капітал є нематеріальним фактором, який сприяє розвитку економіки та суспільства загалом. Водночас соціальний капітал як економічна категорія залишається поки що недостатньо вивченим. До питань, які потребують проведення подальших ґрунтовних наукових досліджень, слід зарахувати аналіз наслідків впливу соціального капіталу на економічне зростання.

У контексті викладеного вище обґрунтовується актуальність обраної автором тематики статті та зумовлюється потреба у проведенні дослідження в її межах.

Метою статті є теоретичне обґрунтування впливу соціального капіталу на економічне зростання. Для її досягнення визначено наступне завдання: здійснити аналіз наукової літератури та розкрити сутність впливу соціального капіталу на економічне зростання.

Відповідно до вказаних вище мети і завдань використано такі методи наукових досліджень: теоретичний (аналіз, синтез і систематизація наукових джерел, пов'язаних з досліджуваною проблематикою – соціальним капіталом, його економічними аспектами); моделювання (визначення мети, завдань та методів дослідження статті); історичний (відстеження в часовій ретроспективі закономірностей формування соціальних відносин, їх значення в економіці, виявлення взаємозв'язку між минулим і сьогоденням); термінологічний аналіз (виявлення наукових підходів до тлумачення понять «соціальний капітал» та «економічне зростання», визначення їх сутності та встановлення взаємозв'язку між ними); емпіричний (спостереження за економічною природою соціального капіталу, її логічна оцінка); критичний аналіз, порівняння й узагальнення результатів опублікованих наукових досліджень впливу соціального капіталу на економічне зростання та на цій базі формулювання висновків.

Період історії суспільного розвитку після закінчення холодної війни* характеризується широким спектром подій, які значною мірою детерміновані соціальними відносинами: від соціальної напруженості та етнічних конфліктів в окремо взятій країні до фінансово-економічних криз і безпрецедентного поширення корупції в усьому світі. Якщо в середині ХХ ст. у наукових теоріях розвитку поняття «соціальні відносини» трактувалися через призму обтяжливості, недоречності та експлуататорства, то нині стає все більше очевидним той факт, що такий формат розуміння його сутності докорінно не відповідає сучасним викликам і реаліям економічного розвитку та має відійти у минуле. Це зумовлює потребу в переосмисленні та переоцінці соціальних відносин, їх вимірів та впливу на економічне зростання [2, с. 20].

Дійсно, в сучасній економічній науковій літературі все частіше стверджується, що побудовані на довірі, інших моральних цінностях у

соціальних мережах взаємовідносини, інтегрованим виразом яких є поняття «соціальний капітал», дають змогу адекватно відповідати на виклики сьогодення та суттєво впливають на економічне зростання. Соціальний капітал є, так би мовити, соціологічною базою економіки, аналіз якої має важливе значення для ефективного вирішення складних проблем економічного зростання.

На початку дослідження доречно здійснити термінологічний аналіз базових термінів, використаних у процесі його проведення. Це обґрунтовується з огляду на потребу в більш адекватному їх розумінні. Ключовим є термін «соціальний капітал», під яким розуміємо систему соціальних зв'язків, контактів, взаємовідносин між економічними агентами, індивідуумами, яка базується на нормах неофіційних або соціальних (довіра, партнерство, визнані моральні цінності) та офіційних або правових (законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти, контракти тощо), які використовуються ними для отримання конкурентних переваг (доступ до ресурсів, зменшення трансакційних витрат, обмін інформацією тощо). Соціальний капітал з точки зору економіки розглядається автором як нематеріальний фактор, який сприяє отриманню агентами економічної вигоди і прибутку та впливає певною мірою на економічне зростання.

Під економічним зростанням розуміють збільшення сукупних обсягів виробництва та споживання економічних благ в окремо взятій країні за певний період часу. Економічне зростання вимірюється передусім позитивною динамікою змін (темпами зростання або приросту) таких макроекономічних показників, як валовий національний продукт (ВНП), валовий внутрішній продукт (ВВП), національний дохід [27, с. 440]. Варто зазначити, що термін «економічне зростання» та «економічний розвиток» співвідносяться між собою як складова цілого та ціле.

Вважається, що вперше наслідки впливу соціального капіталу на економічний «розквіт» (prosperity) було досліджено Р. Д. Патнемом, американським політологом, професором Гарвардського університету, та Дж. Ф. Хеллівелом з університету Британської Колумбії, а результати – опубліковано в науковій статті [28, с. 295-307]. Аналіз було проведено ними в 1960-х і 1970-х роках серед 20 середніх за розмірами підприємств, розташованих у невеликих промислових районах на півночі та сході Італії. На підставі аналізу окремих видів господарської діяльності підприємств за економічними показниками діяльності мереж виробників і трейдерів та зіставлення їх з такими неекономічними категоріями, як довіра та норми взаємодії, вчені зробили висновки про їх виразний взаємозв'язок з

* Холодна війна – глобальна геополітична, військова, економічна та ідеологічна конфронтація між СРСР і його союзниками і США та їх союзниками, яка тривала 45 років (березень 1946 р. – грудень 1991 р.).

показниками доходів населення на одну особу, а «асоціативне життя є вирішальним для економічного процвітання та політичної ефективності». Було виявлено, що темпи зростання доходів населення були кращими в регіонах, у яких більші обсяги соціального капіталу. Це дало Р. Патнему та Дж. Хеллівелу підстави стверджувати, що «соціальні інститути мають економічне значення».

Незважаючи на те, що результати вказаного дослідження набули широкого резонансу, стали об'єктом палких дискусій у наукових роботах і публікаціях у різних галузях науки, зокрема і в економіці, багато західних фахівців розглядають їх, як недостатні докази для того, щоб довести вплив соціального капіталу на економічне зростання. Дійсно, навіть поверхневе ознайомлення з методологією, яка базується на визначенні впливу соціального капіталу на економічне зростання такими трьома «неекономічними» показниками, які вимірюють громадянське суспільство, ефективність регіонального управління та вдовolenня громадян регіональною владою, наводять на думку про примітивну відповідність між досліджуваними категоріями. А відтак, результати дослідження можна охарактеризувати як недостатньо релевантні, коректні та валідні з економічної точки зору для зробленого авторами висновку. Варто також зауважити, що вказана наукова робота виконана здебільшого в контексті політичної науки, а результати проведеного наукового дослідження мають апіорі незначну причетність до економіки та слабкий зв'язок з економічними теоріями.

Інші західні економісти, провівши наукове дослідження, дійшли до висновку, що соціальний капітал знижує «витрати безладу», які виникають в економіці внаслідок: надмірних витрат на укладання контрактів, економічну й особисту безпеку; дефіциту суспільних благ і послуг; правової нерегульованості економічної й інших сфер суспільного життя; недоліків ринку; розірваних угод та інвестиційних проектів, втрачених через недовіру між агентами [29, с. 595–619].

Іншими словами, соціальний капітал є ефективним і дієвим механізмом, який усуває недоліки ринку. Втім, зауважимо, що вирішення питання запобігання виникнення недоліків ринку є прерогативою не соціального капіталу, а функцією, компетенцією та завданням держави, які вона виконує за допомогою державних інститутів (державні органи, закони, нормативні акти, податки та ін.). Однак, існують підстави стверджувати, що функції державних інститутів і соціального капіталу є подібними, а завдання, які вони вирішують, є певною мірою взаємодоповнюваними. З одного боку, достатні

обсяги соціального капіталу зменшують потребу у державному регулюванні економічної сфери. З іншого – дефіцит соціального капіталу зумовлює надмірний вплив держави на сферу економіки та її зарегульованість. Тобто соціальний капітал може виконувати функцію «соціального регулятора» поведінки економічних суб'єктів, мінімізує потребу в державному регулюванні та створює передумови для саморегулювання галузей економіки.

Точку зору про подібність функцій і завдань, виконуваних державними інститутами та соціальним капіталом, обстоює Дуглас Норт, відомий західний економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки. На його думку, державні інститути є інструментом координації, які встановлюють у суспільстві «правила гри» і, тим самим, зменшують трансакційні витрати. Колективна соціальна відповідальність знижує потребу в участі держави у вирішенні низки економічних питань. Довіра та обмін інформацією в соціальних мережах, трудова і підприємницька етика підвищують ефективність інвестицій, функціонування компаній і ринків, а економічна діяльність у такому випадку меншою мірою потребує регламентування з боку державних інститутів. У цьому контексті Д. Норт зробив висновок, що формальні та неформальні інститути (соціальний капітал) мають важливе значення в економічній діяльності [30, с. 69-91]. Іншими словами, соціальний капітал є певною мірою інституційною альтернативою державі та сприяє економічному зростанню.

Дж. Темпл і П. Джонсон у статті [31, с. 965-990] досліджували зв'язок між соціальними потенціалом (social capability), під яким вони розуміють базований на довірі соціальний капітал, та економічним зростанням. У ході проведеного ними дослідження було виявлено «виразні зв'язки між соціальним потенціалом і темпами довготривалого економічного зростання». Автори стверджують, що спільними компонентами досліджуваних категорій є довіра та асоціативна (мережева) діяльність. Однак обрахований ними індекс, який спирається на дані, які вимірюють соціальну довіру, зібрані у 44 країнах світу, не має кореляції з показниками валового внутрішнього продукту (ВВП) на одну особу. Тому отримані Дж. Темплом і П. Джонсоном висновки можна поставити під сумнів, оскільки вони мають примітивний зв'язок з економічним зростанням.

Результати дослідження інших західних фахівців [32, с. 340], які намагалися виявити зв'язок між соціальним капіталом та економічним зростанням шляхом аналізу та зіставлення низки показників (освіти, інвестицій, ВВП, інфляції та ін.), також видаються недостатніми для встановлення такого зв'язку.

Дослідник Т. Кейсі в статті [33, с. 96-117], проаналізувавши окремі показники: економічні та соціального капіталу (участь громадянського суспільства, мережева діяльність у громадських та економічних об'єднаннях, соціальна довіра), отримані упродовж декількох десятиліть на базі 11 британських регіонів, не виявив чітко вираженого взаємозв'язку між соціальним капіталом, зменшенням регіональних економічних відмінностей та економічним зростанням у Великій Британії. Ним виявлена позитивна кореляція між показниками економічними, довіри та громадянської активності. Т. Кейсі наводить докази, які засвідчують правдивість гіпотези дослідження, а саме – соціальний капітал (довіра, соціальні мережі) може позитивно впливати на економічну продуктивність, а, отже, на економічне зростання.

В емпіричному дослідженні С. Кнека і Ф. Кіфера [34, с. 1251-1288] здійснено аналіз соціального капіталу та зроблено оцінку його вимірів у межах теорії економічного зростання. Використовуючи індикатори довіри і соціальних норм, які отримано в ході опитування, проведеного в 29 країнах з ринковою економікою, автори публікації наводять докази стосовно того, що соціальний капітал має значення в економічній діяльності та позитивний зв'язок з економічним зростанням. Втім, знову ж таки, показники членства в соціальних мережах і довіри, за якими дослідники пропонують вимірювати соціальний капітал, не можна віднести до економічних показників. Тому результати дослідження мають досить сумнівний зв'язок з економічною діяльністю та економічним зростанням. У контексті викладених вище С. Кнеком і Ф. Кіфером результатів дослідження, економічне значення соціального капіталу можна розглядати здебільшого через призму людського капіталу, ефективності, якості діяльності органів державної влади, створення належної нормативно-правової бази, які є передумовами економічного зростання. Не викликає сумніву твердження авторів, що інститути держави та соціальний капітал повинні зорганізовано спільно виконувати завдання, вирішувати соціальні проблеми, які детермінують економічне зростання, а саме : стримування утворення та функціонування олігархічних угруповань, «загарбування» ними ринків, запобігання, протидія корупційним та бюрократичним проявам з боку чиновників.

Узагальнення викладених вище результатів дослідження та аналіз джерела [35, с. 62-63] дає підстави стверджувати, що соціальний капітал впливає на економічне зростання наступним чином (див. рис. 1):

– при укладанні угод побудовані на довірі економічні взаємовідносини сприяють зниженню трансакційних витрат;

- економічна поведінка, яка базується на довірі у взаємовідносинах між економічними агентами, заощаджує та вивільняє ресурси, які вони можуть спрямувати на новітні технології, нововведення тощо;
- довіра, яка виникає в соціальних мережах та є невід'ємною складовою соціального капіталу, сприяє зменшенню витрат ресурсів, спрямованих на запобігання і протидію випадкам шахрайства при здійсненні економічних операцій;
- розширення мережі зв'язків між агентами сприяє поліпшенню обміну інформаційними потоками та прискорює поширення інновацій;
- підвищення рівня довіри до здійснюваної державою економічної політики позитивно відображається на створенні привабливого інвестиційного клімату;
- відкритість і прозорість в ухваленні важливих економічних рішень є передумовою підвищення рівнів ефективності в діяльності державних інститутів;
- соціальний капітал – соціальна гарантія для ведення суб'єктами господарювання ризикованої, але потенційно більш прибуткової господарської діяльності.

Результати проведеного дослідження впливу соціального капіталу на економічне зростання дають нам змогу зробити такі висновки.

Виявлено, що соціальний капітал, базовими складовими якого є довіра, соціальні мережі, взаємодії між економічними агентами та система усталених формальних і неформальних норм, справляє певний вплив на економічне зростання. Втім, погляди науковців щодо впливу соціального капіталу на економічне зростання, яке було вперше фундаментально досліджено західним політологом Р. Патнемом, є неоднозначними та діаметрально протилежними. З одного боку, багато економістів та представники інших галузей науки, які є опонентами концепції соціального капіталу, слушно звертають увагу на неприпустимість вимірювання впливу соціального капіталу на економічне зростання неекономічними показниками. З іншого боку, цілком очевидним нині є такі позитивні економічні ефекти соціального капіталу, який: сприяє зменшенню трансакційних витрат і підвищенню рівня продуктивності; є дієвим механізмом запобігання недоліків ринку, компенсування слабкості інституціонального середовища економічних взаємодій і саморегулювання галузей економіки; є соціальним регулятором взаємовідносин економічних агентів; дає змогу отримати доступ до ресурсів, інформаційних потоків тощо. Соціальний капітал є соціальним підґрунтям економіки, яке має важливе значення для ефективного вирішення складних проблем економічного зростання.



Рис. 1. Діаграма впливів соціального капіталу на економічне зростання

Перспективи подальших розвідок : вивчення зарубіжних підходів до оцінювання соціального капіталу як економічної категорії; визначення та наукове обґрунтування методології вимірювання

соціального капіталу економічними показниками; аналіз понятійно-термінологічного апарату концепції соціального капіталу, усунення наявних недоліків і неузгоджень з економічними теоріями.

Список літератури

1. Bebbington, A. *Exploring Social Capital Debates at the World Bank* [Text] / A. Bebbington, S. Guggenheim, B. Olson, M. Woolcock // *Journal of Development Studies*. – 2004. – Vol. 40. – No. 5. – P. 33-64.
2. Woolcock, M. *The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes* : [Electronic resource] / M. Woolcock // *The OECD web-site*. – 2013. – Access Mode : <http://www.oecd.org/innovation/research/1824913.pdf>.
3. Woolcock, M. *Social Capital : Implications for Development Theory, Research, and Policy* [Text] / M. Woolcock, D. Narayan // *IBRD Research Observer*. – 2000. – № 15. – P. 225-251.
4. Bourdieu, P. *The forms of capital* [Text] / P. Bourdieu // *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* / [Ed. by] J. G. Richardson]. – N. Y. : Greenwood Press, 1986. – P. 241-258.
5. Putnam, R. D. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* [Text] / R. Putnam, R. Leonardi, R. Nanetti. – UK : Princeton University Press, 1993. – 258 p.
6. Coleman, J. *Social Capital in the Creation of Human Capital* [Text] / James Coleman // *The American Journal of Sociology*. – 1988. – Supplement 94. – P. S 95-120.
7. Becker, G. S. *Human capital : theoretical and empirical analysis* [Text] / G. S. Becker. – N. Y. : University of Chicago Press, 1964. – 288 p.
8. Fukuyama, F. *Social capital and the global economy* [Text] / Francis Fukuyama // *Foreign Affairs*. – 1995. – № 74. – P. 89–103.
9. Burt, R. *Structural Holes : the Social Structure of Competition* [Text] / Ronald S. Burt. – USA : Harvard University Press, 1995. – 324 p.
10. Геец, В. М. *Доверие как элемент социального капитала в экономическом развитии Украины* [Текст] / В. М. Геец // *Економ. теория*. – 2010. – № 3. – С. 7–19.
11. Горожанкіна, М. Є. *Соціальний капітал суспільства в умовах трансформації економічної системи (питання теорії і методології)* [Текст]: автореф. дис... д-ра екон. наук : [спец.] 08.00.01 / М. Є. Горожанкіна; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2008. – 32 с.
12. Грішнова, О. *Соціальний капітал у системі економічних ресурсів* [Текст] / О. Грішнова, І. Кочума. – *Соціоекономіка* : Зб. наук. праць. – 2009. – № 4. – С. 38–49.
13. Дороніна, М. С. *Соціальний капітал виробничої організації* [Текст]: монографія / М. С. Дороніна, А. І. Нечепуренко. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2011. – 232 с.
14. Драгомірова, Є. С. *Формування соціального капіталу на державному і регіональному рівнях* [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук : [спец.] 08. 00. 07 / Є. С. Драгомірова; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2010. – 20 с.

15. Зайцев, Ю. К. Соціалізація економіки України як стратегічна потреба її розвитку [Текст] : автореф. дис. д-ра... екон. наук : [спец.] 08. 01. 01 / Ю. К. Зайцев; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2002. – 36 с.
16. Мішин, Ю. Р. Соціальний капітал в сучасній економічній системі [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : [спец.] 08. 00. 01 / Ю. Р. Мішин; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2010. – 18 с.
17. Турецкий, О. А. Социальный капитал и рынок труда [Текст] : монография / О. А. Турецкий. – О. : Феникс, 2011. – 234 с.
18. Конев, А. А. Социальный капитал как фактор экономического роста в современной экономике [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : [спец.] 08. 00. 01 / А. А. Конев; Байкал. гос. ун-т экономики и права. – Иркутск, 2007. – 22 с.
19. Коньков, А. Т. Социальный капитал как концепция экономической социологии и его роль в системе экономического взаимодействия [Текст] : автореф. дис. ... докт. социол. наук : [спец.] 22.00.03 / А. Т. Коньков; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. – М., 2006. – 39 с.
20. Ланцман, А. В. Социальный капитал как фактор повышения эффективности управленческой деятельности [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : [спец.] 08.00.05 / А. В. Ланцман; Рос. Акад. гос. службы при През. Рос. Федер. – М., 2007. – 27 с.
21. Меркулов, Д. В. Социальный капитал и его роль в развитии экономики [Текст] : дис. ... канд. экон. наук : [спец.] 08. 00. 01 / Д. В. Меркулов. – М., 2005. – 166 с.
22. Попов, Д. Д. Социальный капитал в сетевых экономических взаимодействиях [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : [спец.] 08. 00. 01 / Д. Д. Попов; Костром. гос. ун-т им. Н. А. Некрасова. – Кострома, 2011. – 23 с.
23. Радаев, В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация [Текст] / В. В. Радаев // Эконом. социология. – 2002. – Т. 3. – № 4. – С. 20-33.
24. Ракша, С. В. Институционализация социального капитала в рыночной экономике [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук : [спец.] 08. 00. 01 / С. В. Ракша; Ростовский гос. ун-т. – Ростов н/Д 2005. – 27 с.
25. Фейзба, М. Я. Социальный капитал как фактор экономического развития территории [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук : [спец.] 08.00.05 / М. Я. Фейзба; Рос. Акад. гос. службы при През. Рос. Федер. – 2007. М., 2007. – 25 с.
26. Штырбул, С. А. Социальный капитал и социальный потенциал : субъекты и функции [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : [спец.] 08. 00. 01 / С. А. Штырбул; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. – М., 2010. – 27 с.
27. Райзберг, Б. А. Словарь современных экономических терминов [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – 4-е изд. – М. : Айрис-пресс, 2008. – 480 с.
28. Helliwell, J. F. Economic Growth and Social Capital in Italy [Text] / J. F. Helliwell, R. D. Putnam // *Eastern Economic Journal*. – 1995. – Vol. 21. – Issue 3. – P. 295-307.
29. Djankov, S. The New Comparative Economics [Text] / Djankov S., Glaeser E., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. // *Journal of Comparative Economics*. 2003. – Vol. 31. – No 4. – P. 595-619.
30. Норт, Д. С. Институты и экономический рост : историческое введение [Текст] / Даглас К. Норт // *Thesis*. – Т. 1. – Вып. 2. – М., [б. и.], 1993. – С. 69-91.
31. Temple, J. Social capability and economic growth [Text] / Jonathan Temple, Paul A. Johnson // *Quarterly Journal of Economics*. – 1998. – No. 113. – P. 965-990.
32. *Handbook of Social Capital : The Troika of Sociology, Political Science and Economics* [Text] / Ed. by Gert Tinggaard Svendsen, Gunnar Lind Haase Svendsen. – Cheltenham; Edward Elgar Publishing, 2010. – 480 p.
33. Casey, T. Social capital and regional economies in Britain [Text] / Terrence Casey // *Political Studies*. – 2004. – No. 51. – P. 96-117.
34. Knack, S. Does social capital have an economic pay-off? A cross-country investigation [Text] / Stephen Knack, Philip Keefer // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1998. – Vol. 112 (No. 4). – P. 1251-1288.
35. Эффективный экономический рост : теория и практика [Текст] / [Под ред. Т. В. Чечелевой]. – М. : Изд-во «Экзамен», 2003. – 320 с.

References

1. Bebbington, A., Guggenheim, S., Olson, B., Woolcock, M. (2004). Exploring Social Capital Debates at the World Bank. *Journal of Development Studies*, 40 (5): 33-64.
2. Woolcock, M. (2013). The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes on <http://www.oecd.org/innovation/research/1824913.pdf>.
3. Woolcock, M., Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for Development Theory Research, and Policy. *IBRD, Research Observer*, 15 (2): 225-251.
4. Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In: J. G. Richardson (ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Westport, CT: Greenwood Press, pp. 241-258.

-
5. Putnam, R. D., Leonardi, R., Nanetti, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, N. J. : Princeton University Press.
 6. Coleman, J. S. (1988). *Social Capital in the Creation of Human Capital*. *The American Journal of Sociology*, 94: 95-120.
 7. Becker, G. S. (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
 8. Fukuyama, F. (1995). *Social capital and the global economy*. *Foreign Affairs*, 74 (5): 89-103.
 9. Burt, R. (1995). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
 10. Heiets, V. M. (2010). *Trust as an element of social capital in the economic development of Ukraine [Doverie kak element sotsialnogo kapitala v ekonomicheskoy razvitii Ukrainy]*. *Economic Theory*, 3: 7-19.
 11. Horozhankina, M. E. (2008). *Social capital of a society under the of the economic system's transformation conditions (theory and methodology issues) [Sotsialnyi kapital suspilstva v umovah transformatsii ekonomichnoi systemy (pytannia teorii i metodolohiyi)]*: Abstract of PhD dissertation in economics. Donetsk: The Donetsk National University.
 12. Hrishnova, O., Kochuma, I. (2009). *Social capital in the economic resources system [Sotsialnyi kapital u systemi ekonomichnykh resursiv]*. *Socioeconomics*, 4: 38-49.
 13. Doronina, M. S., Nechepurenko, A. I. (2011). *Social capital of industrial organization [Sotsialnyi kapital vyrobnychoi orhanizatsii]*. Kharkiv: the Kharkiv National Economic University Press.
 14. Drahomirova, Ye. S. (2010). *Formation of social capital at the national and regional levels [Formuvannia sotsialnogo kapitalu na derzhavnomu i regionalnomu rivniakh]* : Abstract of PhD dissertation in economics. Donetsk: The Donetsk National University.
 15. Zaitsev, Yu. K. (2002). *Socialization of Ukraine's Economy as the strategic demand for its development [Sotsializatsiia ekonomiky Ukrainy yak stratehichna potreba yii rozvytku]* : Abstract of PhD dissertation in economics. Kyiv: The Kyiv National Economic University.
 16. Mishyn, Yu. R. (2010). *Social capital in modern economic system [Sotsialnyi kapital v suchasni ekonomichni systemi]* : Abstract of PhD dissertation in economics. Kyiv: The Kyiv National Economic University.
 17. Turetskii, O. A. (2011). *Social capital and the labor market [Sotsialnyi kapital i rynek truda]*. Odesa: Phoenix Publishing.
 18. Koniev, A. A. (2007). *Social capital as the economic growth factor in modern economy [Sotsialnyi kapital kak faktor ekonomicheskoho rosta v sovremennoi ekonomike]* : Abstract of PhD dissertation in economics. Irkutsk: Baikal National University of Economics and Law.
 19. Konkov, A. T. (2006). *Social capital as a concept in economic sociology and its role in the economic cooperation system [Sotsialnyi kapital kak kontseptsiiia ekonomicheskoi sociologii i yego rol v sisteme ekonomicheskoho vzaimodeistviia]* : Abstract of PhD dissertation in sociology : Moscow: The Moscow National University named after M. V. Lomonosova.
 20. Lantsman, A. V. (2007). *Social capital as factor in increasing of administrative activities efficiency [Sotsialnyi kapital kak faktor povysheniia effektivnosti upravlencheskoi deiatelnosti]* : Abstract of PhD dissertation in economics. Moscow: The Russian Academy of Civil Service under the President of the Russian Federation.
 21. Merkulov, D. V. (2005). *Social capital and its role in economic development [Sotsialnyi kapital i eho rol v razvitii ekonomiki]* : Abstract dissertation of PhD in economics. Moscow.
 22. Popov, D. D. (2011). *Social capital in network economic interactions [Sotsialnyi kapital v setevykh ekonomicheskikh vzaimodeistviiah]*: Abstract of PhD dissertation in economics. Kostroma: The Kostroma National University named after N. A. Nekrasov.
 23. Radaiev, V. V. (2002). *The concept of 'capital', forms of capitals and its conversion [Poniatie kapitala, formy kapitalov i ih konvertatsiia]*. *Economic Sociology*, 3(4): 20-33.
 24. Raksha, S. V. (2005). *Institutionalization of social capital in market economy [Institutsionalizatsiia sotsialnogo kapitala v rynochnoi ekonomike]* : Abstract of PhD dissertation in economics. Rostov: The Rostov State University.
 25. Feisba, M. Ya. (2007). *Social capital as factor of economic development on a territory [Sotsialnyi kapital kak faktor ekonomicheskoho razvitiia territorii]* : Abstract of PhD dissertation in economics. Moscow: The Russian Academy of Civil Service under the President of the Russian Federation.
 26. Shtyrbul, S. A. (2010). *Social capital and social capacity : subjects and functions [Sotsialnyi kapital i sotsialnyi potentsial: subiekty i funktsii]* : Abstract of PhD dissertation in economics : the Moscow National University named after Lomonosova.
 27. Raizberh, B. A., Lozovskii, L. Sh. (2008). *Dictionary of modern economic terms. – 4th ed. Moscow : Irish-Press.*
 28. Helliwell, J. F., Putnam, R. D. (1995). *Economic Growth and Social Capital in Italy*. *Eastern Economic Journal*, 21(3): 295-307.
 29. Djankov, S., Glaeser, E., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (2003). *The New Comparative Economics*. *Journal of Comparative Economics*, 31(4): 595-619.
-

-
30. North, D. C. (1993). *Institutions and economic growth: an historical introduction*. *Thesis*, 1(2): 69-91.
 31. Temple, J., Johnson, P. A. (1998). *Social capability and economic growth*. *Quarterly Journal of Economics*, 113 :965-90.
 32. *Handbook of Social Capital: The Troika of Sociology, Political Science and Economics (2010)*. – Ed. by Gert Tinggaard Svendsen, Gunnar Lind Haase Svendsen. Cheltenham; Edward Elgar Publishing.
 33. Casey, T. (2004). *Social capital and regional economies in Britain*. *Political Studies*, 51: 96-117.
 34. Knack, S., Keefer, Ph. (1998). *Does social capital have an economic pay-off? A cross-country investigation*. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4): 1251-88.
 35. *Effective Economic Growth : Theory and Practice (2003)*. – Ed. by Checheleva, T. V. [*Effektivnyi ekonomicheskii rost: teoriia i praktika*]. Moscow: Exam Publishing.

Стаття надійшла до редакції 27.08.2013 р.

Василь Федорович ШУКАЛОВИЧ

кандидат економічних наук, докторант,
доцент кафедри аналізу і статистики імені І. В. Поповича,
Житомирський національний агроекологічний університет
вул. Старий бульвар, 7, м. Житомир, 10008, Україна
E-mail: shukalovych@ukr.net

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ЗМІНИ ЦІН У ПРОДОВОЛЬЧИХ МАРКЕТИНГОВИХ ЛАНЦЮГАХ В УКРАЇНІ

Шукалович, В. Ф. Аналіз динаміки зміни цін у продовольчих маркетингових ланцюгах в Україні [Тест]/ Василь Федорович Шукалович// Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 176-183. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Досліджено цінову динаміку в ланках маркетингових ланцюгів формування молочної, м'ясної, хлібопекарської та олійної продукції на макрорівні. Встановлено суттєве перевищення темпів приросту цін у виробників вершкового масла, твердих сирів, молока та м'ясопродуктів над сільськогосподарськими виробниками та роздрібною мережею. Навпаки, сектор переробки та роздрібної торгівлі хлібом і хлібобулочними виробами, олійною продукцією показував темпи приросту, що були нижчими за відповідні значення індексів цін на зерно та олійні культури. Виявлено вплив процесів вертикальної інтеграції та координації, укрупнення підприємств, кількості учасників ринку, експортної орієнтованості галузей на формування цінових пропорцій у ланцюгу формування продовольчої продукції в 2005-2011рр.

Ключові слова: індекси зміни цін; продовольчі маркетингові ланцюги; цінові пропорції; укрупнення підприємств; експортна орієнтація.

Василий Федорович ШУКАЛОВИЧ

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН В ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ МАРКЕТИНГОВИХ ЦЕПОЧКАХ В УКРАИНЕ

Аннотация

Исследована ценовая динамика в звеньях маркетинговых цепочек формирования молочной, мясной, хлебопекарной и масляной продукции на макроуровне. Установлено существенное превышение темпов прироста цен у производителей сливочного масла, твердых сыров, молока и мясопродуктов над сельскохозяйственными производителями и розничной сетью. Напротив, сектор переработки и розничной торговли хлебом и хлебобулочными изделиями, масляной продукцией показывал темпы прироста, что были ниже соответствующих значений индексов цен на зерно и масличные культуры. Обнаружено влияние процессов вертикальной интеграции и координации, укрупнения и поглощения предприятий, количества участников рынка, экспортной ориентированности отраслей на формирование ценовых пропорций в цепочке формирования продовольственной продукции в 2005-2011гг

Ключевые слова: индексы изменения цен; продовольственные маркетинговые цепочки; ценовые пропорции; укрупнение предприятий; экспортная ориентация.

Vasyl Fedorovych SHUKALOVYCH

PhD in Economics, Associated Professor,
Lecturer,
Department of Analysis and Statistics named after I. V. Popovych
Zhytomyr National Agroecological University
Staryy Blvd., 7, Zhytomyr, 10008, Ukraine
E-mail: shukalovych@ukr.net

ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF PRICE CHANGES IN FOOD MARKETING CHAINES IN UKRAINE

Abstract

Price dynamics in milk, meat, bakery and oil marketing chains on macrolevel in Ukraine are investigated. Essential exceeding of price rates of butter, cheddar, liquid milk and meat food producers over price trends of farmers and retailers are determined. Conversely, the processors and retailers of bakery food and oil performed a growth rates that are less than corresponding indices of grain and oil-seed prices. It is detected the influence of vertical integration and coordination, enlarging of businesses, quantity of market competitors, export oriented branches on price proportions in food marketing chains during 2005-2011.

Keywords: price indices; food marketing chains; price proportions; enlarging of enterprises; export orientation.

JEL classification: Q13

Дослідження динаміки зміни цін у різних галузях виробництва завжди було об'єктом уваги науковців, оскільки ціна, темпи її зміни дають широкі аналітичні можливості для формування висновків про різні аспекти діяльності досліджуваних об'єктів. Бурхливий розвиток агропродовольчого ринку в Україні останніми роками, значна увага держави до цього сектору як локомотива розвитку національної економіки та великого бізнесу, як до стабільно прибуткової галузі економіки у найближчі роки, зумовив цілу низку економічних явищ у ланцюгу формування продовольчої продукції. Ці явища є виявом синергічності взаємозв'язку ієрархічних рівнів існування економічної системи: мікроекономічного, мезоекономічного, макроекономічного та глобального. Відповідно до них, незначна дестабілізація систем вищих ієрархічних рівнів веде до значно більших за силою збурень (перетворень) у системах нижчих рівнів. Відтак, невеликі зміни цінних пропорцій у маркетингових ланцюгах загалом по державі можуть зумовлювати суттєві трансформації на мікрорівні, і зокрема – підвищення (зниження) ефективності, оптимізацію внутрішньої виробничої та збутової діяльності, банкрутства, поглинання та злиття виробничих суб'єктів, посилення координації їх діяльності.

Дослідження цінних пропорцій в агропромисловому комплексі стали предметом наукового зацікавлення для О. Бутової [1], Ф. Горобей [2], І. Кобути [4], Ю. Лузана [5], В. Месель-Веселяка [13], Б. Пасхавера [6], П. Саблука [9, 12, 13], О. Шпикуляка [14], В. Шпичака [12]. Фахівці зосереджують свою увагу

на макроекономічних диспропорціях ціноутворення в трьох сферах АПК, а обґрунтування отриманих результатів здійснюється в умовах лише одного ієрархічного рівня – макроекономічного, з формуванням пропозицій для сільськогосподарської галузі загалом. Водночас досить часто в працях уникають посилення на суто ринкові фактори, що діють з глобального, мезо- та мікрорівнів. Вони стосуються зміни кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринків сільськогосподарської продукції, інтеграційних і організаційних трансформацій підприємств різних ланок маркетингових ланцюгів в агробізнесі, особливостей руху капіталу та технологій, що безумовно мають власний суттєвий вплив на формування цінних пропорцій у галузях сільськогосподарського виробництва. Не враховується і зворотній вплив цінних пропорцій на потенціал підприємств певних ланок маркетингового ланцюга до здійснення інтеграційних стратегій.

Метою дослідження є виокремлення основних тенденцій формування цінних пропорцій у маркетингових ланцюгах продовольчої продукції із урахуванням впливу факторів глобального та мікрорівня на подібні перетворення. Об'єктом дослідження є процес формування цінних змін у продовольчих маркетингових ланцюгах у галузях агробізнесу України.

В основу дослідження покладений індексний метод, що дозволяє математично визначити цінні пропорції в різних ланках маркетингового ланцюга, графічний метод для їх візуалізації. Абстрактно-логічний метод застосовано для

визначення взаємозв'язків між окремим подіями в зміні цін на різних рівнях формування кінцевої продукції та змінами структури ринків й організаційних перетворень на мікрорівні. Окрім того, при різноваріантних коливаннях цін, для розрахунку усереднених тенденцій їх зміни використовувалось лінійне вирівнювання рядів динаміки цінових індексів.

Враховуючи специфічні характеристики продовольчої продукції та формування продуктових ланцюгів, вивчення цінового паритету здійснювалось у м'ясному, молочному, хлібопекарському та олійному секторах агробізнесу. За досліджуваний період обрано 2005-2011рр, який має уніфікований перелік показників офіційної загальнодержавної статистичної звітності щодо цінової ситуації, що дозволяє

здійснити найбільш якісну оцінку об'єкта дослідження.

Як свідчать розраховані індекси цін сільськогосподарських виробників переробних підприємств та підприємств роздрібної торгівлі, спостерігається випереджаюче зростання цін м'ясопереробних підприємств протягом майже всього періоду дослідження. Окремо необхідно виділити період вересень 2008 р. – лютий 2009 р., що характеризувався вирівнюванням цінових пропорцій і був пов'язаний із першою хвилею фінансової кризи, що охопила Україну. Комплекс факторів: різка зміна валютного курсу, поглиблення платіжної проблеми (зростання дебіторської та кредиторської заборгованості), зниження споживання продукції, – призвів до стабілізації цін та їх зниження в секторах, що знаходились ближче до споживача.

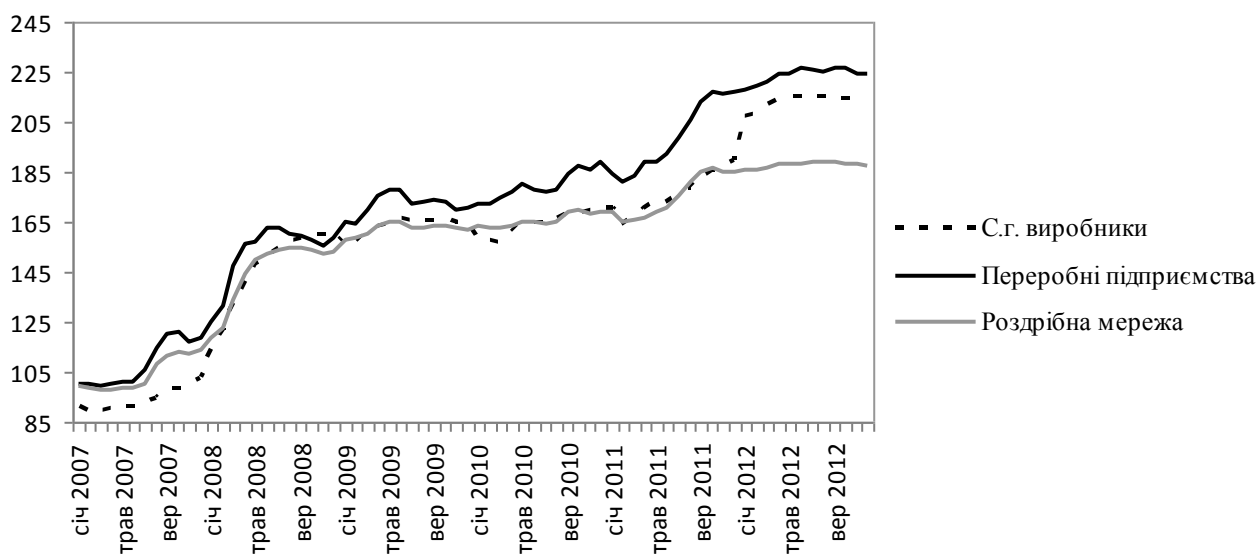


Рис. 1. Індекси цін у ланцюгу формування м'ясної продукції в Україні за 2007-2012 рр. (у % до грудня 2006р.)*

* Розраховано на основі даних Держкомстату України

При цьому переробні підприємства змушені були суттєвіше знижувати ціни, ніж підприємства роздрібної мережі та сільськогосподарські виробники. Причини подібного явища криються щонайменше в площині рівня спеціалізації активів підприємств маркетингового ланцюга, властивостей продукції та можливості швидко реагувати на зміни в обсягах споживання. Зокрема виробники готової м'ясної продукції, на відміну від сільськогосподарських виробників та підприємств роздрібної торгівлі, є вузькоспеціалізованими, що унеможливає оптимізацію їх цінової політики за рахунок інших секторів виробництва. Окрім того, в умовах нестабільності споживчого та фінансового ринку знаходить свій вияв «проблема грабунку» (hold-up problem), яка ініціюється саме роздрібною мережею, оскільки остання є найближчою в

ланцюгу розподілу грошової маси. Ця проблема полягає у «м'якому» диктаті цін та обсягів закупівлі ритейлером при веденні переговорів з виробником м'ясної продукції. Її посилюючим фактором є невеликий термін реалізації переважної більшості м'ясної продукції (варених ковбас, варено-копчених м'ясних виробів та ін.), що потребує більше оборотних фінансових ресурсів для підлаштування під зміни споживчого попиту переробним підприємством. Відтак комплекс вищеперехованих умов призвів до вищих темпів зниження цін переробних підприємств у період вересень 2008 р. – лютий 2009 р. порівняно із іншими підприємствами продуктового ланцюга.

Іншою важливою особливістю цінових пропорцій у ланцюгу формування і реалізації м'ясної продукції в Україні є тенденція до

суттєвого випереджаючого збільшення цін переробних та сільськогосподарських підприємств, починаючи з вересня 2011 р., порівняно із роздрібною мережею. На власне переконання це зумовлено комплексом факторів,

серед яких ключовими є посилення конкуренції серед великих роздрібних мереж, великою кількістю роздрібних точок, та, одночасно, оптимізацією логістики.

Таблиця 1. Лінійні тренди зміни цін у маркетинговому ланцюзі формування та реалізації м'яса та м'ясної продукції (базисний 2005 р.)

Рівень продуктового ланцюга	Рівняння лінійного тренду	Рівень апроксимації
Сільськогосподарське підприємство	$y=17,561x + 73,171$	$R^2=0,88$
Переробні підприємства 1 рівня		
- яловичина	$y=29,646x + 59,269$	$R^2=0,96$
- свинина	$y=18,846x + 77,877$	$R^2=0,75$
Переробні підприємства 2 рівня		
- ковбасні вироби	$y= 21,81x + 76,552$	$R^2=0,98$
Роздрібна мережа	$y= 16,809x + 85,032$	$R^2=0,93$

Загальним підсумком оцінки тенденцій у маркетинговому ланцюгу формування і реалізації м'ясної продукції є порівняно вищі темпи зростання цін у переробному секторі, що безумовно веде до акумуляції більшої кількості фінансових ресурсів на цьому рівні та, відповідно, вищі потенціальні можливості у здійсненні вертикальної інтеграції.

Тенденції, що спостерігаються в ланцюгу молочної продукції за 2006-2011 рр. свідчать про випереджаюче зростання цін у сегменті

молокопереробних підприємств, у той час, як ціни роздрібною мережі та сільськогосподарських виробників сировини зростали меншими темпами (рис. 2). Ключовою подією у формуванні подібних явищ стало зростання роздрібних цін у сезоні 2006 року, коли індекси цін виробників на молоко, масло вершкове та тверді сири склали відповідно 149,2%, 144,9%, 150,7%, а індекс закупівельних цін на молоко та цін на молочну продукцію в роздрібній мережі – лише 94,4% та 105,1%.

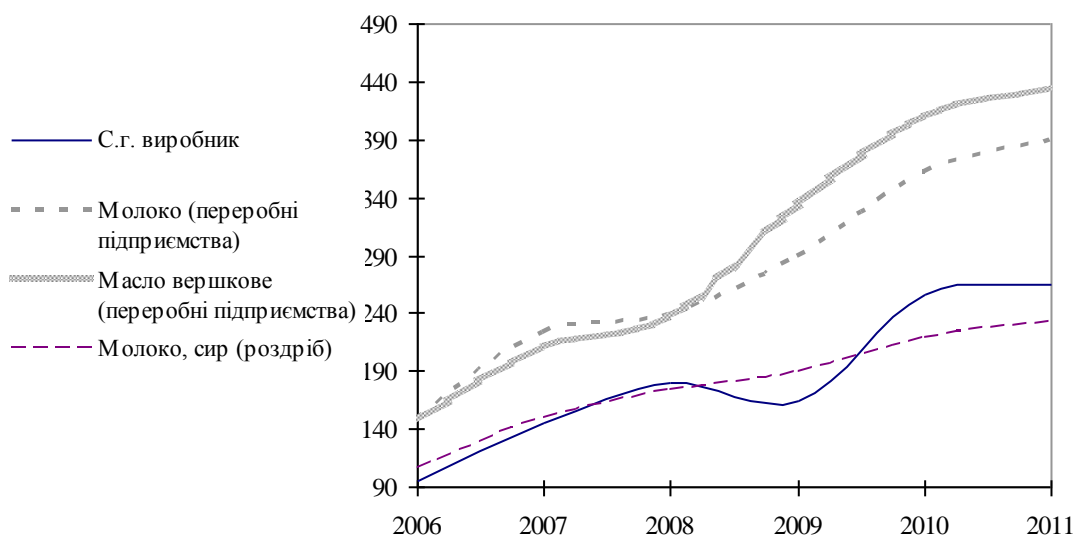


Рис. 2. Індекси цін в ланцюгу формування молочної продукції в Україні за 2006-2011 рр. (у % до 2005 р.)*

* Розраховано на основі даних Держкомстату України

Щоправда необхідно зауважити, що загальні тренди зміни цін 2006-2011 рр. виглядають не так суттєво, як у вищезазначеному випадку (табл. 2).

Таблиця 2. Лінійні тренди зміни цін маркетингового ланцюга формування та реалізації молочної продукції (базисний 2005 р.)

Рівень продуктового ланцюга	Рівняння лінійного тренду	Рівень апроксимації
Сільськогосподарське підприємство	$y=33,381x + 67,567$	$R^2=0,90$
Переробні підприємства		
– масло вершкове	$y=60,942x + 80,741$	$R^2=0,97$
– сири тверді	$y=51,126x + 103,13$	$R^2=0,98$
– молоко	$y= 47,732x + 108,15$	$R^2=0,98$
Роздрібна мережа	$y= 24,514x + 91,85$	$R^2=0,97$

За результатами лінійного вирівнювання рядів динаміки індексів цін за допомогою пакета програм *MS EXCELL* виявлено явище формування пріоритетних цін у ланці переробників молока, що свідчить про нарощування потенціалу підприємств цього рівня маркетингового ланцюга. Так, зокрема, середньорічні темпи приросту цін у виробників вершкового масла, твердих сирів та молока були у 1,4-1,8 раза вищими, ніж у сільськогосподарських підприємствах-виробниках молокосировини та у 1,9-2,5 рази вищими, ніж у роздрібній мережі. Такі диспропорції на користь молокопереробних підприємств можуть бути наслідком різної кількості учасників ринку на рівнях маркетингового ланцюга.

Зокрема, якщо чисельність незалежних підприємств роздрібної торгівлі продовольчими товарами становила 24,6 тис. од. [10], налічувалось понад 2 тис. сільськогосподарських підприємств постачальників молока та понад 1,5 млн. особистих селянських господарств, то переважна більшість молокопереробних підприємств сконцентрувалась у власності 6-7 корпорацій та холдингів, що посилювало ціновий тиск на ринок готової продукції. Зокрема, за окремими оцінками, майже 50% ринку молочної продукції

контролюється компаніями «Данон-Юнімілк» (8,1%), холдингом «Молочний альянс» (7,1%), ТОВ «Лютсдорф» (6,7%), холдингом «Терра Фуд» (6,2%), компанією «Галичина» (5,7%), «PepsiCo» («Вімм-Біль-Данн») (5,5%), компанією «Альміра» (5,0%) станом на 2012 рік зростає до 90% загальних обсягів виробництва [11]. Окрім того, саме цей сектор молочарського бізнесу став найбільшим магнітом інвестицій та технологічного удосконалення, що було пов'язано як з надходженням фінансових ресурсів зі світових фондових майданчиків, так і з приходом на ринок світових та регіональних лідерів молочного бізнесу.

Щодо ланцюга формування хлібопекарської продукції, то необхідно зазначити, що розподіл цінових пропорцій цілкомитово є результатом впливу двох чинників: державного регулювання роздрібних цін на хліб і залежністю внутрішньодержавних цін на зернову групу від цін на світовому ринку. Як свідчать отримані результати, спостерігаються різні рівні темпів зростання цін у сільськогосподарських виробників, підприємств з переробки, роздрібної торгівлі хлібом та хлібобулочними виробами (рис. 3).

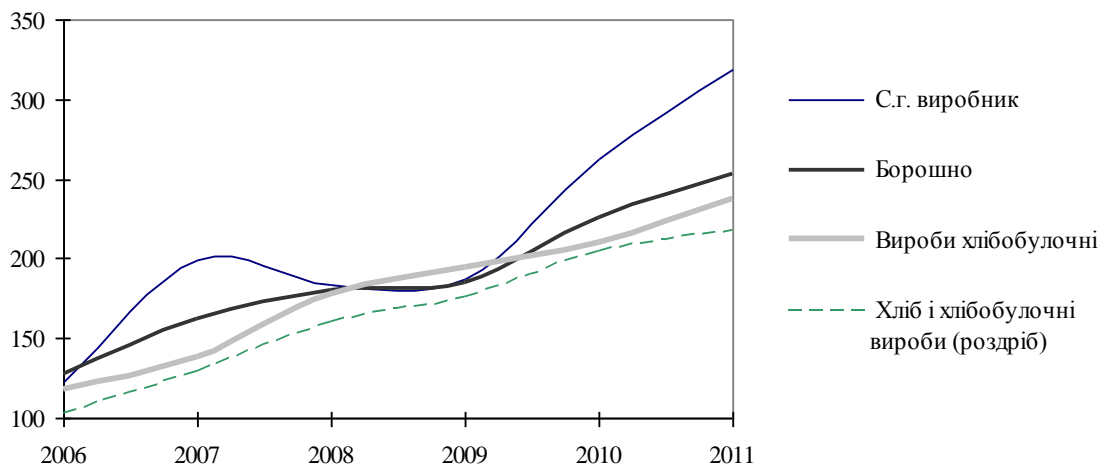


Рис. 3. Індекси цін в ланцюгу формування хлібопекарської продукції в Україні за 2006-2011рр. (у % до 2005р.)*

* Розраховано на основі даних Держкомстату України

Зокрема, такі тенденції були характерними для сезонів 2006-2007 рр. та 2010-2011рр. Якщо в першому проміжку часу зростання цін стало наслідком низьких обсягів виробництва в країні зернових і зернобобових (відповідно 34 млн. тонн у 2006 р. та 29 млн. тонн у 2007 р.), то в іншому – діяла група факторів, пов'язана із кон'юктурою світового, внутрішнього ринку зернових та зернобобових культур й змінами в структурі основних експортерів. Не в останню чергу суттєве зростання цін на зернові слід пов'язувати із поступовим виходом вітчизняних сільськогосподарських підприємств та холдингів на зовнішній ринок завдяки формуванню інфраструктури сучасних елеваторів та налагодженню бізнесових контактів. Якщо на початку 2000-х рр. основними експортерами в Україні були великі транснаціональні компанії «Альфред Топфер», «Каргіл», «Бунге Україна», «Серна», то із процесом становлення великих холдингів в Україні 2006-2007рр. спостерігається нарощування експорту вітчизняними приватними

компаніями «Нібулон», «Кернел» та державною компанією «Хлібінвестбуд» (за окремими оцінками їх частка збільшилась до 10%, 9% та 13,7%) [8]. Надалі вони вийшли на провідні ролі у українському зерновому експорті, що суттєво сприяло збільшенню середньостатистичних цін реалізації зернових культур у 2010-2011 рр., оскільки торгівельна маржа експортованого зерна залишалась у цінах вітчизняного сільськогосподарського виробника. Окрім того, концентрація земельних ресурсів у власності крупних виробників, а також державна політика у сфері експорту сільськогосподарської продукції, сприяла посиленню переговорних позицій вітчизняних сільськогосподарських виробників перед зарубіжними трейдерами, а відтак і збільшенню середніх цін.

Натомість, завдяки контролю цін державою, сектор переробки та роздрібної торгівлі хлібом і хлібобулочними виробами показував рівнозначні темпи приросту (табл. 3), що були в 1,7 раза нижчими від відповідного показника цін на зерно.

Таблиця 3. Лінійні тренди зміни цін у маркетинговому ланцюзі формування та реалізації хліба та хлібобулочних виробів (базисний 2005 р.)

Рівень продуктового ланцюга	Рівняння лінійного тренду	Рівень апроксимації
Сільськогосподарське підприємство	$y=33,632x + 95,007$	$R^2=0,83$
Переробні підприємства 1 рівня		
- борошно	$y=23,682x + 106,16$	$R^2=0,96$
Переробні підприємства 2 рівня		
- хліб і хлібобулочні вироби	$y= 23,664x + 96,3$	$R^2=0,98$
Роздрібна мережа	$y= 23,372x + 82,879$	$R^2=0,99$

Отримані результати розрахунку індексів цін у ланках оліє-жирового ланцюга за наростаючим підсумком показав випереджаюче їх зростання на рівні сільськогосподарських підприємств. Дещо нижчими були темпи зростання в секторі переробки та суттєво нижчими в секторі роздрібної торгівлі. У цьому контексті найнижчі показники приросту в роздрібній торгівлі необхідно пояснювати високою конкуренцією на роздрібному ринку та його перенасичення

продукцією. Окрім того, внутрішній ринок є надзвичайно чутливим до цін переробних підприємств, що є експортоорієнтованими, а отже, будь-яке зниження цін та обсягів реалізації на зовнішньому ринку знаходило свій вияв у перенасиченні роздрібного ринку олійною продукцією, адже станом на 2011-2012 роки експорт становив до 90% загальних обсягів виробництва (рис. 3) [3].

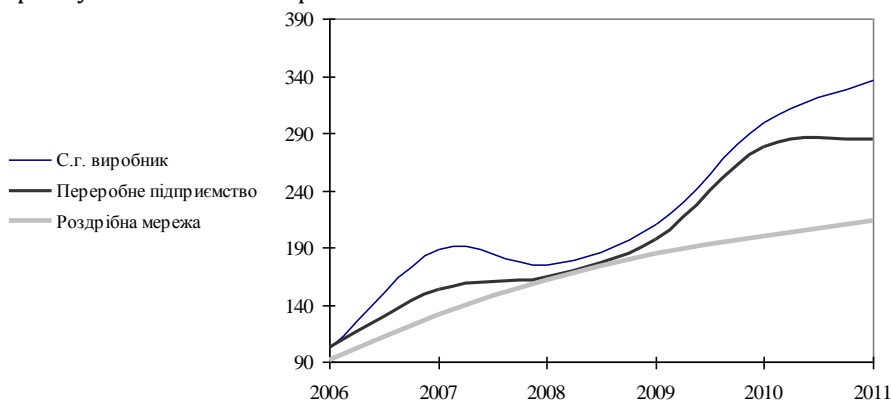


Рис. 4. Індекси цін у ланцюзі формування олійної продукції в Україні за 2007-2011 рр. (у % до 2005 р.)*

* Розраховано на основі даних Держкомстату України

У результаті лінійного вирівнювання кривих індексів зростання цін на продукцію на різних рівнях продуктового ланцюга встановлено залежності, що показують перевищення темпів зростання на олійні культури в

сільськогосподарських підприємствах над цінами реалізації олії та жирів переробними підприємствами в 1,1 раза та через роздрібну мережу в 1,8 раза (табл. 4).

Таблиця 4. Лінійні тренди зміни цін у маркетинговому ланцюзі формування та реалізації хліба та хлібобулочних виробів (базисний 2005 р.)

Рівень продуктового ланцюга	Рівняння лінійного тренду	Рівень апроксимації
Сільськогосподарське підприємство	$y=44,076x + 64,662$	$R^2=0,92$
Переробні підприємства	$y=37,63x + 64,637$	$R^2=0,95$
Роздрібна мережа	$y= 23,938x + 79,953$	$R^2=0,96$

Відтак, подібно до маркетингового ланцюга з виробництва та реалізації хліба та хлібобулочних виробів, при виробництві олії спостерігається пріоритетне ціноутворення на рівні сільськогосподарського підприємства та переробних підприємств. Не в останню чергу це явище пов'язане із процесами структуризації ринку олійних культур та переробки олії, поглиблення процесів вертикальної інтеграції та координації, а також конкуренцією переробних підприємств на обмеженому ринку сільськогосподарської сировини, яка обумовлюється технологічними особливостями вирощування цієї культури. Починаючи із 2005 року спостерігається розширення діяльності компанії «Кернел», яка розширює земельний клин олійних культур та стає власником олієекстракційних підприємств на території України та основним експортером соняшникової олії на зовнішній ринок. Зокрема частка цієї компанії у виробництві олії за маркетинговий 2011-2012рр. складає близько 30%, іншого транснаціонального гіганта «Каргілл» – 17% [3]. Окрім того, такі компанії мають значні земельні ресурси та логістичну інфраструктуру, що дозволяє їм безпосередньо впливати на ринок олійних культур, обсяги їх виробництва та переробки.

У результаті проведених досліджень цінових пропорцій у продуктових маркетингових ланцюгах в агробізнесі України виявлено залежності, що становлять результат впливу різноманітних факторів: зміни споживчих уподобань населення, процесів укрупнень, поглинань та інтеграції на різних рівнях ланцюгів формування кінцевої продукції, державного регулювання галузей, фіскальної політики. Встановлено, що в ланцюгах формування молочної продукції спостерігається випереджаюче зростання цін у секторі переробки молока, що є наслідком процесів олігополізації на цьому рівні, посиленням конкуренції серед підприємств роздрібною мережі, диверсифікації та зростання масштабів їх діяльності, відсутністю відчутних процесів покращення якості молочної сировини та великої кількості дрібних її виробників. Навпаки, в ланцюгах формування хлібопекарської та олійної продукції спостерігається випереджаюче зростання цін сільськогосподарських виробників, що слід пов'язувати зі збільшення їх розмірів, усуненням посередників та виходом на зовнішні ринки, створенням вертикально інтегрованих структур. Водночас, державне регулювання роздрібних цін на хліб та відчутна залежність внутрішнього ринку олії та жирів від кон'юнктури зовнішніх ринків зумовлює порівняно нижчі темпи зростання роздрібних цін.

Список літератури

1. Бутова, О. Проблеми аграрного ціноутворення в умовах трансформації економіки України [Текст] / О. Бутова // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. Ч. 1. – С. 64-68
2. Горобей, Ф. Проблеми міжгалузевго паритету цін, основні причини диспаритету та шляхи їх вирішення [Текст] / Ф. Горобей, М. Кушнірук // Зб. наук. праць. «Менеджмент». – 2012. – №9. – С. 83-91
3. Десять производителей масла, которым Украина обязана мировым рекордом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.forbes.ua/business/1338174-10-proizvoditelej-masla-kotorym-ukraina-obyazana-mirovym-rekordom.
4. Кобута, І. В. Оцінка наслідків державного регулювання експорту зерна в Україні [Текст] / І. В. Кобута // Економіка і прогнозування. — 2011. — № 4. — С. 139-147.
5. Лузан, Ю. Я. Відтворювальні процеси в агропромисловому комплексі України [Текст] / Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2010. – №5.
6. Пасхавер, Б. И. Аграрное ценообразование: требования и возможности совершенствования [Текст] / Б. И. Пасхавер // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 147-150.

7. Ритейл України: ТОП 90 торговель операторов FMCG по количеству магазинів, первая половина 2012 г. Тенденции и прогнозы [Електронний ресурс]. – К: GT Partners Ukraine. – 22 с. – Режим доступу: <http://allretail.ua/media/analysis/9/b0/5fa/547b/a4fce2.pdf>.
8. Рынок зерновых культур в Украине в 2011/2012 маркетинговом году [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.eba.com.ua/static/members_reviews/Kreston_Grain_3_2013_RUS.pdf.
9. Саблук П. Т. Ціноутворення в період ринкового реформування в АПК [Текст] / П. Т. Саблук. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – 438 с.
10. Стан торгової мережі підприємств (юридичних осіб) у 2009 році: експрес доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: me.kmu.gov.ua/file/link/148556/file/torg_merezha_2009.doc
11. ТОП 20 производителей молочной продукции Украины 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://latifundist.com/rating/top-20-proizvoditelej-molochnoj-produktsii-ukrainy>.
12. Ціноутворення в умовах формування ринкових відносин [Текст] / П. Т. Саблук, В. П. Ситник, О. М. Шпичак та ін. ; За ред. П. Т. Саблука, В. П. Ситника, О. М. Шпичака. – К. : [Б. в.], 1997. – 503 с.
13. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві (теорія, методологія, практика) [Текст] : у 2 т. / за ред. : П. Т. Саблука, Ю. Ф. Мельника, М. В. Зубця, В. Я. Месель-Веселяка; М-во аграрн. політики України, Укр. акад аграр. наук, Нац. наук. центр „Ін-т аграр. економіки” УААН. – К. : Ін-т аграр. економіки УААН, 2008 – .
14. Шпикуляк О. Г. Концептуальні основи ціноутворення в умовах аграрної економіки: теоретико-методологічний аспект [Текст] / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 107-114.

References

1. Butova, O. (2011). The Issues of Agrarian Pricing in Transformation Conditions in Ukraine [Problemy agrarnogo tsinoutvorennya v umovah transformatsiyi ekonomiky Ukrayiny]. *Ekonomichniy Analiz*, 9(1), 64-68.
2. Gorobej, F. (2012) The Issues of Interbranch Price Parity, Main Causes of Disparity and the Ways of Solving [Problemy mizhgaluzevogo parytetu tsin, osnovni prychnyny dysparytetu ta shljahy jih vyrishennja] *Menedzhment*, 9, 83-91.
3. Ten Oil Producers which Ukraine is Obligated to a World Record [Desyat proizvoditelej masla kotorym obyazana Ukraina mirovym recordom]. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : forbes.ua.
4. Kobuta, I. V. (2011). Evaluating Government Regulation Effects of Grain Export in Ukraine [Otsinka naslidkiv derzhavnogo reguljuvannja eksportu zerna v Ukrajinі]. *Ekonomika I Prognozuvannja*, 4, 83-91.
5. Luzan, Y. Y. (2010). Recreation processes in agribusiness of Ukraine [Vidtvoryvalni protsesy v agropromyslovomu kompleksi Ukrajinі]. *Economica APK*, 5, 12-19.
6. Paskhaver, B. I. (2011). Agrarian Pricing: Standards and Possibilities of Improvement [Agrarnoye tsoobrazovaniye: tryebvaniya I vozmozhnosti sovershenstvovaniya]. *Ekonomika APK*, 2, 147-150.
7. Retailing in Ukraine: Top 90 Trade Operators FMCG as for Shop Quantity, First Half of 2012. Trends and Forcasts. [Ritejl Ukrajinі: top 90 togovykh operatorov po kolichestvu magazinov, pervaja polovina 2012. Tendentsiji i prognozy]. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : Allretail.ua.
8. Grain Market in Ukraine in 2011/2012 Marketing Year [Rynok zernovykh kultur v Ukrayini v 2011/2012 marketingovom godu]. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : eba.com.ua.
9. Sabluk, P. T. (2006). Pricing in the Period of Market Reformation in Agribusiness [Tsinoutvorennya v period rynkovogo reformuvannya v APK]. Kyiv: National Scientific Center "Institute of Agrarian Economy".
10. The Conditions of Retail Network in 2009. [Stan togovoji merezhi pidpryjemstv u 2009 rotsi]. (2009). Retrieved September 15, 2013, from : www.me.kmu.gov.ua.
11. TOP 20 dairy producers of Ukraine in 2012 [Top 20 proizvoditeley molochnoj produktsiyi Ukrayiny] (2013). Retrieved September 15, 2013, from : latifundist.com.
12. Sabluk, P. T, Sytnyk, V. P., Shpychak, O. M. (1997). Pricing in Conditions of Market Interaction Formation [Tsinoutvorennya v umovah formuvannya rynkovykh vidnosyn]. Kyiv.
13. Sabluk, P., Melnyk, Y., Zubets, V., Mesel-Veselyak, V. (2008). Pricing and Normative Charges in Agriculture (Theory, Methodology, Practice) [Tsinoutvorennya ta normatyvni vytraty v silskomu gospodarstvi: (teoriya, metodologiya, praktyka)]. Kyiv: National Scientific Center "Institute of Agrarian Economy".
14. Shpykulyak, O. G. (2007). Fundamentals of Pricing in Agrarian Economy: Theoretical and Methodological Case [Kontseptualni osnovy tsinoutvorennya v umovah agrarnoyi ekonomiky: teoretyko metodologichnyi aspekt] *Ekonomika APK*, 2, 107-114.

Стаття надійшла до редакції 02.10.2013 р.

Олена Сергіївна ЩЕКОВИЧ

доктор економічних наук,
завідувач кафедри інноваційного менеджменту та управління бізнес-процесами,
Криворізький національний університет
вул. XXII Партз'їзду, 11, м. Кривий Ріг, 50027, Україна
E-mail: doctormaslova@rambler.ru
Телефон: +380675391961

Марія Григорівна АФАНАСЬЄВА

старший викладач кафедри вищої математики,
Криворізький національний університет
вул. XXII Партз'їзду, 11, м. Кривий Ріг, 50027, Україна
E-mail: aev60@mail.ru
Телефон: +380675698395

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ГАЛУЗЕВОМУ, МІЖГАЛУЗЕВОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

Щекович, О. С. Методологічні підходи до оцінки та прогнозування економічної безпеки суб'єктів господарювання на галузевому, міжгалузевому та регіональному рівнях / Олена Сергіївна Щекович, Марія Григорівна Афанасьєва // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 184-193. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті наведено результати дослідження методологічних підходів до оцінки та прогнозування економічної безпеки суб'єктів господарювання на галузевому, міжгалузевому та регіональному рівнях. Запропоновано методичний підхід та економіко-математичну модель для визначення нормалізованих частинних показників складових економічної безпеки, збалансованих відносно лінійно-пропорційних залежностей їх відхилень у відсотках від нормативних значень, що дозволяє спростити процедури експертного оцінювання впливу окремих складових економічної безпеки на загальний рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання, і, як наслідок, підвищити достовірність його оцінки й прогнозування.

Ключові слова: економічна безпека; складові економічної безпеки; фінансова безпека; ринкова безпека; інтерфейсна безпека; суб'єкт господарювання; інтегрована оцінка економічної безпеки.

**Елена Сергеевна ЩЕКОВИЧ
Мария Григорьевна АФАНАСЬЄВА**

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА ОТРАСЛЕВОМ, МЕЖОТРАСЛЕВОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ

Аннотация

В статье приведены результаты исследования методологических подходов к оценке и прогнозированию экономической безопасности субъектов хозяйствования на отраслевом, межотраслевом и региональном уровнях. Предложен методический подход и экономико-математическая модель по определению нормализованных частных показателей составляющих экономической безопасности, сбалансированных относительно линейно пропорциональных зависимостей их отклонений в процентах от нормативных значений, позволяющая упростить процедуры экспертной оценки влияния отдельных составляющих

экономической безопасности на общий уровень экономической безопасности субъекта хозяйствования и, как следствие, повысит достоверность его оценки и прогнозирования.

Ключевые слова: *экономическая безопасность; составляющие экономической безопасности; финансовая безопасность; рыночная безопасность; интерфейсная безопасность; предприятие; интегрированная оценка экономической безопасности.*

Olena Sergiivna SHCHEKOVYCH

Doctor of Science,
Head of the Department of Innovation Management and Business Process Management,
Kryvyi Rih National University,
XXII Partziizd str., 11, Kryvyi Rih, 50027, Ukraine
E-mail: doctormaslova@rambler.ru
Phone: +380675391961

Maria Grygogivna AFANASYEVA

Senior Lecturer of the Department Mathematics
Kryvyi Rih National University,
XXII Partziizd str., 11, Kryvyi Rih, 50027, Ukraine
E-mail: aev60@mail.ru
Phone: +380675698395

METHODOLOGICAL APPROACH TO THE EVALUATION AND PREDICTION OF ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES ON SECTORAL AND INTERSECTORAL AND REGIONAL LEVELS

Abstract

The article presents the results of a study of methodological approaches to the assessment and forecasting of economic security entities at the sectoral and intersectoral and regional levels. There have been offered the methodical approach and mathematical model to determine the normalized partial indicators of economic security components, balanced according to linearly proportional dependencies of their percentage deviations from standard values. It simplifies the procedure of expert evaluation of the effect of individual components of the economic security of the overall level of economic security subject management, and consequently, increases its reliability of assessment and prediction.

Keywords: *economic security; components of economic security; financial security; market security; security interface; an entity; an integrated assessment of economic security.*

JEL classification: O11, E17

Розвиток та функціонування національної економіки України за весь період її незалежного існування в сучасних ринкових умовах господарювання, адаптація досвіду антикризового управління підприємств ЄС на галузевому, міжгалузевому та регіональному рівнях до умов сучасних економічних реалій, обумовлюють безліч актуальних проблематичних завдань держави щодо створення ефективної системи економічної безпеки суб'єктів підприємницького господарювання відповідно до потреб та інтересів стабільного розвитку національної економіки.

Проблематичність ситуацій та питань щодо забезпечення ефективного економічного розвитку національного господарства України розглядається як цілісна багатовекторна система актуальних завдань економіки, в основу якої покладено пріоритетні інноваційні напрями діяльності суб'єктів підприємницького

господарювання, що спрямовані на забезпечення економічної безпеки держави, створення високотехнологічної конкурентоспроможної екологічно чистої продукції, надання високоякісних послуг та збільшення експортного потенціалу держави з ефективним використанням вітчизняних та світових науково-технічних досягнень [1].

При цьому, в центр уваги ставиться питання проблематичності належного забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання на галузевому рівні як передумови стабільного розвитку національного господарства. Так, з одного боку, посилення криміногенного стану в країні, зростання корупції, недосконалість юридичних механізмів захисту прав людини спричиняють нездатність державних правоохоронних структур мобільно і повною мірою власними силами гарантувати безпеку у

всіх соціально-економічних системах життєдіяльності суспільства. З іншого боку, власники бізнесу недооцінюють необхідність забезпечення економічної безпеки своїх підприємств, попри те, що вона є фундаментальною основою існування і розвитку суб'єкта господарювання [2, с. 28].

Успішний розвиток та функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності в сучасних ринкових умовах господарювання значною мірою залежить від надійної, якісної та ґрунтовної системи економічної безпеки підприємства [4, с. 32; 5; 6, с. 7-12]. На теоретичні основи оцінки, прогнозування та управління економічною безпекою суб'єкта господарювання економістами, фахівцями у сфері антикризового менеджменту, останнім часом звертається все більша увага, що відображається в наукових працях вітчизняних та іноземних вчених [2-8] та ін.

Потреба в дослідженні питання економічної безпеки підприємства виникла з переходом України до ринкової економіки і на сьогодні є досить актуальною. На багатьох підприємствах України створюються або вже створені відділи економічної безпеки. Особливо актуальним є введення таких відділів на експортно-орієнтованих підприємствах. Важливу роль у національній економіці України відіграють, зокрема, підприємства гірничо-металургійного кластеру, які протягом останнього десятиліття виробляють близько 27% ВВП країни, приносять понад 40% валютних надходжень від експорту та працевлаштовують майже 560 тисяч чоловік, гарантуючи соціально-економічну безпеку держави [5].

Метою нашого дослідження є вдосконалення методологічних підходів до інтегрованої оцінки загального рівня економічної безпеки суб'єктів підприємницького господарювання, адаптація досвіду антикризового управління підприємств ЄС на галузевому, міжгалузевому та регіональному рівнях до умов сучасних економічних реалій.

Завданням статті є розробка методичного підходу та економіко-математичної моделі оцінки та прогнозування рівня економічної безпеки.

За ринкових умов господарювання дуже важливого (якщо не вирішального) значення набуває економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької та інших видів діяльності.

Практика та наукові дослідження доводять, що інноваційно- та експортноорієнтовані підприємства потребують обґрунтованої та виваженої методики оцінки та прогнозування їх економічної безпеки. Це, окрім вищезазначеного, обумовлено досить великою кількістю на Україні промислових підприємств, що знаходяться у кризовому або ж передкризовому стані [3, с. 34-42; 5].

Економічну безпеку підприємства тлумачимо, як «... такий стан корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного та соціального розвитку підприємства, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам)» [9].

Тому необхідність у постійному забезпеченні економічної безпеки підприємств гірничо-металургійного та агропромислового комплексів (ГМК та АПК – далі «суб'єкт господарювання») як суб'єктів господарювання потребує вирішення для кожного з них науково-практичних завдань стосовно дотримання ефективного антикризового управління, спрямованого на досягнення ключових цілей його виробничо-господарської діяльності. При цьому, рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання залежить від того, наскільки ефективно менеджмент організації буде спроможним уникати можливих загроз, запобігати негативним наслідкам впливів антагоністичного зовнішнього та не достатньо адаптованого до нього внутрішнього середовища.

В економічній літературі наводиться низка методик визначення рівня економічної безпеки, які умовно поділяють на дві великі групи [8, с. 101].

До першої групи належать методики, згідно з якими оцінка рівня економічної безпеки здійснюється загалом для суб'єкта господарювання (переважно з використанням експертних оцінок).

До другої групи – методики, де використовується одна й та ж сукупність показників за кожною складовою економічної безпеки суб'єкта господарювання, що необхідні для достовірної їх інтерпретації та визначення на їх основі остаточного інтегрованого значення рівня економічної безпеки.

Зокрема, у цьому зв'язку С. Ф. Покропивний серед типових складових економічної безпеки виокремлює фінансову, інтелектуальну, кадрову, техніко-технологічну, політико-правову, інформаційну, екологічну та силову складову [8, с. 102], а у якості інтегрованого показника економічної безпеки, як і багато інших вчених [4, с. 33; 5; 6, с. 9-10; 7, с. 194; 8, с. 102, та ін.], пропонує використовувати економіко-математичну модель у вигляді наступної функціональної залежності:

$$k_{ЕБ} = f(x_1, x_2, \dots, x_H, x_{H+1}, \dots, x_L) = \sum_{h=1}^H a_h f(x_h) + \sum_{l=H+1}^L a_l f(x_l) \quad (1)$$

де $k_{ЕБ}$ – інтегрований показник рівня економічної безпеки (зокрема, техніко-технологічної, фінансової, інвестиційної, інноваційної безпеки тощо); x_1, x_2, \dots, x_H – значення окремих частинних показників рівня

економічної безпеки суб'єкта господарювання, для яких більше значення показника позитивно впливає на загальний рівень його економічної безпеки; x_{H+1}, \dots, x_L – значення окремих частинних показників рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання, для яких більше значення показника негативно впливає на загальний рівень його економічної безпеки; a_h, a_l – коефіцієнти ваги відповідних частинних показників рівня економічної безпеки, $\sum_{h=1}^H a_h + \sum_{l=H+1}^L a_l = 1$.

Щоб вивести функцію рівня економічної безпеки підприємства, також розглядається її залежність від одного показника – $f(x_i)$ при незмінних значеннях решти показників [7, с. 196].

За основу формули залежності рівня економічної безпеки пропонується прийняти формулу (2) функції показникового закону розподілу неперервної випадкової величини:

$$F(X) = 1 - e^{-\lambda x}. \quad (2)$$

Цей метод оцінки загального рівня економічної безпеки підприємства, на відміну від попереднього, є більш ґрунтовним та містким, однак він залишає багато запитань без відповідей. По-перше, це відсутність алгоритму розрахунків питомої ваги значущості кожного показника для економічної безпеки підприємства.

По-друге, в роботі робиться припущення, що залежність рівня економічної безпеки від певного показника ($f(x_i)$) при незмінних значеннях решти показників виражається функцією показникового закону розподілу неперервної випадкової величини. Звичайно, в реальній практиці це припущення може бути неправильним.

У праці [8, с. 103-105] академік А. М. Ткаченко схиляється до більш чіткої та належно обґрунтованої методики оцінки рівня економічної безпеки, що належить до методик другої групи, запропонованої професором С. Н. Ілляшенко, у якій використано наступні складові економічної безпеки: фінансову; ринкову та інтерфейсну.

За цією методикою оцінка рівня економічної безпеки здійснюється в три основні етапи: рівні складових економічної безпеки приводяться до відносних оцінок; для кожної із складових рівнів економічної безпеки визначаються їх значущість експертними методами; здійснюється остаточна оцінка рівня економічної безпеки шляхом розрахунку узагальненого інтегрованого показника.

Отже, детальніше розглянемо функціональні можливості моделі (1), що повною мірою задовольняє структурно-логічну схему зазначеного вище методичного підходу до оцінювання рівня економічної безпеки на підґрунті дослідження процесу моделювання

частинних показників, що характеризуються як «позитивним», так і «негативним» впливами на складові узагальненого інтегрованого показника рівня економічної безпеки.

Кількість ключових частинних показників H і L у моделі (1), які беруться до уваги при оцінюванні тієї чи іншої складової економічної безпеки суб'єкта господарювання визначається залежно від специфіки умов його функціонування.

Значення окремих функціональних складових зазвичай розраховуються на підґрунті співвідношень значень індикаторів: фактичних та нормативних (бажаних) частинних показників. Тобто індикаторами якості рівня економічної безпеки можуть бути значення частинних показників у відносних одиницях, які отримуються шляхом їх нормалізації на основі нормативних і фактичних значень.

Зокрема, у [8, с. 102] наведено наступну функціональну складову для визначення певного частинного показника:

$$x_i = \left(\frac{\Pi_{i\phi}}{\Pi_{in}} \right)^b, \quad (3)$$

де $\Pi_{i\phi}, \Pi_{in}$ – відповідно значення фактичних і частинних i -тих показників рівня економічної безпеки; b – показник степеня (для показників значення яких позитивно впливає на загальний рівень економічної безпеки дорівнює 1, для показників значення яких негативно впливає на загальний рівень економічної безпеки дорівнює -1).

Також у [8, с. 104] А. М. Ткаченко звертає увагу на доцільність визначення та використання в оцінці інтегрованого показника рівня економічної безпеки на прикладі нормалізації відносних оцінок інтерфейсної складової, тобто визначення оцінки надійності всіх економічних контрагентів суб'єкта господарювання, на підґрунті експертних оцінок та їх комплексного аналізу та подальшим переходом до відносних кількісних величин:

$$Q_{ij} = \frac{Q_i}{Q_{\max}}, \quad (4)$$

де Q_{ij} – відносна оцінка j -ого контрагента по i -ому критерію; Q_i – бальна оцінка j -ого контрагента по i -ому критерію; Q_{\max} – максимально можлива оцінка; j – кількість контрагентів суб'єкта господарювання; i – кількість критеріїв оцінки контрагентів.

Далі розраховуються сукупні оцінки надійності контрагентів та визначається комплексна оцінка надійності всіх контрагентів суб'єкта господарювання.

Після розрахунків значень усіх можливих частинних показників складових рівнів економічної безпеки розраховується узагальнений інтегрований показник, де відносні кількісні

оцінки i -ого частинного показника аналогічно відносній оцінці (4) можуть бути обчислені за формулами [5; 6, с. 10]:

$$x_h = \frac{\Pi_h^{(F)}}{\Pi_h^{(N)}}; x_l = \frac{\Pi_l^{(N)}}{\Pi_l^{(F)}}, \quad (5)$$

де $\Pi_h^{(F)}$ ($\Pi_l^{(F)}$) – фактичне значення окремого частинного показника, збільшення значення якого позитивно (негативно) впливає на узагальнений інтегрований показник;
 $\Pi_h^{(N)} = \Pi_{h_{\max}}^{(N)}$ ($\Pi_l^{(N)} = \Pi_{l_{\min}}^{(N)}$) – максимальне (мінімальне) значення окремого частинного показника за аналізований період або серед порівнюваних суб'єктів господарювання.

Водночас на нашу думку, доцільно враховувати, що функціональні залежності для показників, значення яких позитивно впливають на загальний рівень економічної безпеки є лінійними (фактичне значення частинного показника ділиться на його нормативне значення чи визначене бажане – максимальне), а функціональні залежності для показників, значення яких негативно впливають на загальний рівень економічної безпеки, є нелінійними (нормативне чи визначене бажане – мінімальне значення частинного показника ділиться на його фактичне значення).

На рис. 1 наведено графічні залежності для

можливих відносних значень частинних показників залежно від відхилень у відсотках їх фактичних значень від нормативних (або визначених бажаних максимальних чи мінімальних значень) нормалізованих відносно 1 (одиниці).

Зокрема відхилення значень фактичних частинних показників у сторону зменшення від визначеного нормалізованого, що мають негативний вплив на узагальнену інтегровану оцінку, призводять до суттєвого прискореного нелінійного якісного зростання ($x_l = \frac{\Pi_l^{(N)}}{\Pi_l^{(F)}}$) відносної кількісної оцінки цих показників (рис. 1, N/F – зменшення).

При цьому, відхилення значень фактичних частинних показників у бік зростання від визначеного нормалізованого, що мають позитивний вплив на узагальнену інтегровану оцінку, призводять до лінійного якісного зростання ($x_h = k \cdot \Delta \Pi_h^{(F)} + 1$, де $\Delta \Pi_h^{(F)}$ – відхилення значень фактичних частинних показників у бік зростання від визначеного нормалізованого, %; $k = 0,1$ – коефіцієнт пропорційності) відносної кількісної оцінки цих показників (рис. 1, F/N – збільшення).

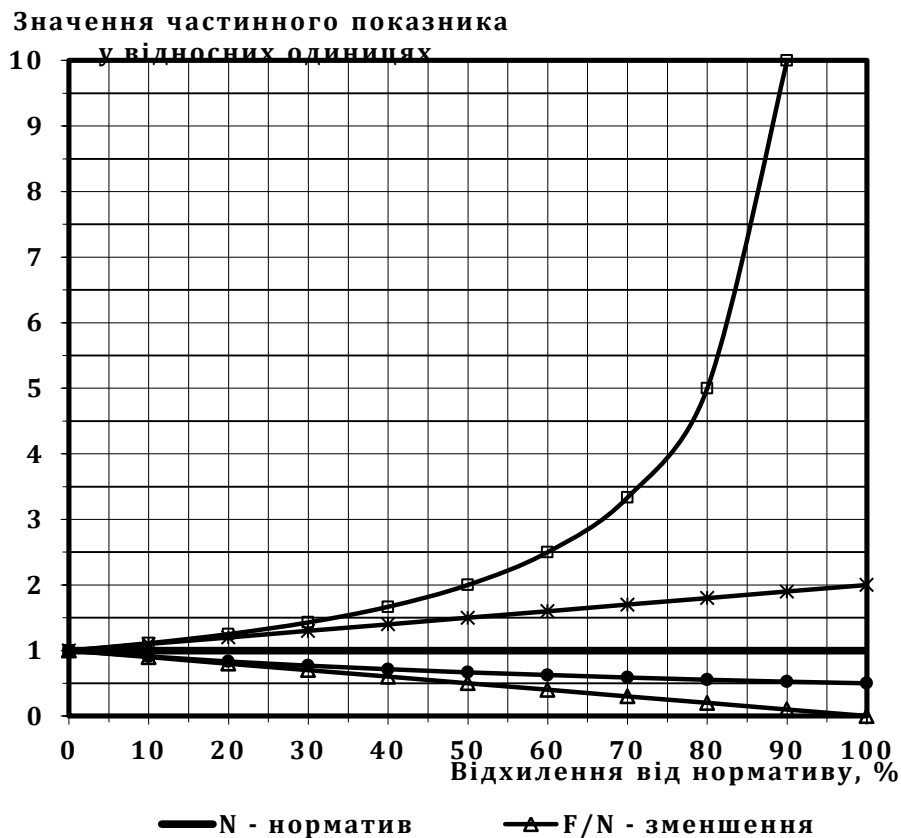


Рис. 1. Залежності відносної кількісної оцінки частинних показників позитивного та негативного впливу на рівень економічної безпеки при відхиленні (у відсотках) їх фактичного (F) значення від нормативного (N)

Водночас відхилення значень фактичних частинних показників у бік зменшення від визначеного нормалізованого, що мають позитивний вплив на узагальнену інтегровану оцінку, призводять до лінійного якісного зменшення ($x_h = 1 - k \cdot \Delta \Pi_h^{(F)}$, де $\Delta \Pi_h^{(F)}$ – відхилення значень фактичних частинних показників у бік зменшення від визначеного нормалізованого, %; $k = 0,1$ – коефіцієнт пропорційності) відносної кількісної оцінки цих показників (рис. 1, F/N – зменшення).

При цьому, відхилення значень фактичних частинних показників у бік зростання від визначеного нормалізованого, що мають негативний вплив на узагальнену інтегровану оцінку, призводять до уповільненого нелінійного якісного зменшення ($x_l = \frac{\Pi_l^{(N)}}{\Pi_l^{(F)}}$) відносної кількісної оцінки цих показників (рис. 1, N/F – збільшення).

Крім того, відносні кількісні оцінки фактичних частинних показників, що мають позитивний вплив на узагальнену інтегровану оцінку, при зменшенні їх відносно нормалізованого нормативного значення майже у два рази перевищують відносні кількісні оцінки фактичних частинних показників, що мають негативний вплив на узагальнену інтегровану оцінку при їх зростанні відносно нормалізованого нормативного значення за умови однакових відхилень для цих показників у відсотках від нормалізованого нормативного значення.

Отже, виникає потреба у збалансуванні (коригуванні) розрахункових можливих відхилень відносних значень фактичних частинних показників «негативного» та «позитивного» впливу від нормалізованих нормативних.

Таке коригування є доцільним з тієї причини, що функція $x_h = \frac{\Pi_h^{(F)}}{\Pi_h^{(N)}}$ є лінійною, а функція

$$x_l = \frac{\Pi_l^{(N)}}{\Pi_l^{(F)}} - \text{нелінійна, і для окремих ситуацій}$$

навіть незначні зміни величин $\Pi_l^{(F)}$ призводять до суттєвих змін відносних значень величин показників x_{H+1}, \dots, x_L , порівняно з аналогічними змінами показників x_1, x_2, \dots, x_H , як це показано на рис. 1.

Так у праці А. М. Турило та ін. [4, с. 34-35; 5] запропоновано наступну модель функціональної залежності інтегрованого узагальнюючого показника від скоригованих (збалансованих) значень його фактичних частинних показників «негативного» та «позитивного» впливу:

$$k_y = \sum_{h=1}^H d_h a_h \frac{\Pi_h^{(F)}}{\Pi_h^{(N)}} + \sum_{l=H+1}^L d_l a_l \frac{\Pi_l^{(N)}}{\Pi_l^{(F)}}, \quad (6)$$

де

$$d_h = \begin{cases} \Pi_h^{(N)} / \Pi_h^{(F)}, & \text{якщо } \Pi_h^{(F)} > \Pi_h^{(N)}; \\ \left(1/\beta_h\right)^{\frac{\Pi_h^{(N)}}{\Pi_h^{(F)}}-1}, & \text{якщо } \Pi_h^{(F)} \leq \Pi_h^{(N)}; \end{cases} \quad (7)$$

$$d_l = \begin{cases} \Pi_l^{(F)} / \Pi_l^{(N)}, & \text{якщо } \Pi_l^{(F)} < \Pi_l^{(N)}; \\ \left(1/\beta_l\right)^{\frac{\Pi_l^{(F)}}{\Pi_l^{(N)}}-1}, & \text{якщо } \Pi_l^{(F)} \geq \Pi_l^{(N)}; \end{cases} \quad (8)$$

β_h, β_l – коефіцієнти коригування нелінійності оберненої функції.

Останнє дозволяє запобігти можливій появі такого негативного ефекту в процесі рейтингового оцінювання як нівелювання показників, а саме – коли внесок відносно великих кількісних значень одних нормалізованих показників до загальної оцінки рівня економічної безпеки підприємства компенсує низькі значення інших та навпаки.

Проте функціональні залежності відносних значень фактичних частинних показників «негативного» та «позитивного» впливу хоча вже й підлягають збалансуванню до порівнюваних шкал виміру, але однак залишаються нелінійними функціями, що обумовлює наявність певних обмежень та ускладнень при визначенні коефіцієнтів коригування нелінійних функцій і коефіцієнтів ваги відносних частинних показників складових моделей оцінювання рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання експериментально-експертними методами. Основним обмеженням наведеного підходу є те, що його використання у моделюванні рейтингових оцінок складових рівня економічної безпеки дає достатньо достовірні результати при оцінці їх частинних показників у інтервалах, що відповідають заданому рівню надійності в штатних ситуаціях, який рекомендується приймати не меншим 80%. Якщо ж виникають відхилення величини частинних показників, які виходять за межі зазначених інтервалів, коли, зокрема, зміни значень фінансових коефіцієнтів суб'єкта господарювання, що мають рівень надійності менше 80%, у штатній ситуації існує можливість зростання похибки результатів процесу моделювання відносної кількісної рейтингової оцінки рівня економічної безпеки.

Примітка [10]: при визначенні величини ймовірного відхилення показника від його значення, представленого у фінансовій звітності, при заданому рівні достовірності рекомендується виходити з наступного:

- рівень достовірності 80% доцільно задавати в штатній ситуації, тобто у тому випадку, коли зміни значень фінансових коефіцієнтів не

призводитимуть до суттєвих змін рейтингової оцінки підприємства;

- у позаштатній ситуації, коли досліджувані фінансові коефіцієнти мають значення, близькі до їх критичних (нормативних) значень, достовірність дослідження доцільно встановлювати на рівні 90% і більше.

Таким чином, у якості економіко-математичної моделі оцінки рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання, на нашу думку, доцільно взяти за основу функціональну залежність (1) та вдосконалити її шляхом збалансування розрахункових можливих відхилень відносних значень фактичних частинних показників «негативного» впливу, які характеризуються нелінійною функцією прискореного зростання чи уповільненого спадання від величини відсотку відхилення показника від нормативу, з функціональними лінійними залежностями зміни відхилень відносних значень фактичних частинних показників «позитивного» впливу.

У процесі проведених досліджень було встановлено, що для моделювання частинних

показників «негативного» впливу Π_l , які характеризуються нелінійною функцією уповільненого спадання залежно від величини відсотку відхилення показника від нормативу при $\Pi_l^{(F)} \geq \Pi_l^{(N)}$ доцільно використовувати наступну економіко-математичну модель:

$$f(x_l) = f\left(\frac{\Pi_l^{(N)}}{\Pi_l^{(F)}}\right) = \left[\left(1 - \log_a \frac{\Pi_l^{(N)}}{\Pi_l^{(F)}}\right) + \xi \right] - \frac{1}{2} [\Pi_l^{(F)} - 1] \quad (9)$$

де ξ – функція компенсації похибки моделювання (прогнозування) відносного частинного показника логарифмічною функцією:

$$f(x_l) = 1 - \log_a \frac{\Pi_l^{(N)}}{\Pi_l^{(F)}} \quad (10)$$

Функціональна залежність похибки моделювання (прогнозування) відносного частинного показника логарифмічною функцією наведена на рис. 2.

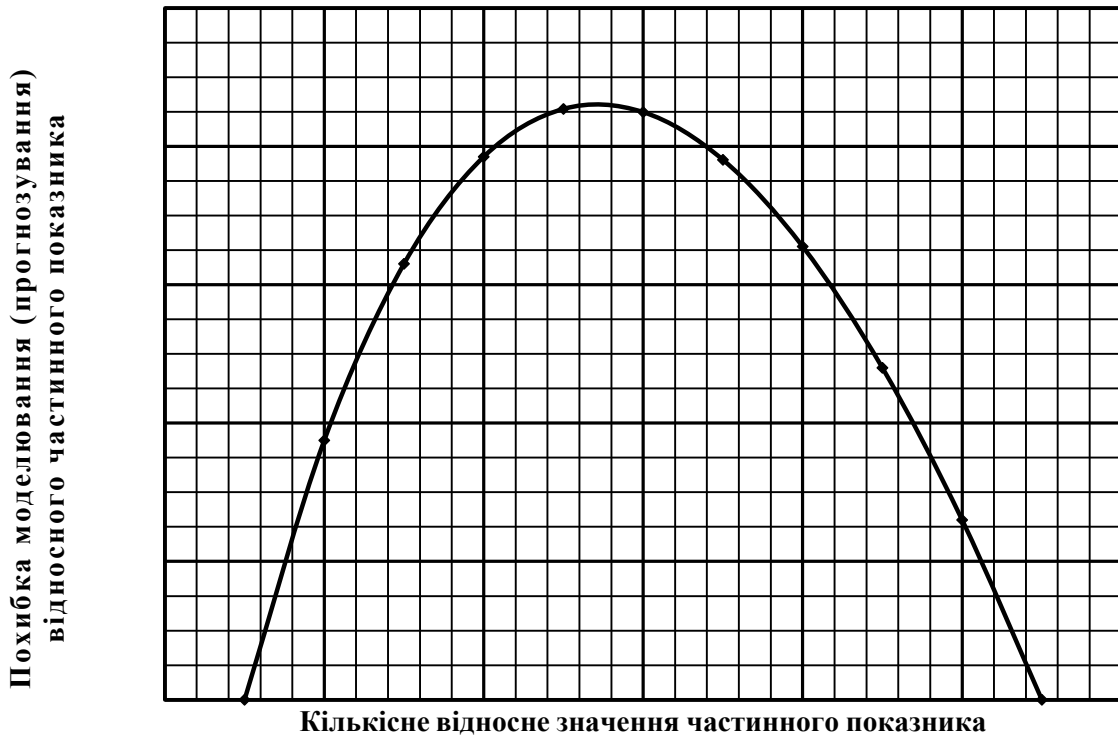


Рис. 2. Функціональна залежність похибки моделювання (прогнозування) відносного частинного показника логарифмічною функцією

З рис. 2 видно, що похибка моделювання відносного частинного показника не перевищує 4,5% та має закон розподілу, близький до нормального. Отже, можна стверджувати, що вона може бути практично повністю компенсована з високою точністю функцією щільності для нормального закону розподілу випадкової

величини. У нашому випадку значення функції ξ можуть бути визначені за формулою:

$$\xi = \frac{b}{\sigma_{x_l} \sqrt{2\pi}} e^{-t^2/2}, \quad t = \frac{x_l - M(x_l)}{\sigma_{x_l}} \quad (11)$$

де $M(x_l)$ – математичне сподівання відносного

частинного показника; σ_{x_i} – середнє квадратичне (стандартне) відхилення відносного частинного показника; b – коефіцієнт масштабу; $-\frac{1}{2}[\Pi_i^{(F)} - 1]$ – складова функції $f(x_i)$, що використовується при збалансуванні (коригуванні) розрахункових можливих відхилень від нормалізованих нормативних, відносних значень фактичних частинних показників «негативного» впливу з відповідними частинними показниками «позитивного» впливу.

Аналіз процесу моделювання частинних показників «негативного» впливу Π_i , які характеризуються нелінійною функцією прискореного зростання залежно від величини відсотка відхилення показника від нормативу при $\Pi_i^{(F)} < \Pi_i^{(N)}$ показав, що у такому випадку

доцільно використовувати наступну економіко-математичну модель:

$$f(x_i) = f\left(\frac{\Pi_i^{(N)}}{\Pi_i^{(F)}}\right) = \left(1 + \left[1 - e^{\left(1 - \frac{\Pi_i^{(N)}}{\Pi_i^{(F)}}\right)}\right]\right) - \xi, \quad (12)$$

Функціональна залежність похибки моделювання (прогнозування) відносного частинного показника показниковою функцією наведена на рис. 3.

З рис. 3 видно, що похибка моделювання відносного частинного показника також має закон розподілу, близький до нормального, а отже, вона теж може бути скомпенсованою функцією щільності для нормального закону розподілу випадкової величини за формулою (11).

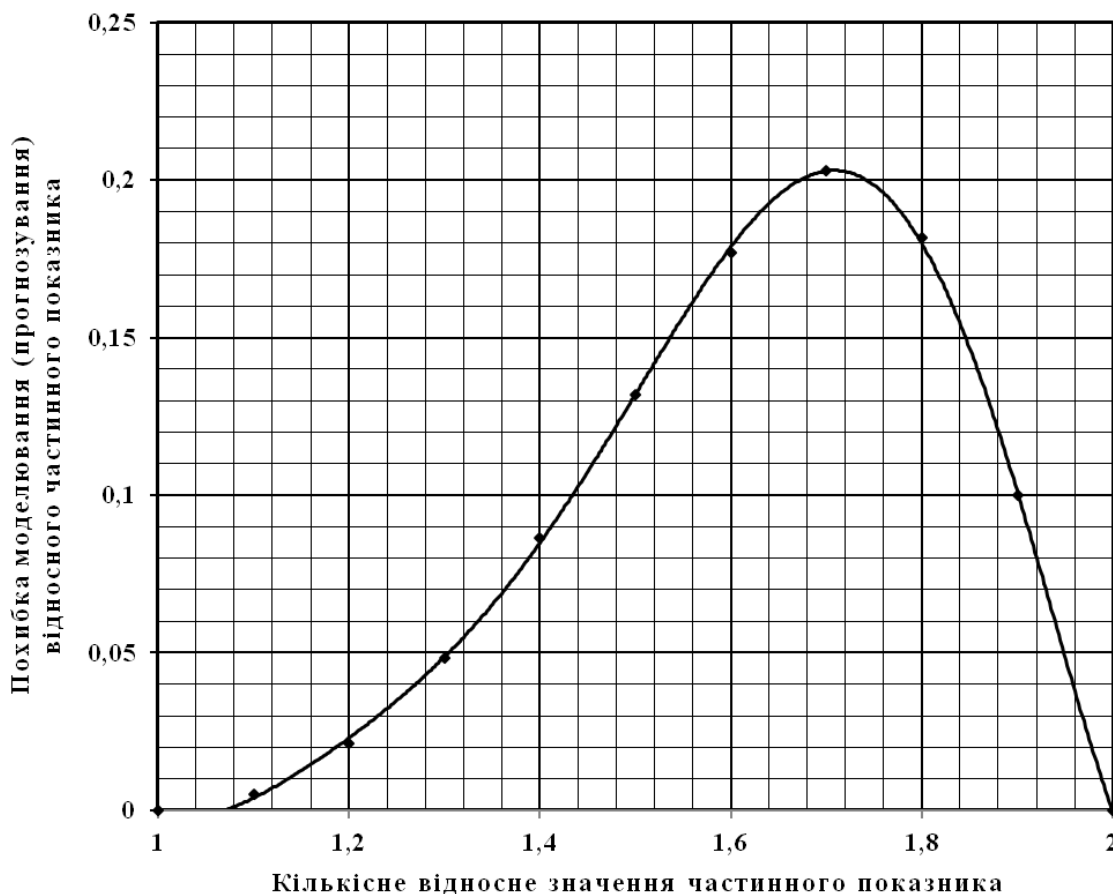


Рис. 3. Функціональна залежність похибки моделювання (прогнозування) відносного частинного показника показниковою функцією

З огляду на вищезрозглянуті методичні підходи до моделювання (прогнозування) складових рівня економічної безпеки та їх відносних частинних показників, запропонована економіко-математична модель, яка дозволяє визначити

нормалізовані частинні показники складових економічної безпеки, збалансовані відносно лінійно-пропорційних залежностей їх відхилень від нормативних значень, має наступний вигляд:

$$k_y = \sum_{h=1}^H a_h f(x_h) + \sum_{l=H+1}^L a_l f(x_l), \quad (13)$$

де:

$$f(x_h) = f\left(\frac{\Pi_h^{(F)}}{\Pi_h^{(N)}}\right); \quad (14)$$

$$f(x_l) = \begin{cases} \left[\left(1 - \log_a \frac{\Pi_l^{(N)}}{\Pi_l^{(F)}} \right) + \xi \right] - \frac{1}{2} [\Pi_l^{(F)} - 1], & \text{якщо } \Pi_l^{(F)} \geq \Pi_l^{(N)}; \\ \left(1 + \left[1 - e^{\left(1 - \frac{\Pi_l^{(N)}}{\Pi_l^{(F)}} \right)} \right] \right) - \xi, & \text{якщо } \Pi_l^{(F)} < \Pi_l^{(N)}; \end{cases} \quad (15)$$

$$\xi = \frac{b}{\sigma_{x_l} \sqrt{2\pi}} e^{-t^2/2}, \quad t = \frac{x_l - M(x_l)}{\sigma_{x_l}}. \quad (16)$$

На заключному етапі процесу моделювання (прогнозування) рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання здійснюється остаточна оцінка стану його економічної безпеки шляхом розрахунку комплексного узагальненого інтегрованого показника на підґрунті процедур рейтингового оцінювання, зокрема, за формулою, що запропонована в [11, с. 81]:

$$R_j = \sqrt{k_i \sum_{i=1}^n (1 + K_i)^2}, \quad (17)$$

де R_j – комплексний узагальнений інтегрований показник економічної безпеки відносно певного j -го суб'єкта господарювання на галузевому, міжгалузевому та регіональному рівнях, $j=1, \dots, m$. k_i – ваговий коефіцієнт відповідної складової економічної безпеки K_i , $i=1, \dots, n$.

Аналіз сучасної теорії та інструментарію оцінки та прогнозування економічної безпеки як економічної категорії, свідчить про наявність певних прогалин у методології дослідження антикризового управління процесом забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання на галузевому, міжгалузевому та регіональному рівнях.

Тому, в умовах сучасних економічних реалій, удосконалення методів оцінки та прогнозування

економічної безпеки має важливе значення як для суб'єкта господарювання, так і для національної економіки країни загалом. При цьому, розробці рекомендацій з управління економічною безпекою як економічною категорією повинна передувати комплексна якісна оцінка як рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання, так і його окремих ключових складових. Отже, запропоновано методичний підхід та економіко-математичну модель щодо визначення нормалізованих частинних показників складових економічної безпеки, збалансованих відносно лінійно-пропорційних залежностей їх відхилень у відсотках від нормативних значень, що дозволяє спростити процедури експертного оцінювання впливу окремих складових економічної безпеки на загальний рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання і, як наслідок, підвищити достовірність його оцінки й прогнозування.

Запропоновані методичний підхід та економіко-математична модель будуть корисними вітчизняним суб'єктам підприємницької діяльності, зокрема, гірничо-металургійного та агропромислового кластерів та ін., сприятимуть проведенню більш ґрунтовної якісної та кількісної інтегрованої оцінки загального рівня їх економічної безпеки, здійсненню його прогнозування на майбутнє, що дасть змогу забезпечити їх фінансову стабільність та ефективну виробничо-господарську діяльність.

Список літератури

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні [Текст] // Відомості Верховної Ради. – Київ, 2011. – № 3715-VI.
Живко, З. Б. Теоретические основы формирования системы экономической безопасности предприятия [Текст] / З. Б. Живко // Научный диалог. – 2013. – № 7(19) : Экономика. Право. Политология. – С. 26–40.
2. Коваленко О. В. Теоретичні і практичні аспекти сучасного антикризового управління промисловим підприємством [Текст] / О. В. Коваленко, О. О. Дробишева // Вісник Запорізького національного університету. Серія: "Економічні науки". – 2010. – №4(8). – С. 34-42.
3. Турило, А. М. Моделювання та методичні підходи до інтегральної оцінки економічної безпеки підприємства [Текст] / А. М. Турило, Є. В. Афанасьєв, С. В. Капітула // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ: Науковий збірник. – 2007. – №4(12). – С. 32-42
4. Афанасьєв, Є. В. Моделювання та методологічні підходи до інтегральної оцінки рівня економічної безпеки підприємств гірничо-металургійного та агропромислового кластерів [Електронний ресурс]

/ Є. В. Афанасьєв, О. Г. Рябека // *Ефективна економіка*. – 2013. – № 7. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

5. Щекович, О. С. Організаційно-технічний рівень виробництва як інтегрована складова економічного потенціалу підприємства [Текст] / О. С. Щекович // *Materialy IX Mezinarodni vedecko-prakticka konferencie: 27 brezen – dubna 2013 roku*. – Praha: Publishing House "Education and Science" s. r. o., 2013. – S. 7-12.
6. Вихристюк, О. С. Методичні підходи до вимірювання економічної безпеки підприємства [Текст] / О. С. Вихристюк // *Наукові праці МАУП*, 2010. – Вип. 1(24). – С. 194-200.
7. Ткаченко, А. М. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства [Текст] / А. М. Ткаченко, О. Л. Резніков // *Вісник Економічної науки України*. – 2010. – №1. – С. 101-106.
8. Діагностика економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1612081553592/ekonomika/diagnostika_ekonomichnoyi_bezpeki_pidpriyemstva. – (Дата звернення: 05. 11. 2013).
9. Солодов, А. К. *Существование в аудите. Взгляд финансового менеджера* [Електронний ресурс] / А. К. Солодов // *Финансовый менеджмент*. – 2008. – №5. – Режим доступу: <http://www.dis.ru/library/510/27482/>. – Назва з екрану. – (Дата звернення: 02. 11. 2013).
10. Афанасьєва, М. Г. Теоретико-методологічні підходи моделювання ризику в процесі розвитку виробничо-економічної діяльності гірничорудного підприємства [Текст] / М. Г. Афанасьєва // *Держава та регіони: Науково-виробничий журнал*. – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2013. – №2(72). – С. 77-82.

References

1. *On priority directions of innovative activity in Ukraine*. (2011). Supreme Council, № 3715 -VI.
2. Zhyvko, Z. B. (2013). *Theoretical principles of a system of economic security*. *Scientific Dialogue*, 7(19), 26-40.
3. Kovalenko, O. V. (2010). *Theoretical and practical aspects of modern industrial enterprise crisis management*. *Journal of Zaporizhzhya National University. Series: "Economics"*, 4 (8), 34-42.
4. Turylo, A. M., Afanasiev, E. V., Kapitula, S. V. (2007). *Modeling and methodological approaches to integrated assessment of economic security*. *Bulletin of the Krivoy Rog Economic Institute MBK*, 4 (12), 32-42
5. Afanasyev, Y. Ryabeka, O. G. (2013). *Modeling and methodological approaches to integrated assessment of economic security enterprises of mining and agriculture clusters*. *Efficient Economy*, 7. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
6. Schekovych, O. S. (2013). *Organizational and technical level of production as an integrated component of the economic potential of the company*. *Materialy IX Mezinarodni vedecko-prakticka konferencie: 27 brezen - dubna 2013 roku*. - Praha: Publishing House "Education and Science".
7. Vykhristyuk, O. S. (2010). *Methodological approaches to measuring economic security*. *Proceedings of AIDP*, 1 (24), 194-200.
8. Tkachenko, A., Reznikov, A. L. (2010). *Evaluation of the level of economic security*. *Journal of Economic Sciences of Ukraine*, 1, 101-106.
9. *Diagnosis economic security*. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : http://pidruchniki.ws/1612081553592/ekonomika/diagnostika_ekonomichnoyi_bezpeki_pidpriyemstva.
10. Solodov, A. K. (2008). *Audit Materiality. View of the financial manager*. *Financial Management*, 5. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.dis.ru/library/510/27482/>.
11. Afanasyev, M. G. (2013). *Theoretical and methodological approaches to modeling risk in the development of industrial and economic activities of mining enterprises*. *State and Regional: Research and Production magazine*, 2 (72), P. 77-82.

Стаття надійшла до редакції 06.11.2013 р.

Борис Олегович ЯЗЛЮК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інженерного менеджменту,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, 14/70, м. Тернопіль, 46009, Україна
E-mail: bor_1978@ukr.net
Телефон: +380673522433

**АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ БЮДЖЕТНИХ ОБМЕЖЕНЬ НА
ІНФРАСТРУКТУРНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ**

Язлюк Б. О. Аналіз та оцінка негативного впливу бюджетних обмежень на інфраструктурний розвиток регіонів [Текст] / Борис Олегович Язлюк // Економічний аналіз : зб.наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І.Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2013. – Вип. 14. – № 1. – С. 194-199. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті зроблено аналіз та здійснено оцінку негативного впливу бюджетних обмежень на інфраструктурний розвиток регіонів, розкрито суть бюджетних обмежень економіки України. У результаті вивчення підходів до оцінки інфраструктурної забезпеченості сформовано групи показників, що її характеризують. При виробленні механізмів реалізації міжрівневих відносин варто враховувати, що різні владні рівні виконують у відтворювальних процесах різні функції. Регіональний і муніципальний рівні відповідають насамперед за забезпечення переходу до стійкого розвитку відповідних територій (підтримка балансу економічних, соціальних і екологічних цілей і цінностей). На рівні регіону України доцільна концентрація основних функцій із реалізації довгострокового підходу до управління територіальним розвитком через взаємодію економічного зростання з ресурсними обмеженнями по лініях, що дозволить вирішити завдання оцінки повної ефективності конкретних інвестиційних проектів.

Ключові слова: механізми; стратегія; модернізація; ризик; економіка; регіон.

Борис Олегович ЯЗЛЮК

**АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ОТРИЦАТЕЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ НА
ИНФРАСТРУКТУРНОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ**

Аннотация

В статье сделан анализ и проведена оценка негативного влияния бюджетных ограничений на инфраструктурное развитие региона, раскрыта суть бюджетных ограничений экономики Украины. В результате изучения подходов к оценке инфраструктурной обеспеченности выделены группы показателей, ее характеризующих. При выработке механизмов реализации межуровневых отношений следует учитывать, что разные властные уровни выполняют в воспроизводственных процессах различные функции. Региональный и муниципальный уровни отвечают прежде всего за обеспечение перехода к устойчивому развитию соответствующих территорий (поддержание баланса экономических, социальных и экологических целей и ценностей). На уровне региона Украины целесообразна концентрация основных функций по реализации долгосрочного подхода к управлению территориальным развитием через взаимодействие экономического роста с ресурсными ограничениями по линиям, что позволит решить задачу оценки полной эффективности конкретных инвестиционных проектов.

Ключевые слова: механизмы; стратегия; модернизация; риск; экономика; регион.

Borys Olegovych YAZLYUK

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Engineering Management
Ternopil National Economic University
Lvivska str., 14/70, Ternopil, 46009, Ukraine
E-mail: bor_1978@ukr.net
Phone: +380673522433

ANALYSIS AND EVALUATION OF NEGATIVE IMPACT OF BUDGET CONSTRAINTS ON INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT OF THE REGION

Abstract

In this paper there have been carried out the analysis and the assessment of the negative impact of budget constraints on infrastructure development of the region. The essence of budgetary constraints of the economy of Ukraine is considered in the article. As a result of studying of approaches to the evaluation of infrastructure of provision there have been singled out the groups of indicators that characterize it. In developing mechanisms for the implementation of inter-level relations there have been taken into account the different levels of power different functions are performed. Regional and municipal levels correspond primarily to ensure the transition to a sustainable development of the area (support balance economic, social and environmental goals and values). Regional and municipal levels are primarily responsible for ensuring the transition to sustainable development of the corresponding territories (maintaining a balance between economic, social and environmental goals and values). At the regional level there is a necessity of the concentration of the main functions for the implementation of a long-term approach to the management of territorial development through the interaction of economic growth to resource constraints on the lines that will solve the problem of estimating of the full effectiveness of specific investment projects.

Keywords: mechanisms; strategies; modernization; risk; economics; region.

JEL classification: H61

Завдання переходу до ефективного соціально-орієнтованого економічного зростання вимагають забезпечення відповідних територіальних умов. Оскільки регіони виступають як арена відтворювального процесу, а інфраструктура забезпечує взаємодію основних територіальних підсистем, від формування інфраструктурних умов у регіонах багато в чому залежить підтримка високої якості життя населення й забезпечення ефективного економічного зростання на всій території країни. Однак сформована до теперішнього часу в Україні бюджетна система не забезпечує достатніх можливостей для розвитку територій (у тому числі - у сфері інфраструктури), зберігаючи й навіть підсилюючи невідповідність масштабів завдань, що стоять перед регіонами, і призначених на їх вирішення фінансових ресурсів.

Аналіз вітчизняної та іноземної наукової літератури [1-3] показує, що інфраструктура повинна розглядатися як найважливіший елемент національного багатства, що спирається на державне забезпечення. У термінах соціально-економічної відтворювальної системи ціль інфраструктурного забезпечення виробництва можна трактувати як формування загальних умов для безперервності економічного росту, збалансованості відтворювального процесу; ціль соціального інфраструктурного забезпечення – як формування умов для відтворення «людського

капіталу».

У результаті вивчення підходів до оцінки інфраструктурної забезпеченості нами виокремлено наступні групи показників, які її характеризують:

- кількісна характеристика матеріально-технічної бази «пасивної» і «активної» складових інфраструктурних галузей;
- характеристика якості матеріально-технічної бази;
- потенційні можливості й ступінь фактичного використання (завантаженості) інфраструктурних об'єктів;
- результативність використання інфраструктурних об'єктів;
- ресурси галузей інфраструктурної сфери;
- взаємозв'язки з іншими господарськими комплексами.

Інфраструктурна забезпеченість регіону розглядається як найважливіша характеристика якості територіального соціально-економічного середовища. Підкреслюється роль інфраструктурного забезпечення в соціально-економічному розвитку регіонів за рахунок забезпечення загальних умов для безперервного плину відтворювального процесу, мультиплікативного ефекту, можливостей пом'якшення міжрегіональної диференціації [4].

Індикатори відносної значущості

інфраструктури в розвитку господарства показують, що в економіці постіндустріального типу інвестиції, не пов'язані прямо з розвитком виробництва, здобувають провідну роль у створенні національного багатства. У розвинених країнах підвищується інтерес до фінансових і інституціональних питань розвитку регіональної інфраструктури.

З огляду на економічну й соціальну специфіку інфраструктурних галузей обґрунтовується неможливість їх розвитку на традиційних принципах комерційного фінансування й необхідність розвитку переважно на основі суспільного сектора, який становить собою сукупність державного, муніципального сектора й недержавних некомерційних організацій.

Бюджетну систему варто розглядати як центральний елемент системи суспільних видатків і ключовий економічний механізм державного регулювання регіонального розвитку. Враховуються принципи бюджетного регіоналізму, найважливішою умовою реалізації яких є ефективна організація міжбюджетних відносин [5].

Як основу перспективної регіональної економічної політики, варто розглядати розвиток інфраструктурної сфери, яка безпосередньо зачіпає всі без винятку території, не залежно від їх галузевої спеціалізації.

Основними завданнями політики територіального вирівнювання є:

- забезпечення мінімальних соціальних стандартів і рівних стартових можливостей для населення й підприємств будь-якої території;
- ефективне залучення регіонів у систему міжрайонних і міждержавних економічних зв'язків;
- стимулювання територіальних органів управління до мобілізації власного ресурсного потенціалу;
- створення в регіонах сприятливого клімату для інвестиційної й ділової активності [6].

Важливе забезпечення узгодження розвитку підприємств і територіального середовища, а також взаємної координації програм суспільних видатків.

Загальна (макроекономічна, галузева) специфіка розвитку економіки знаходить висвітлення й у її територіальній структурі: у післяреформний період у числі відносно благополучних виявилися сировинні, металургійні й торгово-фінансові райони; для інших регіонів («бідної периферії») – на які припадає переважна частка населення – властиві досить жорсткі

бюджетні обмеження. Сформувалася така ієрархія регіонів, що заснована на домінуванні столичного торгово-банківського капіталу (Київ) і районів видобутку експортного палива й сировини (Схід) над аграрним Півднем. Ця територіальна структура економіки – серйозна перешкода для реалізації в Україні стратегії стійкого розвитку.

Період економічного зростання істотно не змінив сформованої за роки реформ територіальної моделі української економіки: лідерами промислового виробництва, як і раніше, залишаються райони видобутку експортної сировини, а основний потік мігрантів спрямований у столичний ареал.

Однією з найбільш гострих проблем останніми роками є різка міжрегіональна диференціація за рівнем соціально-економічного розвитку. Незважаючи на те, що головною метою регіональної політики післяреформного періоду було скорочення розривів між регіонами, за основними показниками економічного й соціального розвитку територіальні розходження між регіонами досягають декількох десятків разів і з кожним роком зростають. Число дотаційних територій не скорочується.

Зіставлення динаміки й варіації ключових соціально-економічних індикаторів показує, що для регіонального розвитку післяреформного періоду характерне поєднання відразу двох негативних тенденцій: прямого погіршення цілої низки показників і зростання їх міжрегіональної диференціації.

Для оцінки рівнів інфраструктурного розвитку регіонів доцільна побудова інтегральних статистичних індексів інфраструктурної забезпеченості, в основі яких - часткові індекси по компонентах «Транспорт», «Житло», «Комунальне господарство», «Освіта» і «Охорона здоров'я», розраховані із застосуванням методу лінійного масштабування по показниках, що характеризують забезпеченість регіонів: автодорогами, житлом, комунальними мережами, дошкільними й середніми освітніми установами, установами охорони здоров'я й медичним персоналом. З іншого боку, враховуються розходження в душевих бюджетних видатках регіонів України за статтями «Транспорт», «Житлове господарство», «Комунальне господарство», «Освіта» і «Охорона здоров'я».

На основі зіставлення інтегральних індексів інфраструктурної забезпеченості й душевих бюджетних видатків на інженерну й соціальну інфраструктуру можна використовувати типології регіонів у вигляді матриці (рис. 1).

Інфраструктурна забезпеченість

Висока		2	3	
Вище середнього	2	1	2	
Нижче середнього	4	2	3	2
Низька		2	4	
	Низькі	Нижче середнього	Вище середнього	Високі

Бюджетні видатки

Рис. 1. Розподіл регіонів України при типології по індексу транспортно-житлово-комунальної забезпеченості (у клітинках зазначена кількість регіонів за типами разом із містами Києвом і Севастополем)

Переважає більшість регіонів виявилася в групах з низькими й нижче середнього бюджетними видатками (у т. ч. і регіони з низькими показниками інфраструктурної забезпеченості). Це демонструє відсутність на регіональному й місцевому рівнях достатнього ресурсного потенціалу для забезпечення функціонування й розвитку інфраструктурної сфери.

Недостача фінансового забезпечення призводить до різкого зниження обсягів нового будівництва й збільшення зношення основних фондів у таких найважливіших інфраструктурних сферах, як дорожнє господарство, водопостачання, каналізація й теплопостачання.

Перевантаження наявних інфраструктурних мереж прискорює їх зношення й підсилюють

імовірність виникнення аварійних ситуацій.

Особливу увагу варто звернути на міжрегіональну диференціацію фінансового забезпечення інфраструктурного розвитку. Відзначено значні міжтериторіальні розходження по забезпеченості бюджетних видатків регіонів податковими доходами, що надходять до їх бюджетів.

Одним з наслідків недостатнього ресурсного забезпечення муніципальних утворень стали істотні міжтериторіальні розходження в обсягах бюджетного фінансування за соціально значущими категоріями видатків і забезпеченням населення відповідними базовими бюджетними послугами галузей соціальної інфраструктури (табл. 1).

Таблиця 1. Міжрайонні розходження обсягів фактичних сумарних (по регіонах*) бюджетних видатків муніципальних утворень, 2011 р.

Категорія бюджетних видатків	Коефіцієнт варіації, %
Житлово-комунальне господарство	55,6
Освіта	24,7
Культура, мистецтво й кінематографія	39,6
Охорона здоров'я й фізична культура	44,0
Соціальна політика	87,1

* без урахування Києва, з коректуванням на індекси бюджетних видатків

Найбільша диференціація фактичних сумарних бюджетних видатків муніципальних утворень спостерігається за категоріями «Соціальна політика» (87,1%), а найменша – за категорією «Освіта» (24,7%).

Сформована в Україні система міжбюджетних відносин розглядається нами як детермінуючий фактор ресурсної бази інфраструктурного забезпечення регіонів і регіонального розвитку загалом. Особливу увагу необхідно звернути на результати реформування у сферах податково-бюджетної політики й територіального управління.

Бюджетно-фінансові умови інфраструктурного забезпечення регіонів розглядаються нами як наслідок моделі регулювання регіонального

розвитку, яка діяла останніми роками. Реалізована в цей час регіональна політика фактично складається із двох нерівних частин: 1) міжрайонного регулювання поточних бюджетних видатків (поточна бюджетна підтримка регіонів через систему міжбюджетних трансфертів) і 2) асигнувань на розвиток окремих районів і їх груп («цільові програми соціально-економічного розвитку регіонів»).

Серйозне зміщення спостерігається у бік поточної фінансової підтримки територій при явній недооцінці ролі державних і муніципальних інвестицій. Частка програм регіонального розвитку в сумі міжбюджетних трансфертів з державного бюджету - дещо більше 1%. З 2002 р. число програм регіонального розвитку,

фінансованих з державного бюджету, різко зменшилося, а між самими програмами спостерігається різкий дисбаланс в обсягах фінансування.

У частині вдосконалювання поточної державної бюджетної підтримки регіонів важливим й впровадженим у реальну практику використання повинен стати більш справедливий і відповідний цілям стимулювання економічного розвитку регіонів принцип розподілу фінансової підтримки регіонів, що полягає у виділенні дотацій регіонам пропорційно відставанню їх бюджетної забезпеченості від середньоукраїнського рівня.

Зміни структури й умов формування доходів місцевих бюджетів показують, що в останні роки відбулося посилення залежності доходної частини бюджетів муніципальних утворень від вузького кола дохідних джерел і рішень вищих рівнів, зниження ступеня самостійності їх бюджетів. Зокрема це люструється спостережуваним з 2000 р. у структурі сукупних доходів місцевих бюджетів швидким зростанням частки безоплатних надходжень (в основному – з бюджетів вищих рівнів) на фоні падіння частки податкових доходів. Найсильніша залежність територіальних бюджетів від державного рівня позбавляє регіони й міста – за деякими винятками - можливості розвиватися (у т.ч. у частині інфраструктури), спираючись на власні фінансові ресурси.

При проведенні реформи територіального управління завдання формування самостійної ресурсної бази муніципальних фінансів фактично було підмінено «механічним» усуненням так званих «нефінансованих мандатів» і перенесенням частини видаткових повноважень із місцевого рівня на рівень регіонів України на фоні подальшого скорочення податково-бюджетної самостійності муніципальних утворень. І це при тому, що «питання місцевого значення», якими, відповідно до законодавства, повинні займатися муніципальні органи, - це в основній своїй частині питання розвитку інфраструктури, тобто найбільш капіталомісткі.

Стискання доходної бази територіальних бюджетів болючіше всього вдарило по інвестиціях. Аналіз динаміки частки бюджетних інвестицій у ВВП показує, що частка інвестицій з територіальних бюджетів у ВВП знизилася з 2,28% в 2000 р. до 2,05% в 2009 р., а в 2011 р. (з початком чергових податково-бюджетних перетворень) склала й зовсім 1,95%.

Як актуальне завдання управління суспільними фінансами, варто назвати формування нової регіональної нормативно-правової бази регулювання міжбюджетних відносин на рівні регіонів України. Крім реформ нормативно-правової бази України і системи органів місцевого

самоврядування відповідно до вимог регіонального розвитку, на рівні кожного регіону України потрібно вибудувати таку систему міжбюджетних відносин, яка буде сприяти ефективному розвитку регіону й муніципальних утворень.

Поряд з формуванням на всіх рівнях повноцінних бюджетів розвитку й використанням інвестиційно-позикових схем, до розвитку інфраструктури доцільно залучати також кошти приватних інвесторів за принципом «участі на паях» у межах приватно-державного й приватно-муніципального партнерства [7].

На рівні регіонів України функцію одного з інструментів регулювання територіального розвитку могла б виконувати система субсидування підприємств з регіонального бюджету. Однак вивчення досвіду виділення таких субсидій показало: 1) перевагу поточних субсидій (по суті, дотування); 2) недостатнє ув'язування регіональних субсидій з іншими інструментами державного регулювання; 3) відсутність взаємної (внутрішньо- та міжгалузевої) координації різних напрямків субсидування.

Одним з механізмів організації фінансування інфраструктурного розвитку на регіональному рівні повинен стати розвиток бюджетного субсидування муніципальних утворень. Таке субсидування повинно мати системний характер, підкорятися лінії стратегічного розвитку відповідного регіону в ув'язуванні зі схемою територіального планування й програмою соціально-економічного розвитку регіону. Це вимагає максимального використання програмної форми надання субсидій. За процедурою відбору муніципальних утворень (з урахуванням їх індивідуальних особливостей, об'єктивних потреб і ресурсних можливостей кожної конкретної території) повинно бути вирішене не менш важливе завдання оцінки повної ефективності конкретних інвестиційних проектів.

При виробленні механізмів реалізації міжрівневих відносин варто враховувати, що різні владні рівні виконують у відтворювальних процесах різні функції. Регіональний і муніципальний рівні відповідають насамперед за забезпечення переходу до стійкого розвитку відповідних територій (підтримка балансу економічних, соціальних і екологічних цілей і цінностей). На рівні регіону України доцільна концентрація основних функцій із реалізації довгострокового підходу до управління територіальним розвитком через взаємодію економічного росту з ресурсними обмеженнями по лініях: 1) змін у використанні ресурсів; 2) організації їх відтворення.

Список літератури

1. Баранников, А. Ф. Организация управляемых производственных систем в строительстве [Текст] / А. Ф. Баранников – К.: «Будівельник», 1974. – 168 с.
2. Голікова, Т. В. Державне управління територіальним економічним розвитком: теорія і практика [Текст] : монографія / Т. В. Голікова. – К.: Видавництво НАДУ, 2007. – 296 с.
3. Hitt, M. International Diversification: Effects on Innovation and Firm Performance in Produkt Diversified Firms [Текст] / M. Hitt, R. Hoskisson, *Academy of Management Journal, Mississippi State, Aug, 1997. Vol. 40, pp.767-798*
4. Региональная экономика [Текст] : учебник для вузов / Т. Г. Морозова, М. П. Победина, Г. Б. Поляк и др.; под. ред. проф. Т. Г. Морозовой. – 3 – е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 519 с.
5. Мамаев, А. В. Бюджетные полномочия местного самоуправления: проблемы и пути их решения [Текст] / А. В. Мамаев // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 8 (65). – С. 39–44.
6. Рентні відносини в системі модернізації національної економіки [Текст] / [за ред. Б. М. Данилишина]. – К.: РВПС України НАН України, 2007. – 518 с.
7. Гнибіденко, І. Ф. Особливості інвестиційного процесу в Україні і його вплив на розвиток ринку праці [Текст] / І. Ф. Гнибіденко // Економіка та держава. – 2006. – № 11. – С. 77–80.

References

1. Barannikov, A. F. (1974). *Organization upravlyaemykh proyzvodstvennykh systems in construction*. Kyiv: Budivelnik.
2. Golikov, T. (2007). *Governance territorial economic development : theory and practice*. Kyiv: NAPA Publishing.
3. Hitt, M. Hoskisson, R. (1997). *International Diversification: Effects on Innovation and Firm Performance in Produkt Diversified Firms*. *Academy of Management Journal, Mississippi State, Aug, Vol. 40 , pp.767-798*
4. Morozova, T. G., Pobedyna, M. P., Polyak, G. B. (2003). *The regional economy*. Moscow: Unity – DANA.
5. Mamaev, A. V. (2008). *Budgetary polnomochyua local government : problems and solutions s path. The regional economy: Theory and Practice, 8 (65), 39-44.*
6. Danilishin, B. M. (2007). *Rent relations in the system of national economic modernization*. Kyiv : RVPS Ukraine National Academy of Sciences of Ukraine.
7. Hnybidenko, I. F. (2006). *Features of the investment process in Ukraine and its impact on the labor market. Economy and State, 11, 77-80 .*

Стаття надійшла до редакції 8.10.2013 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 336.2

Наталія Вікторівна ГАВРИЛЕНКО

кандидат економічних наук,
старший викладач,
кафедра обліку і економічного аналізу,
Первомайський політехнічний інститут
вул. Одеська 107, 55200, Миколаївська область, місто Первомайськ, Україна
E-mail: gavrilenko_1@mail.ru
Телефон: +380669568271

Наталія Юріївна БУГА

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра економіки та організації виробництва
Первомайський політехнічний інститут
вул. Одеська 107, 55200, Миколаївська область, місто Первомайськ, Україна
E-mail: bisnesn@mail.ru
Телефон: +380951507918

Віктор Миколайович ЧЕРЕШНЯ

викладач,
кафедра обліку і економічного аналізу,
Первомайський політехнічний інститут
вул. Одеська 107, 55200, Миколаївська область, місто Первомайськ, Україна

ОЦІНЮВАННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В МЕЖАХ «ПОДАТКОВОГО КОРИДОРУ»

Гавриленко, Н. В. Оцінювання податкового навантаження підприємств малого бізнесу в межах «податкового коридору» [Текст] / Наталія Вікторівна Гавриленко, Наталія Юріївна Буга, Віктор Миколайович Черешня // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 200-206. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджено теоретичні та практичні аспекти поняття «податкова оптимізація» як комплексу заходів, що припускають дотримання балансу допустимого рівня податкового навантаження і утримання податкових ризиків у граничних межах, спрямованих на раціоналізацію податків. Запропоновано авторський підхід до оцінювання податкового навантаження, який надає можливість отримати більш повне уявлення про абсолютний та відносний рівень показника податкового навантаження на суб'єктів господарювання. Метою зазначеної методики є регулювання оподаткування таким чином, щоб у ході реалізації процедур податкового планування, контролю і регулювання значення показника податкового навантаження знаходилося в межах «податкового коридору». Виявлено, що ефективним засобом збільшення прибутковості є не механічне скорочення податків, а побудова ефективної системи управління підприємством і прийняття таких фінансових рішень, які дозволять зробити оптимальною всю структуру бізнесу.

Ключові слова: малий бізнес; податкове навантаження; методичний підхід; податковий коридор.

Наталья Викторовна ГАВРИЛЕНКО

Наталья Юрьевна БУГА

Виктор Николаевич ЧЕРЕШНЯ

**ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ
ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРЕДЕЛАХ
«НАЛОГОВОГО КОРИДОРА»**

Аннотация

В статье исследованы теоретические и практические аспекты понятия «налоговая оптимизация» как комплекса мероприятий, предполагающих соблюдение баланса допустимого уровня налоговой нагрузки и содержание налоговых рисков в предельных границах, направленных на рационализацию налогов. Представлен авторский подход к оценке налоговой нагрузки, который позволяет получить более полное представление об абсолютном и относительном уровне показателя налоговой нагрузки на субъектов хозяйствования. Целью указанной методики является регулирование налогообложения таким образом, чтобы в ходе реализации процедур налогового планирования, контроля и регулирования значение показателя налоговой нагрузки находилось в пределах «налогового коридора». Выявлено, что эффективным средством увеличения доходности является не механическое сокращение налогов, а построение эффективной системы управления предприятием и принятия таких финансовых решений, которые позволят сделать оптимальной всю структуру бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес; налоговая нагрузка; методический подход; налоговый коридор.

Natalia Viktorivna GAVRYLENKO

PhD in Economics,

Senior Lecturer of the Department of Accounting and Economic Analysis,

Pervomaisk Polytechnical University

Odeska str., 107, Mykolaiv region, Pervomaisk, 55200, Ukraine

E-mail: gavrilenko_1@mail.ru

Phone: +380669568271

Natalia Yuriivna BUGA

PhD in Economics, Associate Professor,

Department of Economics and Manufacturing

Pervomaisk Polytechnical University

Odeska str., 107, Mykolaiv region, Pervomaisk, 55200, Ukraine

E-mail: bisnesn@mail.ru

Phone: +380951507918

Viktor Mykolayovych CHERESHNIA

Lecturer,

Department of Accounting and Economic Analysis,

Pervomaisk Polytechnical University

Odeska str., 107, Mykolaiv region, Pervomaisk, 55200, Ukraine

**ASSESSMENT OF TAX BURDEN OF SMALL BUSINESSES WITHIN
"TAX CORRIDOR"**

Abstract

In this paper there have been considered the theoretical and practical aspects of the concept «tax optimization» as a set of activities that involve balancing the permissible level of tax burden and tax risks in keeping within the limit to rationalize taxes. The authors propose their own approach to the assessment of the tax burden, which allows to get a better idea of absolute and relative level of the indicator of the tax burden on businesses. The objective of this technique is to regulate taxation so that during the implementation procedures of tax planning, control and regulation of the indicator of the tax burden could be within the "tax band ". It has been revealed that an effective means of increasing profitability is not a mechanical reduction of taxes, but construction of effective enterprise management system and the adoption of the financial decisions that will make the entire structure of optimal business.

JEL classification: H25

Розвиток та ефективне функціонування комерційних структур та підприємств малого бізнесу вимагає досконалого управління податками, особливо в умовах невизначеності зовнішнього середовища і високих ризиків господарської діяльності, що притаманне сучасній українській економіці. Входження до світового ринку, глобалізація економіки, труднощі та суперечності, якими супроводжується посткризове відновлення економіки України, вказують на існування проблем, пов'язаних з оптимізацією податкового навантаження суб'єктів господарювання та удосконаленням системи адміністрування податків, що сприятиме збільшенню обсягів власних коштів підприємств, покращенню інвестиційної привабливості країни.

Заходи з реформування податкової системи України, спрямовані на скорочення кількості податків і зборів та оптимізацію оподатковуваних баз і ставок, актуалізують питання обчислення показника податкового навантаження, який визначає ефективність податкового планування підприємства. Значущість податкового планування обумовлена тим, що з оподаткуванням пов'язані всі сфери фінансової діяльності підприємства, а також суттєвими величинами податкових платежів у загальній сумі його витрат, високим рівнем податкового навантаження, важкістю податкового тягаря підприємств.

Актуальність дослідження податкового планування обумовлена тим, що підприємства, які здійснюють підприємницьку діяльність, прагнуть використати будь-які легальні можливості для зменшення податкових зобов'язань. На відміну від зарубіжного податкового законодавства, поняття «легальний метод зниження податкового навантаження» вітчизняним законодавством не визначене. Наслідком цього є обмежене застосування українськими підприємствами законних методів податкової оптимізації, оскільки в більшості випадків проведення цих заходів трактується податковими органами як навмисне ухилення від сплати податків. Таким чином, актуальною є розробка методики оцінювання податкового навантаження підприємств малого бізнесу в межах «податкового коридору», що дозволить проводити більш повний аналіз податкового навантаження підприємства.

Різноманітні аспекти оптимізації оподаткування з точки зору підприємства висвітлені у працях Ю. Б. Іванова [1], Л. О. Кизилової [2], К. А. Кірової [3], Я. В. Литвиненко [4], Н. М. Левченко [5], В. І. Ляшенко [6], В. Г. Панскова [7] тощо. Проте не повною мірою науковцями досліджено можливості досягнення оптимальної рівноваги між сумами

сплачених податків і загальним фінансовим станом підприємства, використовуючи найбільш законні способи оптимізації податків. До складу невіршених проблем, пов'язаних з визначенням податкового навантаження на мікрорівні, можна зарахувати відсутність комплексного підходу в дослідженні обумовленої проблеми на рівні малого та середнього бізнесу.

Мета статті – відобразити авторський підхід до оцінювання податкового навантаження, який, на відміну від наявних, надає можливість отримати більш повне уявлення про абсолютний та відносний рівень показника податкового навантаження на суб'єктів господарювання.

В Україні у наш час рівень розвитку малого і середнього бізнесу явно не відповідає ні сучасним потребам економіки країни, ні тим більше вимогам глобалізації світового господарства. Мале підприємництво відіграє значну роль у вирішенні низки соціально-економічних проблем, негативний вплив яких особливо гостро відчувається саме на регіональному рівні. Аналіз чисельності малих підприємств на Україні показав, що станом на 01.01.2012 року загальна кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення України становить 360 одиниць, що на 22,41 % менше, ніж за звітний період минулого року [8]. Зазначений показник зменшився порівняно з аналогічним показником звітнього періоду минулого року у зв'язку із зменшенням кількості фізичних осіб-підприємців з 394 одиниць до 290 одиниць у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення України. Показник кількості малих підприємств протягом 2010 – 2012 років майже залишався незмінним – 70 одиниць у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення України. При цьому у 2009 році цей показник становив 82 одиниці.

У регіональному розподілі для середніх підприємств загальний показник кількості суб'єктів підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення України поспіль 2010 – 2012 років утримується на рівні 4. Показник кількості суб'єктів підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення України для середніх підприємств ще не досяг рівня 2009 року (5 одиниць) [9]. Отже, тенденція зниження кількості малих і середніх підприємств спостерігається по всіх регіонах України.

Фінансовий стан суб'єктів малого та середнього бізнесу: рентабельність, платоспроможність, забезпеченість власними ресурсами – не відповідає встановленим нормативам, тому одним із способів отримання ними додаткових фінансових ресурсів є податкове планування. Важливу роль у стимулюванні розвитку малого та

середнього бізнесу відіграють заходи податкового порядку.

В економічній літературі, як правило, прийнято розмежовувати поняття «оптимізація» і «мінімізація оподаткування», а також на рівні судової практики застосовується поняття «податкова вигода». У податковому законодавстві окремих країн для оцінювання сумлінності дій платника податку та інших осіб, які беруть участь у податкових відносинах, широко вживається поняття «зловживання правом».

На нашу думку, «податкова оптимізація» – це розробка комплексу заходів, які передбачають дотримання балансу припустимого рівня податкового навантаження і утримання податкових ризиків у граничних межах, спрямованих у площині чинного законодавства на раціоналізацію податків, які сплачуються, та зниження податкових ризиків. Відповідно, податкове планування повинне здійснюватись з точки зору оптимізації оподаткування суб'єкта господарської діяльності. Податкове планування є особливим видом фінансового, яке відбувається за принципами і методами податкової оптимізації і здійснюється з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, збільшення власних фінансових ресурсів і підвищення фінансової стійкості організації.

Не кожна держава має злагоджену податкову політику і дієвий механізм її реалізації. Одним із показників, що дозволяє оцінити ефективність реалізації податкової політики на макrorівні, є показник податкового навантаження як частки податків у вартості ВВП. Існування різноманітних методик розрахунку податкового навантаження на мікрорівні свідчить про пошук вченими такого показника податкового навантаження, який був би універсальним, дозволив порівнювати рівень оподаткування в різних сферах економіки. Однак основними проблемами при цьому є постійні зміни в податковому законодавстві та підходи до методу визначення податкового навантаження, які суттєво відрізняються.

У зв'язку з цим, розрахунок показника податкового навантаження на мікрорівні повинен відбуватися в межах комплексної методики податкового аналізу. Причому методика розрахунку самого показника повинна давати якомога повніше уявлення про абсолютне і відносне податкове навантаження на суб'єкт господарювання. Тому розрахунок показника податкового навантаження не повинен здійснюватись лише на базі однієї формули, і найбільш повно заданим вимогам, на нашу думку, відповідає методика комплексного аналізу податкового навантаження, запропонована Г. В. Девлікамовою [10], яка була врахована при

розробці власної методики оптимізації оподаткування суб'єктів господарювання, яка призначена для застосування суб'єктами малого та середнього бізнесу різноманітних організаційно-правових форм і галузевої належності. Оскільки саме малі та середні суб'єкти бізнесу відчують найбільший тягар з точки зору податкового навантаження, то застосування методики оптимізації оподаткування дозволить власнику або менеджеру господарюючого суб'єкта ухвалювати своєчасні управлінські рішення у сфері обліку, аналізу, планування, контролю і регулювання системи оподаткування суб'єкта.

Графічно методика оптимізації оподаткування суб'єкта бізнесу може бути репрезентована наступним чином (рис. 1).

Метою методики оптимізації оподаткування суб'єкта бізнесу є регулювання оподаткування таким чином, щоб у ході реалізації процедур податкового планування, контролю і регулювання значення показника податкового навантаження знаходилося в межах «податкового коридору», під яким розуміємо побудову цільової функції оптимізації оподаткування суб'єкта бізнесу.

Нижня межа податкового коридору – це мінімально допустиме значення показника податкового навантаження, при якому підприємство не потрапляє в групу підприємств з максимальними податковими ризиками та діяльність залишається економічно доцільною. Нижня межа податкового коридору визначається за формулою (1):

$$PK_1 = \frac{ПДВ + \frac{ЧП \times K_{np}}{1 - K_{np}} + ФЗП \times K_{есв} + П_{майно}}{V},$$

за умовою $PK_1 \geq \overline{ПН}_1$, (1)

де PK_1 – оптимальна нижня межа податкового коридору;

$\overline{ПН}_1$ – середньогалузеве податкове навантаження;

$ПДВ$ – сума податку на додану вартість;

$ЧП$ – чистий прибуток;

K_{np} – коефіцієнт податку на прибуток;

$ФЗП$ – фонд заробітної плати;

$K_{есв}$ – коефіцієнт єдиного соціального внеску;

$П_{майно}$ – сума податків на майно (податок на землю, податок на нерухомість, збір за першу реєстрацію транспортних засобів);

$ВР$ – виручка від реалізації

Коефіцієнт єдиного соціального внеску встановлюється для кожного суб'єкта господарювання залежно від класу професійного ризику.

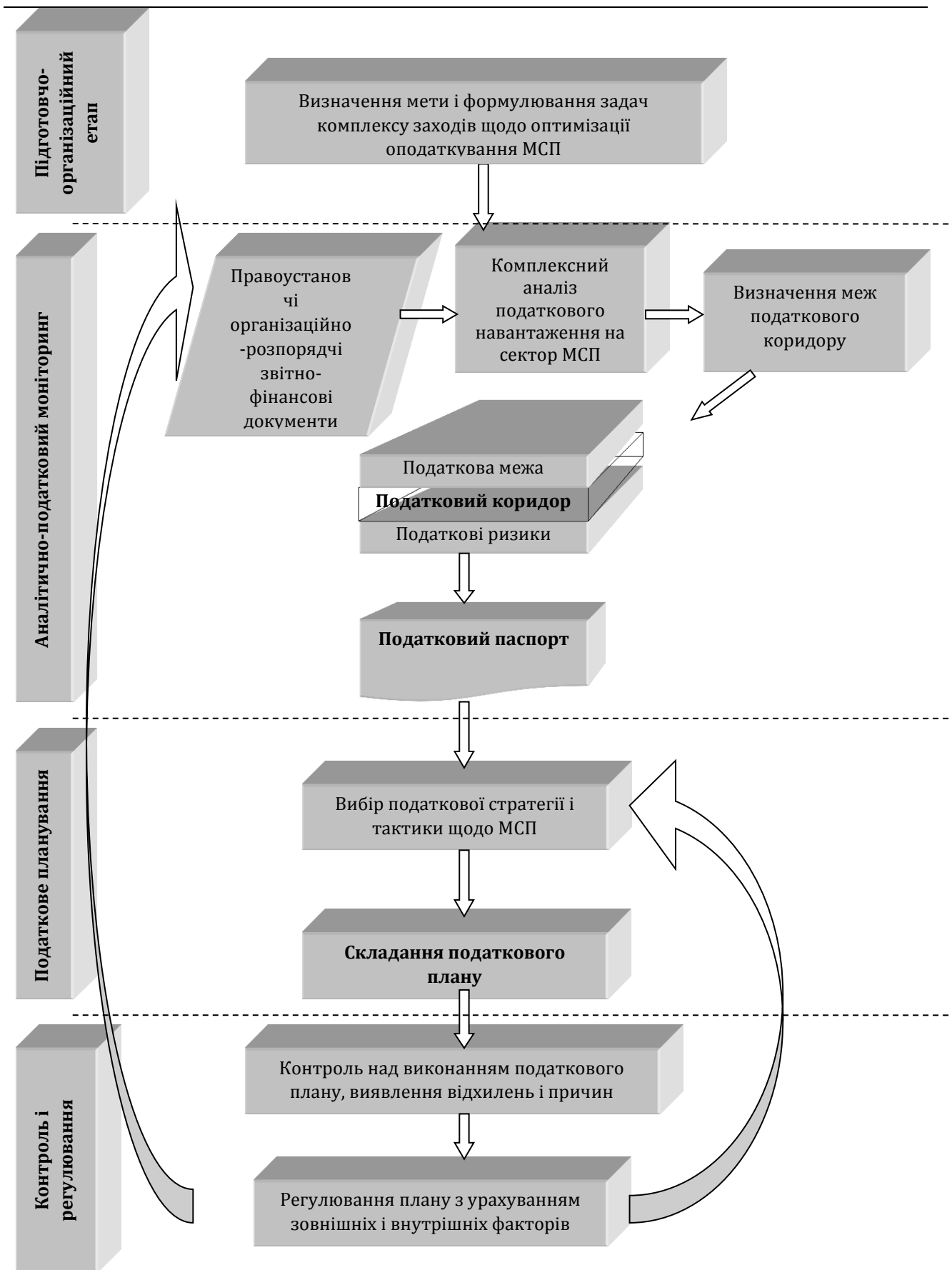


Рис. 1. Методика оптимізації оподаткування суб'єкта бізнесу

Верхня межа податкового коридору – це таке значення показника податкового навантаження, при якому рентабельність діяльності підприємства зрівняна з приростом податкового навантаження, тобто підприємство зберігає стабільний фінансовий стан і володіє достатніми ресурсами для подальшого розвитку. Верхня межа податкового коридору розраховується за формулою:

$$I_2 = K_{I_1} \bar{p}, \quad (2)$$

де I_2 – оптимальна верхня межа податкового коридору;

K_{I_1} - коефіцієнт граничних податкових виплат;

\bar{p} - середньогалузева рентабельність діяльності підприємства.

Проведення податкової оптимізації повинне враховувати критерії, які можна умовно поділити на якісні і кількісні.

Якісна (структурна) оптимізація пов'язана з обранням оптимальної схеми або схем податкової

оптимізації залежно від специфіки діяльності організації.

Кількісним критерієм оптимізації є максимізація чистого прибутку за умовою обмежень на верхню межу податкового коридору. Кількісна оптимізація повинна проводитись з тією умовою, що отримана підприємством у ході здійснення заходів по якійній (структурній) оптимізації податкова вигода не спровокує появу максимальних податкових ризиків і дозволить зберегти підприємству стабільний фінансовий стан і достатні ресурси для подальшого успішного розвитку.

Таким чином, дослідження теоретичних засад податкового планування і його ролі в оптимізації оподаткування суб'єктів господарювання показало, що ефективним засобом збільшення прибутковості є не механічне скорочення податків, а побудова ефективної системи управління підприємством і прийняття таких фінансових рішень, які дозволять зробити оптимальною (в тому числі і за податками) всю структуру бізнесу.

Список літератури

1. Іванов, Ю. Б. Податкова система [Текст]: підручник / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. – К. : "АТІКА", 2006. – 920 с.
2. Кизилова, Л. О. Особливості визначення податкового навантаження підприємств [Текст] / Л. О. Кизилова, М. І. Стецишин // Научно-технический сборник. – 2008. – №83. – С. 216 – 221.
3. Кирова, Е. А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты [Текст] / Е. А. Кирова // Финансы. – 1998. – №9. – С. 30 – 32.
4. Литвиненко, Я. В. Податкова політика: [навч. посіб.] / Я. В. Литвиненко. – К. : МАУП, 2003. – 224 с.
5. Левченко, Н. М. Систематизація методик оцінки податкового навантаження на суб'єктів господарювання [Текст] / Н. М. Левченко // Сталий розвиток економіки. – 2011. – №6. – С. 270-275.
6. Ляшенко, В. І. Вплив Податкового кодексу України на розвиток малого підприємництва: експертні оцінки на етапах обговорення, прийняття та внесення змін [Текст] / В. І. Ляшенко, А. А. Просуленко // Вісник економічної науки. – 2011. – №2. – 175 с.
7. Пансков В. Г. Податки і оподаткування в Російській Федерації [Текст] / В. Г. Пансков. – М. : Книжковий світ, 2000. – 245 с.
8. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: <http://www.dkrp.gov.ua/info/1220>.
9. Статистична довідка, надана Державною податковою адміністрацією України у відповідь на депутатське звернення народного депутата України Святослава Олійника [Електронний ресурс] / Інформаційне агентство УНІАН. – Режим доступу до матеріалів: <http://www.unian.ua/news/431580-oliyunik-u-i-kvartali-pripinili-robotu-mauje-57-tis-privatnih-pidpriemstv.html>.
10. Девликамова Г. В. Налоговый анализ как составная часть анализа хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Девликамова // Финансы. – 2001. – № 8. – С. 56-62.

References

1. Ivanov, Y. B., Krysovaty, A. I., Desyatnyuk, O. M. (2006). Tax System. Kyiv: Atika.
2. Kyzylova, L. O., Stetsyshyn, M. I. (2008). Features determine the tax burden of enterprises. Collection of Scientific and Technical, 83, 216-221.
3. Kirov, E. A. (1998). Methodology for determining the tax burden on businesses. Finance, 9, 30-32.
4. Litvinenko, Y. (2003). Tax policy. Kyiv: AIDP.
5. Levchenko, N. M. (2011). Systematics methodologies to assess the tax burden on businesses. Sustainable economic development, 6, 270-275.
6. Ljashenko, V., Prosulenko, A. A. (2011). Impact of the Tax Code of Ukraine on the development of small business : peer ratings in discussions, adoption and amendment. Journal of economics, 2, 175.

-
7. Panskov, V. G. (2000). *Taxes and Taxation in the Russian Federation*. Moscow: Book World.
 8. *Analytical report on the status and prospects of development of small and medium enterprises in Ukraine (2012)*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.dkrp.gov.ua/info/1220>.
 9. *Statistical Information provided by the State Tax Administration of Ukraine in response to an appeal deputy deputy of Ukraine Sviatoslav Oleinik (n.d.)*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.unian.ua/news/431580-oliynik-u-i-kvartali-pripinili-robotu-mayje-57-tis-privatnih-pidpriemtsiv.html>.
 10. Devlikamova, G. V. (2001). *Tax analysis as part of the analysis of economic activity of the enterprise*. *Finance*, 8, 56-62.

Стаття надійшла до редакції 08.10.2013 р.

Олександр Олександрович ГЛУЩЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ
просп. Т. Шевченка, 9, м. Львів, 79005 Україна
E-mail: yaalexus@gmail.com
Телефон: +380974741818

Христина Ярославівна РАЙХЕРТ

студентка,
Львівський інститут банківської справи
Університету банківської справи НБУ
просп. Т. Шевченка, 9, м. Львів, 79005 Україна
E-mail: danrai@rambler.ru
Телефон: +380981341200

**ОСОБИСТІ ІНФОРМАЦІЙНІ ВАЖЕЛІ У СФЕРІ
АНТИЛЕГАЛІЗАЦІЙНОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ**

Глущенко, О. О. Особисті інформаційні важелі у сфері антилегалізаційного фінансового моніторингу [Текст] / Олександр Олександрович Глущенко, Христина Ярославівна Райхерт // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 207-216. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито суть та класифікацію інформаційних важелів інституту фінансового моніторингу та виокремлено в їх системі поняття особистих інформаційних важелів. Розглянуто детальну ретроспективу перетворення особистих інформаційних важелів в окремий правовий інститут у світі та в Україні. Проаналізовано сучасне законодавство США, яке регулює відносини, що виникають у системі інформаторства і доведено його екстериторіальний характер для решти країн світу, разом з Україною. Розглянуто поточний стан інституту інформаторства в Україні. Запропоновано введення нової, більш нейтральної термінології, що сприятиме формуванню позитивного ставлення до цього інституту. Обґрунтована необхідність розроблення мікро-, мезо- та макрорівневої ризик-орієнтованої системи формалізації особистих інформаційних сигналів, що має стати ключовим питанням для державних органів регулювання і нагляду у сфері антилегалізаційного фінансового моніторингу та темою подальших досліджень.

Ключові слова: *інформаційні важелі; інститут особистих інформаційних важелів; інформаторство; фінансове інформаторство; інститут відповідального працівника суб'єкта первинного фінансового моніторингу; мікро-, мезо- та макрорівнева ризик-орієнтована система формалізації сигналів; ризик-орієнтоване сигналізування; антилегалізаційний фінансовий моніторинг.*

Олександр Олександрович ГЛУЩЕНКО

Кристина Ярославівна РАЙХЕРТ

**ЛИЧНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЫЧАГИ В СФЕРЕ АНТИЛЕГАЛИЗАЦИОННОГО
ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА**

Аннотация

Раскрыта суть и классификация информационных рычагов института финансового мониторинга и выделено в их системе понятие личных информационных рычагов. Рассмотрено подробную ретроспективу преобразования личных информационных рычагов в отдельный правовой институт в

мире и в Украине. Проанализировано современное законодательство США, которое регулирует отношения, возникающие в системе информаторства, и доказан его экстерриториальный характер для остальных стран мира, включая Украину. Рассмотрено текущее состояние института информаторства в Украине. Предложено введение новой, более нейтральной терминологии, что будет способствовать формированию положительного отношения к данному институту. Обоснована необходимость разработки микро-, мезо-и макроуровневой риск-ориентированной системы формализации личных информационных сигналов, что должно стать ключевым вопросом для государственных органов регулирования и надзора в сфере антилегализационного финансового мониторинга и темой дальнейших исследований.

Ключевые слова: информационные рычаги; институт личных информационных рычагов; информаторство; финансовое информаторство; институт ответственного работника субъекта первичного финансового мониторинга; микро-, мезо-и макроуровневая риск-ориентированная система формализации сигналов; риск-ориентированное сигнализирование, антилегализационный финансовый мониторинг.

Oleksandr Oleksandrovych HLUSHCHENKO

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Banking,
Lviv Institute of Banking University of Banking National Bank of Ukraine,
Shevchenko Ave., 9, Lviv, 79005, Ukraine
E-mail: yaalexus@gmail.com
Phone: +380974741818

Khrystyna Yaroslavivna RAIKHERT

Student,
Lviv Institute of Banking University of Banking National Bank of Ukraine,
Shevchenko Ave., 9, Lviv, 79005, Ukraine
E-mail: danrai@rambler.ru
Phone: +380981341200

PERSONAL INFORMATIVE LEVERAGES IN THE FIELD OF ANTI-MONEY LAUNDERING FINANCIAL MONITORING

Abstract

The essence and classification of the informative leverages of financial monitoring institute have been revealed. The concept of personal informative leverages has been singled out in their system. The detailed retrospective of conversion of personal informative leverages into the separate legal institution in the world and in Ukraine has been reviewed. The current legislation in the USA, which regulates relations arising in the system of informing has been analyzed. Its extraterritorial character for the rest of the world, including Ukraine has been proved. The current state of informing institute in Ukraine has been reviewed. The introduction of a new, more neutral terminology to facilitate forming a positive attitude to this institution has been offered. The necessity of working out of micro-, meso- and makrolevel risk-focused system of personal informative signals formalization has been justified, that has to become a key issue for governmental regulation and supervision authorities in the field of anti-money laundering financial monitoring and the topic for further researches.

Keywords: *informative leverages; the institute of personal informative leverages; informing; financial informing; the institute of responsible worker of the entity of initial financial monitoring; micro-; meso- and makrolevel risk-focused system of formalization of signals; risk-focused signaling; anti-money laundering financial monitoring.*

JEL classification: O170

Правовий інститут особистих інформаційних важелів є ядром антилегалізаційного фінансового моніторингу у більшості високорозвинених країн світу (насамперед США), що має відображення в національних та міжнародних законодавчих актах. Зважаючи на стрімкі темпи інституційної

трансформації, яка відбувається в контексті глобальної гармонізації національних правових систем та екстериторіалізації значної кількості норм міжнародного конвенціонального права та права окремих високорозвинених країн, виникає об'єктивна необхідність у розумінні суті та ролі

особистих інформаційних важелів та розробці стратегії більш ефективного їх використання в Україні, беручи до уваги її національні особливості.

Основною метою нашої статті є обґрунтування важливості інституціоналізованого інформаторства, базованого на системі показників ризик-орієнтованого сигналізування. Завданнями, поставленими відповідно до мети, є аналіз системи інформаційних важелів антилегалізаційного фінансового моніторингу, розгляд становлення та розвитку інституту інформаторства в Україні та світі, аналіз міжнародного законодавства, яке регулює питання інформаторства, обґрунтування необхідності впровадження системи ризик-орієнтованого сигналізування в Україні, що постає першочерговим завданням державної регуляторної політики.

Розподіл і перерозподіл благ може відбуватися як унаслідок легальної діяльності господарюючих суб'єктів, так і в результаті вчинення різних

нелегальних діянь – шахрайства (у тому числі з фінансовими ресурсами), привласнення, розтрати майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем, ухилення від сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів, фіктивного банкрутства тощо. Наведений аргумент є одним з ключових при необхідності повсякчасної реалізації однієї з фундаментальних функцій фінансів – контрольної. Зазначимо, що дія інституту антилегалізаційного фінансового моніторингу функціонально зосереджена на реалізації саме контрольної функції фінансів.

Водночас важливим елементом структури фінансового механізму, з яким безпосередньо пов'язане функціонування інституту фінансового моніторингу, є інформаційне забезпечення. Тому антилегалізаційний фінансовий моніторинг, на наш погляд, варто розглядати як систему використання інформаційних важелів стримування відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом (рис. 1) [1, с. 40].

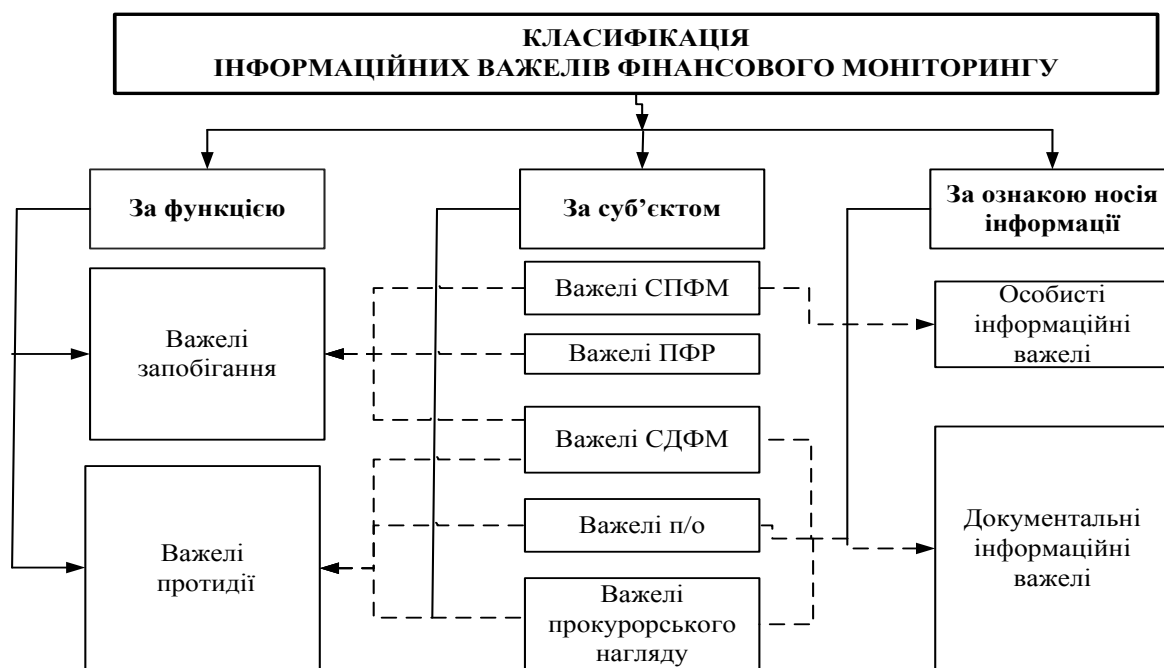


Рис. 1. Інформаційні важелі інституту фінансового моніторингу

Під інформаційним важелем варто розуміти інформацію у формі опрацьованого та узагальненого інформаційного продукту, реакція на який стримує або стимулює певні дії.

Таким чином, інформаційні важелі стримування відмивання нелегальних доходів доцільно класифікувати:

- за функцією: важелі запобігання; важелі протидії;
- за суб'єктом: важелі ПФР (підрозділів фінансових розвідок); важелі СПФМ (суб'єктів первинного фінансового моніторингу); важелі СДФМ (суб'єктів державного фінансового

моніторингу); важелі п/о (правоохоронних органів); важелі прокурорського нагляду за додержанням законів органами, які проводять оперативно-розшукову діяльність, дізнання, досудове слідство.

Зазначимо, що інформаційні важелі, як правило, матеріалізуються в документах. Однак вони можуть також існувати і у свідомості людей (інститут інформаторства (вказування), інститут відповідального за здійснення фінансового моніторингу працівника). Зважаючи на зазначене, інформаційні важелі доцільно додатково класифікувати

– за ознакою носія інформації: документальні інформаційні важелі; особисті інформаційні важелі (мотивовані підозри).

Принагідно розглянемо детальніше ретроспективу перетворення особистих інформаційних важелів (мотивованих підозр) в окремих правових інститутах, оскільки в наш час саме цей інститут є ядром як антилегалізаційного фінансового моніторингу, так і інших актуальних інституційних трансформацій не тільки в Україні, а й у решті країн світу (насамперед у високорозвинених країнах).

Інформаційні важелі окремої особи можуть залишатися невиявленими (латентними) для зовнішніх зацікавлених сторін до того моменту в часі, коли особа починає виказувати наявну у неї інформацію, іншими словами, інформувати, розкривати, сигналізувати, доводити до відома зацікавлених осіб те, що стало їй відомим у певних обставинах простору та часу.

В історичному контексті інститут інформаторства (виказування, доносительства) існував з моменту виникнення держави і судової влади. Зокрема, в стародавній Греції інформатора називали сікофантом, у стародавньому Римі – делатором. Інформували зазвичай осіб, наділених владою, про все те, що посягало на інтереси провладної верхівки, міста-полісу, імперії-держави. Нерідко інформаторство було анонімним, таким, що не передбачало можливості одержання персональної винагороди чи подяки від влади. Анонімність інформаторів з плином часу стала причиною виродження позитивних (суспільно-корисних) сторін відповідної діяльності з огляду на велику кількість обмов, неправдивих виказувань-доносів. Анонімними донощиками керували заздрість, ненависть, бажання принизити іншого тощо [2, с. 77].

Щодо українських земель, то достеменно відомо про широке поширення інституту «ябет(д)ників» на наших теренах ще в часи Київської Русі та інституту «сока» (від дієслова «сочити») Великого Князівства Литовського. Соком називали особу, яка збирала інформацію, йшла слідом, займалась пошуком, обшуком, обвинувачувала та свідчила про виявлений злочин. Разом вказані дії позначались дієсловом «сочити» [3, с. 101].

Зазначимо, що ще в минулому столітті учені дійшли до однотайного висновку про те, що термін «ябедник» – слово германського походження (наслідок слов'яно-германських контактів), яке означувало посадову особу (Aembed (готське – посада), Embede (данське – посада), Ambtman (німецьке – службовець)). На думку П. Н. Мрочек-Дроздовського, ябедники були не земськими (общинними), а княжими соками (службовцями), оскільки в іншому випадку вони б означувались руським словом «сок» [4, с. 3].

Вказаний висновок підтверджується дослідженням ще одного авторитетного історика княжої доби – І. П. Старостіної, яка вказує на те, що «західноруський сок не був урядником, а людиною, яка користувалась суспільною довірою, яку потерпілий наймав за свій рахунок для пошуку втраченого» [5, с. 312].

З плином часу ябет(д)ників почали асоціювати з наклепниками, обмовниками, прирівнювали їхню діяльність (ябедництво) до таких злочинів, як татьба (крадіжка, грабунок), розбій і душоубство, і передбачали за нього смертну кару. Таким чином, термін «ябедництво» є похідним і виникає пізніше за термін «ябет(д)ник», окреслюючи насамперед діяльність посадових осіб (ябедників), які зловживали своїм становищем у корисливих цілях, займаючись фальшуванням обвинувачень, підробленням документів, наклепництвом. Синонімом ябедництва в Литовському Статуті був термін «осочення» (обмовляння).

Відомий український вчений, визнаний фахівець в галузі історії державних установ та права, професор Федір Іванович Леонтович у своїй праці «Старый земский обычай» окреслює тісні взаємозв'язки між інститутом «соків» та більш древнім інститутом «законоговорителів» («вістунів права», «язиків народу») і стверджує, що відповідні інститути були відомими багатьом тогочасним народам [6, с. 63-77].

У середньовічній Англії широкого поширення набуває у чомусь аналогічний до древноруських «соків» інститут шерифів (інші назви: герефи, шир-геррефи, скермени), функції яких розширювалися, починаючи від пошуку крадіїв і вкраденого, продовжуючи судовиконавчими процедурами, організацією населення для допомоги у пошуку злочинців, контролем за купцями та засвідченням факту купівлі-продажу [7, с. 49-68].

Окреслена вище ретроспектива становлення інституту інформаторства (доносительства, виказування) набуває дедалі більшої актуальності у наші дні, зважаючи на стрімкі темпи інституційної трансформації, яка відбувається в контексті глобальної гармонізації національних правових систем та екстериторіалізації значної кількості норм міжнародного конвенціонального права та права окремих високо розвинутих країн (зокрема США).

Інформаторство («whistleblowing») – один з найбільш відомих інститутів, який асоціюється із США, оскільки активно розвивається саме там упродовж останніх 235 років, а також з огляду на досвід мотиваторів (вигод), які інформатор (whistleblower – дослівно «той, хто дує у свисток») одержує від держави за результатами відпрацювання переданої ним інформації та накладення штрафних санкцій на

правопорушника (від 10% до 30% суми штрафу). Інформатори у США є законодавчо захищені, тому будь-які погрози в їхній адрес, обмеження або порушення їхніх прав унаслідок помсти за інформування передбачають суворе покарання. Інформаторство у США у першу чергу спрямоване на захист публічних (суспільних) інтересів, про що свідчить прецедентна практика судів окремих штатів США про застосування законів про захист прав інформаторів, які застосовуються у тих випадках, коли мова йде про повідомлення, спрямовані на захист суспільного блага загалом (верховенство права, моральність, безпека, ухилення від сплати податків, відмивання «брудних» коштів, екологія тощо) [8].

У наші дні до найбільш відомих законів, що стимулюють інститут інформаторства у США, слід віднести:

1) Whistleblower Protection Act (Закон про захист інформаторів) від 1989 року. Цей закон забороняє звільнення, дискримінацію або інше переслідування робітника, який поінформував про дійсне або ж передбачуване правопорушення свого працедавця або ж орган влади. Наприклад, звільнення інформатора може мати наслідком кримінальну відповідальність. Закон містить також положення, які збалансовано захищають інтереси працівника і працедавця. Так робітники мають право відмовитися виконувати вказівки свого начальника, керуючись міркуваннями законності. Інтереси роботодавця захищені у випадках зловживання робітниками своїм правом на інформування [9].

2) Sarbaines-Oxley Act (Закон Сарбейнса-Окслі) – наріжний камінь інформаторства в корпоративній сфері. Цей закон набув чинності 30.07.2002 року і був покликаний вирішити проблему корпоративних скандалів у США. Одним з ключових інструментів для цього в законі встановлене інформаторство (whistleblowing). Публічні акціонерні товариства отримали змогу використовувати інформаторів у якості внутрішніх систем раннього попередження (реагування) незаконної поведінки та інших порушень. Закон Сарбейнса-Окслі забезпечує захист інформаторам – співробітникам публічних компаній, діловим партнерам цих компаній, директорам, топ-менеджерам, які поінформували про виявлені порушення законів США. Співробітникам надана можливість інформувати про порушення безпосередньо державні органи влади. Інформаторам компенсуються витрати на адвоката у випадку необхідності юридичного захисту їхніх прав, однак у випадку неправдивих інформувань вони самостійно мають відшкодувати витрати на адвоката. Реалізація закону покладена на Офіс програми захисту інформаторів (Office of the Whistleblower Protection Program) Міністерства праці США, який своїм

підзаконним актом уможливив дієвість відповідних законодавчих норм. Зокрема, у підзаконному акті передбачені процедури особистих зустрічей між держчиновниками і авторами повідомлень [10].

3) Фінансова криза 2007 – 2009 років, яка була спровокована шахрайськими діями на ринку іпотечних цінних паперів, стала катализатором вироблення запобіжних інституційних механізмів для припинення подібного роду соціально-економічних катаклізмів. З цією метою упродовж 2008-2010 років Білий Дім і Конгрес США виробили концептуальний антикризовий документ, який має назву Wall Street Reform and Consumer Protection Act (Закон про реформування Уолл-Стріт і захист споживачів), більш відомий як Закон Додда-Франка, що набув чинності у липні 2011 року. Цей закон охоплює найрізноманітніші аспекти фінансової діяльності і містить широкий набір інструментів, покликаних запобігати виникненню нових фінансових криз. По суті це не просто закон, а швидше комплексна програма реформування всієї банківської та фінансової системи США, одним з ключових інструментів якої має стати інститут фінансового інформаторства (створення у фінансовій системі США широкої мережі професійних інформаторів) [11].

Фінансове інформаторство – поняття широке, оскільки передбачає виявлення і надання громадянами інформації до різноманітних регуляторно-наглядових органів державної влади про факти порушень законодавства у сфері фінансів: ухилення від сплати податків; відмивання «брудних» коштів; фінансування тероризму; корупції; розкрадання та нецільового використання бюджетних коштів; використання інсайдерської інформації; фальсифікації фінансової звітності і «подвійної» бухгалтерії; цінової змови; маніпулювання на фондовому ринку; введення в оману акціонерів, інвесторів, клієнтів, партнерів; проведення фінансових операцій з банками, компаніями, організаціями та фізичними особами тих країн, щодо яких США запровадили санкції тощо.

Закон Додда-Франка передбачає, що інформатор одержує винагороду за свідчення, які допомагають розкрити будь-які правопорушення будь-якого учасника фінансового ринку. Розмір винагороди для інформатора встановлений у межах від 10% до 30% суми штрафних санкцій, накладених за вчинення виявленого ним правопорушення, підтвердженого у результаті розслідування, проведеного наглядовим органом або судом. Слід зазначити, що закон стимулює виявлення значних правопорушень (від 1 млн. доларів і більше), оскільки у разі інформування про правопорушення на меншу суму, винагороди для інформатора не передбачається. Однак, на думку коментаторів цього закону, така висока

планка може стати причиною того, що працівники не будуть сигналізувати про симптоми і ранні ознаки «хвороби», а чекатимуть моменту, коли порушення стануть набагато більш масштабними і внаслідок цього можна буде очікувати на солідну винагороду. З іншого боку, регулятори США вже сьогодні не встигають якісно опрацьовувати (аналізувати) великий обсяг інформаційних потоків, який надходить від інформаторів [12].

Вказаним законом передбачений захист інформатора, а також можливість здійснення анонімного інформування. В останньому випадку контакти правоохоронних органів та органів регулювання і нагляду з анонімним інформатором здійснюються через юриста.

Фінансовий інформатор має право здійснити як внутрішнє (до керівних органів установи), так і зовнішнє (до відповідних державних інстанцій) інформування. Однак вже сьогодні значна кількість американських банків і компаній для запобігання «витоку» небажаної інформації назовні, в наглядові і регулюючі органи, прагнуть удосконалити систему внутрішнього раннього виявлення та інформування керівництва. Суть удосконалень зводиться до підвищення матеріального стимулювання внутрішніх інформаторів, більш щедрого їх матеріального преміювання порівняно з потенційним розміром винагороди з боку держави. Така політика має наслідком те, що співробітники корпорацій щоразу більше часу приділяють не виконанню своїх прямих службових обов'язків, а вивченню різних недоліків і порушень у діяльності компанії, збору та систематизації необхідних для подальшого інформування даних. При цьому потенційний інформатор розглядає відразу три альтернативи: внутрішнє інформування керівництва компанії; зовнішнє інформування регуляторно-наглядових органів; зовнішнє інформування конкурентів.

Чинність багатьох законів США, у тому числі й закону Додда-Франка, має екстериторіальний характер, іншими словами під їхні положення потрапляють не тільки американські, але й іноземні компанії, пов'язані із резидентами США різними способами: депозити іноземних фізичних і юридичних осіб у банках США; трансакції, які проходять через кореспондентські рахунки інших банків, відкритих в американських банках, та поіменовані в американській валюті; лістинг та обіг активів нерезидентних компаній на американських фондових біржах; істотна участь нерезидентів у капіталі американських акціонерних товариств.

Таким чином, регулятори США (у першу чергу Комісія з цінних паперів і бірж та Міністерство юстиції) мають можливість накладати штрафні санкції на нерезидентів, які порушують американські закони, блокувати їхні міжнародні доларові розрахунки, арештовувати активи,

заморожувати кошти на рахунках у банках тощо. У випадку недостатності вищеперелічених важелів, регулятори США можуть задіяти такі міжнародні інституції, як МВФ, Світовий банк, Банк міжнародних розрахунків, Світову організацію торгівлі, систему SWIFT та інші організації, у яких вони володіють контрольним пакетом акцій (голосів).

Сферами, в яких екстериторіальність законів США проявляється сьогодні найбільше, є:

- боротьба з корупцією (Foreign Corrupt Practices Act – FCPA (1977));
- боротьба з тероризмом (Uniting and Strengthening America by Providing Appropriate Tools to Restrict, Intercept and Obstruct Terrorism Act of 2001 (USAPATRIOT Act); Intelligence Reform & Terrorism Prevention Act of 2004);
- боротьба з незаконним відмиванням «брудних» коштів (Bank Secrecy Act (1970); Money Laundering Control Act (1986); Anti-Drug Abuse Act of 1988; Annunzio-Wylie Anti-Money Laundering Act (1992); Money Laundering Suppression Act (1994); Money Laundering and Financial Crimes Strategy Act (1998));
- боротьба з ухиленням від сплати податків (Foreign Account Tax Compliance Act – FATCA (2010));
- регулювання ринків цінних паперів;
- захист прав інтелектуальної власності;
- захист конкуренції (боротьба з монополізмом);
- запобігання розповсюдженню зброї масового знищення.

Зазначимо, що чимало екстериторіальних норм законодавства США були виписані задовго до того, як вони стали частиною міжнародного конвенціонального права або ж інших міжнародних документів (стандартів). Наприклад, вищезгаданий Закон США про корупцію за кордоном (Foreign Corrupt Practices Act) був прийнятий ще у 1977 році, у той час, як лише у грудні 1997 року в рамках ОЕСР була прийнята Конвенція про боротьбу з підкупом іноземних державних чиновників при здійсненні ними міжнародних угод (Convention on Combating Bribery of Foreign Public Official in International Business Transactions); лише у січні 1999 року була прийнята Конвенція Ради Європи «Про кримінальну відповідальність за корупцію»; у листопаді 1999 року була прийнята Конвенція Ради Європи «Про цивільно-правову відповідальність за корупцію»; лише у жовтні 2003 року була прийнята Конвенція ООН проти корупції, яка виписала передумови для застосування національного антикорупційного законодавства однієї країни на території інших країн. Аналогічні приклади можна навести, проаналізувавши вищенаведену хронологію антилегалізаційних законодавчих ініціатив у США,

три з яких передували створенню міжнародної організації FATF (спеціалізується на розробці міжнародних стандартів антилегалізаційного стримування) та прийняття першої редакції 40 Рекомендацій FATF (лютий 1990 р.).

В Україні термінологічний ряд «інформаторство», «доносительство», «виказування» викликає підсвідомо негативну реакцію, у тому числі й з огляду на зовсім недавню радянську історію, в умовах якої цей інститут набув найбільш викривлених, негативних, деструктивних і нелюдських рис, породив атмосферу загальної недовіри, численних корисливих інтриг, змов, судилищ, активне знищення спершу еліти, а пізніше й простого народу.

Водночас слід наголосити на тому, що інформаторство є позитивним явищем, якщо воно здійснене з почуття громадського обов'язку, патріотизму, моральності чи інших мотивів, що лобіюють інтереси всього суспільства. Певні механізми інформування органів влади про серйозні загрози для держави та суспільства повинні існувати, оскільки без них важко уявити ефективну роботу розвідувальних, контррозвідувальних, правоохоронних, регуляторно-наглядових та інших органів влади у площині стримування різних форм девіантної поведінки одиниць соціуму.

Одним з таких механізмів інформування, який в Україні можна по суті вважати імпортом інституційної інновації з норм міжнародного права, є інститут відповідального працівника

суб'єкта первинного фінансового моніторингу.

З урахуванням специфічних функціональних повноважень відповідального за здійснення первинного (мікрорівневого) антилегалізаційного фінансового моніторингу працівника, а також з огляду на підсвідомі негативні реакції, які викликаються термінами «інформатор», «донощик», пропонуємо послугоуватись більш нейтральною термінологією – «сигнал», «сигналізатор», «сигналізування».

У контексті окресленого вище ретроспективного аналізу проблем (наклепництво, фальсифікація, суб'єктивні ірраціональні мотиви тощо), які виникають у процесі сигналізування про виявлені порушення з боку інших осіб, вважаємо за доцільне наголосити на тому, що об'єкти сигналізування мають бути максимально формалізовані. Необхідно звернути увагу на найважливішу та найбільш актуальну проблему антилегалізаційного фінансового моніторингу наших днів – необхідності розроблення мікро-, мезо- та макрорівневої ризик-орієнтованої системи формалізації сигналів, які свідчитимуть про наявність достатніх підстав вважати, що ті чи інші фінансові операції можуть бути пов'язані із фактами легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом.

Вважаємо за доцільне запропонувати термін «ризик-орієнтоване сигналізування» у сфері антилегалізаційного фінансового моніторингу, суть якого показана на рис. 2.



Рис. 2. Компоненти ризик-орієнтованого сигналізування у сфері антилегалізаційного фінансового моніторингу

Доцільно виокремити досить сильну антиномію: «інформування є необхідним для збереження національної безпеки» і «інформування – це доносительство і воно аморальне». На наш погляд, зняти напругу, породжену цією антиномією, можна завдяки аргументам, які б влаштовували усіх учасників ринків фінансових послуг (коли мова йде про антилегалізаційний фінансовий моніторинг). У наш час такою фундаментальною базою для вироблення відповідних аргументів має стати запровадження ризик-орієнтованої ідеології з відповідною їй ризик-орієнтованою формалізацією усіх ознак, критеріїв та характеристик нетиповості (протиправності) фінансових трансакцій з метою максимізації ефекту від ризик-орієнтованого сигналізування у сфері антилегалізаційного моніторингу фінансових операцій.

Вказане вище завдання слід зарахувати до першочергових інституційних викликів Міністерству фінансів України, яке відповідно до Указу Президента України від 08. 04. 2011 р. № 446 «Про Положення про Міністерство фінансів України» є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері запобігання і протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму [13].

Не менш важливою у вищенаведеному контексті є роль Державної служби фінансового моніторингу України, яка відповідно до Указу Президента України від 13. 04. 2011 р. № 466 «Про Положення про Державну службу фінансового моніторингу України» входить до системи органів виконавчої влади та утворюється для реалізації державної політики у сфері запобігання і протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму [14].

Важливу роль у процесі відпрацювання ідеології ризик-орієнтованого антилегалізаційного сигналізування слід відвести й Національному банку України з огляду на те, що первинний рівень національної системи антилегалізаційного фінансового моніторингу є банкоцентрованим.

Державний антилегалізаційний фінансовий моніторинг є синтетичною сукупністю заходів у відповідній сфері, які, окрім перелічених вище суб'єктів, реалізуються також іншими органами державного регулювання і нагляду: Міністерством юстиції України; Міністерством інфраструктури України; Міністерством економічного розвитку і торгівлі України; Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку та Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [15].

Інститут інформаторства є складною системою, що має глибоке інституційне підґрунтя. Це явище набуло широкого розвитку в більшості розвинених країн світу і сьогодні, серед іншого, є центральним елементом інструментарію антилегалізаційного фінансового моніторингу.

Розгляд низки законодавчих актів США виявив, що в цій країні на інститут інформаторства звертається особлива увага, інформатори законодавчо захищені, тому будь-які погрози в їхній адрес, обмеження або порушення їхніх прав унаслідок помсти за інформування передбачають суворе покарання. Зокрема закон про захист інформаторів забороняє звільнення, дискримінацію або інше переслідування робітника, який поінформував про дійсне або ж передбачуване правопорушення своєму переддавцю або ж органу влади; закон Сарбейнса-Окслі забезпечує захист інформаторам – співробітникам публічних компаній, діловим партнерам цих компаній, директорам, топ-менеджерам, які поінформували про виявлені порушення законів США; Закон Додда-Франка передбачає створення у фінансовій системі США широкої мережі професійних інформаторів та винагороду за свідчення, які допомагають розкрити будь-які правопорушення будь-якого учасника фінансового ринку. Під положення цих законів потрапляють й іноземні компанії, пов'язані із резидентами США різними способами.

В Україні інформаторство асоціюється з доносительством і назагал сприймається досить негативно, зокрема й з огляду на наслідки корисливого зловживання цим інститутом за часів радянської влади. Для усунення цього психологічного фактору нами була запропонована нова, більш нейтральна термінологія: «сигнал», «сигналізатор», «сигналізування». Також ми пропонуємо запровадження системи ризик-орієнтованого сигналізування у сфері антилегалізаційного фінансового моніторингу, яка буде базуватися на виявленні актуальних ознак ризику протиправного використання фінансових продуктів і послуг, та міститиме внутрішнє (спрямоване на адміністрацію установи СПФМ) та зовнішнє (спрямоване на надання інформації до національного підрозділу фінансової розвідки – Державної служби фінансового моніторингу України) сигналізування.

Першочерговим інституційним викликом, який постає перед усіма державними органами регулювання і нагляду за діяльністю різних категорій суб'єктів первинного фінансового моніторингу є розроблення мікро-, мезо- та макрорівневої ризик-орієнтованої системи формалізації сигналів, які свідчитимуть про наявність достатніх підстав вважати, що ті чи інші фінансові операції можуть бути пов'язані із фактами легалізації (відмивання) доходів,

одержаних злочинним шляхом та/або з іншими фактами протиправного використання ринків фінансових послуг та спеціально визначених категорій економічної діяльності та професій нефінансових видів економічної діяльності та професій.

Список літератури

1. Глуценко, О. О. Нелегальне підприємництво та фінансова система України в умовах глобалізації: монографія [Текст] / О. М. Підхомний, О. О. Глуценко. – Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, – 2011. – 348 с.
2. Свенцицкая, И. Доносчик и философ. (Римская империя I-II в.) [Текст] / И. Свенцицкая // Казус. Индивидуальное и уникальное в истории. Вып. 5. – М. : ЩГИ, 2003, с. 77-91
3. Васильев, С. В. О функциях «соков» в связи с проблемой древнерусских «ябетников» и «ябедничеством» Судебника 1497 г. [Текст] / С. В. Васильев // Исследования по истории средневековой Руси. М. ; СПб. 2006, С. 101-112.
4. Мрочек-Дроздовский, П. Н. О древнерусских ябетниках [Текст] / П. Н. Мрочек-Дроздовский // Чтения в Обществе истории и древностей Российских при Московском университете. 1884. Кн. I. С. 1-19.
5. Старостина, И. П. Судебник Казимира 1468 г. [Текст] / И. П. Старостина // Древнейшие государства на территории СССР. Материалы и исследования, 1988-1989 гг. М. : Наука, 1991. С. 170-344
6. Леонтович Ф. И. Старый земский обычай [Текст] / Ф. И. Леонтович // Труды VI археологического съезда в Одессе (1884 г.). Т. IV. Одесса. 1889. – 192с.
7. Савело К. Ф. Раннефеодальная Англия [Текст] / К. Ф. Савело. – Л. : Издательство Ленинградского университета, 1977. – 144 с.
8. whistleblower. From Wikipedia, the free encyclopedia. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://en.wikipedia.org/wiki/Whistleblower>.
9. The Whistleblower Protection Act of 1989, Pub. L. 101-12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.llsdc.org/attachments/wysiwyg/544/PL101-012.pdf>.
10. Sarbaines-Oxley Act. PUBLIC LAW 107-204—JULY 30, 2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.sec.gov/about/laws/soa2002.pdf>
11. Wall Street Reform and Consumer Protection Act. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.sec.gov/about/laws/wallstreetreform-cpa.pdf>.
12. Катасонов, В. Ю. О законе Додда-Франка и финансовом доносительстве в США. [Електронний ресурс] / В. Ю. Катасонов. – Режим доступу : <http://www.fondsk.ru/news/2012/08/21/o-zakone-dodda-franka-i-finansovom-donositelstve-v-usa-i-16142.html>.
13. Про Положення про Міністерство фінансів України : указ Президента України від 08. 04. 2011 року № 446 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/446/2011>.
14. Про Положення про Державну службу фінансового моніторингу України : Указ Президента України від 13. 04. 2011 року № 466 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа : <http://www.president.gov.ua/documents/13447.html>.
15. Про внесення змін до Закону України "Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом" [Текст] : Закон України від 18. 05. 2010 р. за № 2258 // Голос України від 22.05.2010. – № 93.

References

1. Hlushchenko, O. O. (2011). *Illegal entrepreneurship and financial system of Ukraine in conditions of globalization [Неlegalnepidpriemnystvo ta finansovayasistema Ukrainy v umovakh globalizatsii]*. Lviv: Ivan Franko National University of Lviv
2. Svetsitskaia, I. (2003). *Snitch and philosopher. (Roman Empire I-II cent.). Incident. Individual and unique in the history (pp. 77-91) (5th ed.). Moscow: ShchHI*
3. Vasiliev, S. V. (2006). *About functions of "Sokov" because of problem of ancient Russ "yabetnikov" and "yabednichestva " Sudebnik 1497 yr. Researches on the medieval Russ history (pp. 101-112). Moscow: SPb*
4. Mroczek-Drozдовskii, P. N. (1884). *About ancient Russ yabetnykah. Reading in the Company of Russian History and Antiquities at Moscow unyversytete. Book. I.*
5. Starostina, I. P. (1991). *Sudebnik Casimira 1468 yr. The oldest states on the territory of USSR : Materials and researches, 1988-1989 yrs. (pp. 170-344). Moscow: Science.*
6. Leontovich, F. I. (1889) *The old district council custom. Proceedings of the Archaeological Congress VI in Odessa (1884 yr.). T. IV. Odessa .*
7. Savelo, K. F. (1977) *The early feudal England. Leningrad: Leningrad university publisher.*
8. *A whistleblower. (n. d.). Wikipedia, the free encyclopedia, from <http://en.wikipedia.org/wiki/Whistleblower>*

-
9. *The Whistleblower Protection Act of 1989, Pub. L. 101-12. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.llsdc.org/attachments/wysiwyg/544/PL101-012.pdf>.*
 10. *Sarbaines-Oxley Act. PUBLIC LAW 107 -204. (2002, July 30). SEC.gov. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.sec.gov/about/laws/soa2002.pdf>.*
 11. *Wall Street Reform and Consumer Protection Act. SEC.gov. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.sec.gov/about/laws/wallstreetreform-cpa.pdf>.*
 12. *Katasonov, V. (2008, August 21) About Dodd-Frank act and the financial whistleblowing in the United States. FONDSK.ru. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.fondsk.ru/news/2012/08/21/o-zakone-dodda-franka-i-finansovom-donositelstve-v-usa-i-16142.html>.*
 13. *About presidential decree of Ukraine no. 446. (2011, April 8). About regulations on the ministry of finance of Ukraine. RADA.gov.ua. Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/446/2011>.*
 14. *About presidential decree of Ukraine no. 466. (2011, April 13). On the State Service for Financial Monitoring of Ukraine. RADA.gov.ua. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.president.gov.ua/documents/13447.html>.*
 15. *On amendments to the Law of Ukraine "on prevention and counteraction to legalization (laundering) of the proceeds of crime or terrorist financing". the Law of Ukraine of 18. 05. 2010, № 2258 . Voice of Ukraine (2010, May 22). № 93.*

Стаття надійшла до редакції 09.10.2013 р.

Тамара Андріївна ГОВОРУШКО

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів
Національний університет харчових технологій
вул. Володимирська, 680 м. Київ, 01601, Україна
E-mail: kan97@yandex.ru
Телефон: +380442340081

Інна Петрівна СИТНИК

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Національний університет харчових технологій
вул. Володимирська, 680 м. Київ, 01601, Україна
E-mail: lavry@ukr.net
Телефон: +380662199992

Юлія Віталіївна ДАНИЛЬЧУК

магістрант,
Національний університет харчових технологій
вул. Володимирська, 680 м. Київ, 01601, Україна
E-mail: 5julia.d5@gmail.com
Телефон: +380638926747

ВПЛИВ СТРАХУВАННЯ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Говорушко, Т. А. Вплив страхування на розвиток підприємницької діяльності в Україні / Тамара Андріївна Говорушко, Інна Петрівна Ситник, Юлія Віталіївна Данильчук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 217-223. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто особливості взаємодії страхування та підприємництва в Україні. Запропоновано шляхи реалізації стратегії розвитку взаємодії страхування та підприємницької діяльності. Найдоцільнішою формою зменшення ризиків під час здійснення підприємницької діяльності є укладення договорів страхування з професійними страховими компаніями. Превагою такого механізму захисту є те, що вирівнювання ризиків здійснюється не лише в часі, а й в просторі – серед інших суб'єктів середовища. Для розвитку та підтримки взаємодії страхування та підприємницької діяльності в Україні необхідно покращити законодавчу базу для даного виду діяльності. А також страховим компаніям потрібно створити розширені пропозиції для підприємств з точки зору надання нових видів страхових послуг.

Ключові слова: страхування; страхування підприємницьких ризиків; гарантії безпеки підприємницької діяльності.

Тамара Андреевна ГОВОРУШКО
Инна Петровна СИТНИК
Юлия Витальевна ДАНИЛЬЧУК

ВЛИЯНИЕ СТРАХОВАНИЯ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности взаимодействия страхования и предпринимательства в Украине. Предложены пути реализации стратегии развития взаимодействия страхования предпринимательской деятельности.

Целесообразной формой уменьшения рисков при осуществлении предпринимательской деятельности является заключение договоров страхования с профессиональными страховыми компаниями. Преимуществами такого механизма защиты является то, что выравнивание рисков осуществляется не только во времени, но и в пространстве – среди других субъектов среды. Для развития и поддержки взаимодействия страхования предпринимательской деятельности в Украине необходимо улучшить законодательную базу для данного вида деятельности. А также страховым компаниям нужно создать расширенные предложения для предприятий с точки зрения предоставления новых видов страховых услуг.

Ключевые слова: *страхование; страхование предпринимательских рисков; гарантии безопасности предпринимательской деятельности.*

Tamara Andriivna GOVORUSHKO

Doctor of Economic Sciences,
Head of Department of Finance
National University of Food Technologies
Volodymyrska str., 680, Kyiv, 01601, Ukraine
E-mail: kan97@yandex.ru
Phone: +380442340081

Inna Petrivna SYTNYK

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer, Department of Finance
National University of Food Technologies
Volodymyrska str., 680, Kyiv, 01601, Ukraine
E-mail: lavry@ukr.net
Phone: +380662199992

Julia Vitaliivna DANILCHUK

Master of National University of Food Technologies
Volodymyrska str., 680, Kyiv, 01601, Ukraine
E-mail: 5julia.d5@gmail.com
Phone: +380638926747

INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF INSURANCE BUSINESS IN UKRAINE

Abstract

The article discusses the features of interaction of insurance and business in Ukraine. The authors propose the ways of developing communication strategies and insurance business. It has been proved that the insurance contracts with professional insurance companies is most appropriate form of risk reduction during the course of business. Privilege of this protection mechanism is that risk equalization is carried out not only in time but also in space – among other economic environments. To develop and maintain cooperation and business insurance in Ukraine the government need to improve the legal framework for this type of activity. Also, the insurance companies need to create extended proposals for companies in terms of new types of insurance services.

Keywords: *insurance; business risks; security guarantees for entrepreneurial activity.*

JEL classification: G22

Страхування тісно пов'язане з ризику. При допомозі страхування створюються підприємницькою діяльністю, яка неможлива без деякі фінансові гарантії стабільності й

прибутковості виробництва. У випадку настання різного роду несприятливих ситуацій, в які рано чи пізно певною мірою потрапляє кожна підприємницька структура, страхування є не тільки спосіб захисту господарства від різного роду руйнівних стихійних чинників, а й засіб подолання несприятливих періодів в економічній ринковій кон'юктурі.

Для розуміння особливостей функціонування сучасної системи страхування важливе значення мають праці науковців України, зокрема В. Д. Базилевича, К. С. Базилевич, О. І. Барановського, О. Д. Василика, В. М. Гейця, М. С. Клапкова, П. А. Лайка, О. В. Ніколаєнка, С. С. Осадця, В. М. Фурмана, А. А. Чухна, С. І. Юрія, О. І. Ястремського, а також Росії – І. Г. Іванової, Є. Т. Коголовської, Л. І. Рейтмана, Г. М. Тагієва, а також інших країн Гейнца Брауна, Вітольда Варкалло, Алана Віллетта.

Мета публікації – обґрунтувати переваги використання страхових послуг для зменшення ризиковості підприємницької діяльності та розкрити вплив страхування на розвиток підприємницької діяльності.

Для підприємця виключного значення набуває страхування від політичних ризиків, комерційних, правових, технічних небезпек. Воно ж сприяє упорядкуванню фінансових і юридичних взаємозв'язків між різними суб'єктами ринку. Враховуючи, що метою будь-якої підприємницької діяльності є одержання прибутку, особливо велике значення набуває страхування від можливої його втрати або неодержання передбачуваних доходів.

Прийнято вважати, що фактори, які викликають втрати (неодержання) прибутку, зумовлюються двома групами причин. До першої відносяться різні порушення нормального виробничого процесу внаслідок стихійних чинників, аварій та інших непередбачуваних подій. До другої групи відносять зміну ринкової кон'юкттури, погіршення або ж порушення умов виконання контрактів постачальниками, чи відмову споживачів від замовленої продукції (послуг).

Прибуткова підприємницька діяльність передбачає постійне оновлення основних активів, впровадження нових технологій, заміну традиційних матеріалів новими, тощо. Іншими словами, неможливо вистояти в конкурентній боротьбі без пошуків невикористаних резервів підвищення ефективності виробництва, а значить, без розумного ризику. Звичайно, при цьому дуже вірогідні й втрати. Страхування від них може стати важливою підтримкою підприємців в освоєнні ними досягнень науково-технічного прогресу.

У підприємницькій діяльності ризик потрібно розуміти як небезпеку настання втрат і загрозу виникнення інших негативних економічних наслідків під час роботи суб'єкта підприємницької

діяльності для його майнового стану, репутації, умов здійснення і програми господарської діяльності [5, с. 215].

В силу специфіки ринкових відносин, страхування підприємницьких ризиків стає засобом захисту підприємців від несприятливої зміни економічної кон'юкттури. Страхування в цьому випадку допомагає упорядкувати фінансові та юридичні взаємозв'язки між різними учасниками ринкових відносин. Тому належне упорядкування цих відносин є актуальним завданням сучасної держави.

Потреба підприємств у захисті від можливих збитків в умовах ринкової економіки може бути забезпечена шляхом:

- самострахування (створення резервного фонду безпосередньо суб'єктами господарювання);
- створення товариств взаємного страхування, в яких страхові внески засновників одночасно є пайовими внесками до статутного капіталу товариства. Створення товариства однієї або суміжних галузей для покриття своїх специфічних ризиків;
- укладення договорів страхування зі страховими компаніями.

Безперечно, фонд самострахування дає можливість відшкодувати збитки, але не дуже великі, а шкода внаслідок аварій, пожеж, завдана підприємствам, особливо підприємствам промисловості, може бути великою. Тому коштів резервного фонду підприємства не вистачить навіть на покриття середніх, а тим більше крупних збитків. Товариства взаємного страхування в Україні ще відсутні, оскільки не розроблена відповідна законодавча база для їх функціонування. Тому укладення договорів страхування зі страховими компаніями є найбільш привабливим шляхом захисту підприємств від непередбачуваних втрат. Можливості страховиків зростають у процесі застосування механізму розподілу й перерозподілу крупних ризиків через співстрахування й перестрахування.

При самострахуванні підприємець підстраховується сам, а не купує страховий поліс у страховій компанії. Самострахування є децентралізованою формою, створення натуральних і грошових страхових фондів. Основне завдання самострахування полягає в оперативному подоланні тимчасових ускладнень, які виникають в фінансово-комерційній діяльності [4, с. 213].

Страхування займає особливе значення для забезпечення ефективної діяльності суб'єкта підприємницької діяльності. Страхування як один із методів створення страхового фонду виступає важливим економічним інститутом, спроможним компенсувати та зменшити втрати від подій, виникнення яких носить випадковий характер.

Страхування використовується паралельно з такими формами страхового захисту як централізовані (резервні) фонди держави та фонди самострахування суб'єктів господарювання.

Страхування є гарантом компенсації збитків, заподіяних майновим інтересам держави, суб'єктів господарювання і населення. Воно значною мірою звільняє бюджет від тягаря витрат на відшкодування збитків, що мають місце внаслідок руйнівних випадків, захищає підприємців від майнових і комерційних втрат, забезпечує підтримку рівня життя громадян. Також страхування є ефективним засобом реалізації соціальної політики держави, здійснюючи матеріальний захист громадян шляхом виплати пенсій і грошової допомоги через систему державного соціального страхування. Це дає змогу знизити державні видатки. Страхування є стабільним джерелом інвестиційних ресурсів держави. Вкладаючи кошти страхових резервів в пріоритетні галузі, держава спроможна вирішувати глобальні економічні завдання.

Страхування є чинником стимулювання економіки, активізації суб'єктів господарювання і водночас забезпечення економічної рівноваги в країні. Цей аспект ролі страхування в ринковій економіці обумовлений тим, що завдяки механізму страхового захисту для всіх ринкових суб'єктів створюються рівні права, є можливість отримати вигоду, з'являється бажання ризикувати, забезпечуються стимули до зростання продуктивності праці, технічного оновлення виробничих потужностей, інвестування коштів у розвиток бізнесу.

Особливо важливим страхування є для новостворених підприємств, які ще не мають достатнього виробничого потенціалу та власних коштів для інвестування виробничого розвитку.

В умовах ринку актуальним стає страхування від комерційних, технічних, правових і політичних ризиків. Страхування забезпечує раціональне формування та використання коштів, призначених для здійснення соціальних програм. Світовий досвід довів доцільність нагромадження і використання коштів на соціальні програми страховим методом. Сформовані за цим методом ресурси використовуються як доповнення до державних ресурсів, спрямованих на фінансування освіти, охорони здоров'я, пенсійне забезпечення тощо. У ринковій економіці страхування виступає, з одного боку, засобом захисту бізнесу та добробуту людей, а з іншого — видом підприємницької діяльності, що приносить прибуток [3, с. 141].

Страхова сфера забезпечує захист майнових інтересів громадян та суб'єктів підприємницької діяльності, широко використовується для забезпечення майнової відповідальності, є вагомим основою фінансово-кредитної системи

держави, виступає дієвою формою накопичення інвестиційних ресурсів та позичкового капіталу.

Ступінь сформованості фінансово-економічного механізму визначає можливість досягнення сталості розвитку підприємництва. Склад фінансово-економічного механізму регулювання розвитку підприємництва формують функціонально пов'язані між собою фінансово-кредитна система, податкова система та окремі структурні складові ринку фінансових послуг. Страхування є центральним елементом останньої ланки і опосередковано чи прямо впливає на сталість функціонування інших елементів названого вище механізму. Прямий вплив страхування на сталість розвитку підприємницької діяльності полягає у мінімізації існуючих ризиків. Опосередковано страхування прискорює процеси розподілу і перерозподілу доданої вартості. Як елемент фінансово-економічного механізму страхування потребує удосконалення нормативно-правового регулювання та рівня методичного обґрунтування фінансових параметрів окремих страхових угод та страхового портфеля в цілому.

На сьогодні на страховому ринку України страхові компанії пропонують наступні види послуг, спрямовані на забезпечення безпеки та зменшення ризиків діяльності суб'єктів підприємницької діяльності:

1. Добровільне страхування майна підприємств;
2. Страхування будівельно-монтажних ризиків;
3. Добровільне страхування відповідальності суб'єкта підприємницької діяльності перед третіми особами за заподіяну їм шкоду внаслідок реалізації продукції;
4. Страхування професійної відповідальності;
5. Страхування кредитів (у тому числі відповідальності позичальника за непогашення кредиту);
6. Страхування виданих гарантій (порук) та прийнятих гарантій;
7. Страхування судових витрат;
8. Страхування вантажів та багажу та інші.

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2012 р. становила 414, у тому числі СК "life" – 64 компанії, СК "non-life" – 349 компаній. Структура валових та чистих страхових премій за 2011-2012 рр. представлена в таблиці 1.

Найбільший приріст чистих страхових премій за 2012 рік в порівнянні з аналогічним періодом 2011 року мав місце за такими видами страхування, як страхування відповідальності перед третіми особами (+59,3%), страхування кредитів (+63,6%), медичне страхування (+18,6%), страхування медичних витрат (+20,0%). При цьому

водному із системоутворюючих факторів – авто страхуванні – спостерігається один із мінімальних темпів приросту чистих страхових платежів – 8,5%.

У порівнянні з 2011 роком на 629,0 млн. грн. (3,8%) зменшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 2 277,4 млн. грн. (18,0%). Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях 2012 рік становила 94,4%, що на 17,5 в. п. більше в порівнянні з відповідним періодом 2011 року.

Основним фактором зменшення валових страхових премій у порівнянні з 2011 роком стало зменшення обсягу валових страхових премій, зокрема, з таких видів страхування, як: страхування майна (зменшення валових страхових платежів на 343,8 млн. грн. (13,9%)); страхування фінансових ризиків (зменшення валових страхових премій на 402,1 млн. грн. (20,1%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (зменшення валових страхових премій на 440,8 млн. грн. (23,6%)); страхування вантажів та багажу (зменшення валових страхових премій на 313,2 млн. грн. (28,9%)).

Таблиця 1. Структура чистих страхових премій за 2011-2012 рр.

Види страхування	2011 р.	2012 р.	Темпи приросту	
			млн. грн.	%
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")	4130,9	4480,8	349,9	8,50%
Страхування майна	1 552,10	1 975,00	422,9	27,20%
Страхування від вогневих ризиків	1 358,80	1 344,10	-14,7	-1,10%
Страхування фінансових ризиків	1 316,50	1 478,50	162	12,30%
Медичне страхування	784,7	930,5	145,8	18,60%
Страхування вантажів та багажу	634,9	693,7	58,8	9,30%
Страхування відповідальності перед третіми особами	419,50	668,4	248,9	59,30%
Страхування від нещасних випадків	334,3	517,6	183,3	54,80%
Страхування кредитів	248,5	406,6	158,1	63,60%
Страхування медичних витрат	207,3	248,9	41,6	20,00%
Авіаційне страхування	164,8	217,5	52,7	32,00%
Страхування від нещасних випадків на транспорті	117,5	116,3	-1,2	-1,00%
Інші види страхування	471,5	622	150,5	31,90%
Всього	11741,3	13699,9	1958,6	16,68%

Динаміка чистих страхових виплат за 2011-2012 рр. представлена в таблиці 2.

Таблиця 2. Динаміка чистих страхових виплат за основними видами страхування за 2011-2012 рр.

Види страхування	2011	2012	Темпи приросту	
			млн. грн.	%
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")	4130,9	4480,8	349,9	8,50%
Страхування майна	1 552,10	1 975,00	422,9	27,20%
Страхування від вогневих ризиків	1 358,80	1 344,10	-14,7	-1,10%
Страхування фінансових ризиків	1 316,50	1 478,50	162	12,30%
Медичне страхування	784,7	930,5	145,8	18,60%
Страхування вантажів та багажу	634,9	693,7	58,8	9,30%
Страхування відповідальності перед третіми особами	419,50	668,4	248,9	59,30%
Страхування від нещасних випадків	334,3	517,6	183,3	54,80%
Страхування кредитів	248,5	406,6	158,1	63,60%
Страхування медичних витрат	207,3	248,9	41,6	20,00%
Авіаційне страхування	164,8	217,5	52,7	32,00%
Страхування від нещасних випадків на транспорті	117,5	116,3	-1,2	-1,00%
Інші види страхування	471,5	622	150,5	31,90%
Всього	11741,3	13699,9	1958,6	16,68%

При загальному зростанні в досліджуваному періодичних страхових виплат на 13%, у порівнянні з аналогічним періодом 2011 року такий приріст був забезпечений за рахунок зростання чистих страхових виплат за видами страхування медичних витрат (у 5 разів) та медичного страхування (+22,5%). При цьому, на 38,9% скоротилися чисті страхові виплати зі страхування фінансових ризиків.

Враховуючи, що змістом страхування є захист від можливих втрат інвестиційних вкладень, строк дії договору страхування визначається періодом окупності капітальних вкладень. Очевидно, що конкретні строки окупності дуже розрізняються по видах діяльності (напрямах вкладень) навіть в одній галузі. Це залежить від часу функціонування підприємства, рівня його технічної озброєності, якості організації та управління, ступеня включення в інфраструктуру, тощо. Тому строки дії та умови договорів переважно носять індивідуальний характер, хоча й можлива їх певна уніфікація. Зазначимо, що при визначенні строку дії договору страхування комерційних та фінансових операцій інтереси партнерів проявляються по-іншому, ніж в будь-якому виді страхування майна.

Так, страхувальник зацікавлений в якнайшвидшому окупленні затрат на підприємницьку діяльність, а тому об'єктивно прагне скоротити строк дії договору. Разом з тим, при цьому підвищується ризик для страхової організації, який пов'язаний з можливою неоправданою виплатою відшкодування [6, с. 3].

Певні особливості є в страхуванні ризиків, пов'язаних з впровадженням у виробництво нової техніки та технології. Ці ризики залежать від конкретних напрямів страхування. Одним з них є страхування самої техніки, транспортних засобів та устаткування технологічних ліній, тощо на випадок їх загибелі, зупинки, порушення ритму роботи. В цьому разі передбачається відшкодування від прямих збитків, пов'язаних з застрахованими об'єктами. Другий напрям — це страхування від раптових несприятливих наслідків, викликаних впровадженням науково-технічних та технологічних новинок, їх аваріями, руйнуванням. Тут йдеться про опосередковані збитки страхувальника, який змушений нести додаткові витрати та не одержувати на протязі деякого часу запланований обсяг прибутку. По вказаних напрямках страхування може здійснюватись як окремо, так і в комплексі.

В Україні стає поширеною серед підприємств саме корпоративна програма страхування, яка охоплює страхуванням не лише майнові інтереси підприємства, але й інтереси її працівників. Програма може включати комплексне страхування

майна та відповідальності підприємства, страхування різних категорій працівників підприємства, а також бонус-про-грами страхування для персоналу. Корпоративна програма формується для кожного окремого підприємства — клієнта страхової компанії залежно від того, якою діяльністю воно займається.

Найактивнішими вітчизняними підприємствами, які використовують страховий захист, є підприємства з іноземними інвесторами чи західним менеджментом. Друге місце за активністю посідають підприємства, які купують договір страхування, спричинений умовами кредитування (наприклад, страхування предметів застави), вимогами законодавства чи вимогами партнерів за бізнесом.

Найменш активна група страхувальників — підприємства державної форми власності та підприємства, в яких акції не належать стратегічному інвесторові. Більшість керівників державних підприємств не вважають потрібним витратити кошти на страхування, оскільки у разі виникнення непередбачуваних подій держава покриває всі збитки. В Україні при страхуванні ризиків державного підприємства ще жодного разу страхова компанія, з якою укладався договір на страхування, не визначалася на відкритих конкурсних засадах [8, с. 173].

У процесі страхування підприємству забезпечується страховий захист за всіма основними видами його ризиків — як систематичних, так і несистематичних. При цьому обсяг відшкодування негативних наслідків ризиків страховиками не обмежується — він визначається реальною вартістю об'єкта страхування (розміром страхової його оцінки), страхової суми і розміром страхової премії. Вдаючись до послуг страховиків, підприємство повинне в першу чергу визначити об'єкт страхування — ті види ризиків використання капіталу, за якими вона має намір забезпечити зовнішню страховий захист.

Найдоцільнішою формою зменшення ризиків під час здійснення підприємницької діяльності є укладення договорів страхування з професійними страховими компаніями. Превагою такого механізму захисту є те, що вирівнювання ризиків здійснюється не лише в часі, а й в просторі — серед інших суб'єктів середовища. Для розвитку та підтримки взаємодії страхування та підприємницької діяльності в Україні необхідно покращити законодавчу базу для даного виду діяльності. А також страховим компаніям потрібно створити розширені пропозиції для підприємств з точки зору надання нових видів страхових послуг.

Список літератури

1. Про страхування [Текст] : закон України.
2. Вовчак, О. Д. Страхова справа [Текст]: підручник / Вовчак О. Д. – К. : Знання, 2011. – 391 с.
3. Галасюк, О. В. Страхування – складова частина фінансової діяльності держави [Текст] / О. В. Галасюк // Інноваційна економіка. Випуск 31 – 2012. – 366 с.
4. Говорушко, Т. А. Страхові послуги [Текст]: підручник / Т. А. Говорушко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 376 с.
5. Кім, Ю. Г. Фінансові ризики в системі фінансово-економічної безпеки підприємства [Текст] / Ю. Г. Кім // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 413.
6. Лобова, О. М. Форми страхового захисту підприємницької діяльності [Текст] / О. М. Лобова // Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 22 – 2010. – 132 с.
7. Мних, М. В. Страхування як механізм надання гарантій підприємницької діяльності та соціального захисту населення [Текст] / М. В. Мних. – К. : Знання України, 2007. – 428 с.
8. Шокаров, В. О. Проблема страхування інвестиційних ризиків в сучасних умовах [Текст] / В. О. Шокаров, С. В. Шеврюкова // Фінанси України. – 2011 – 7 с.
9. Яворська Т. В. Страхові послуги [Текст]: навчальний посібник / Яворська Т. В. – Л. : Львівський національний університет імені Івана Франка / 2008, 250 с.
10. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dfp.gov.ua>.

References

1. *The Law of Ukraine "On Insurance". (1996).*
2. *Lupus, O. D. (2011). Insurance Business. Kyiv : Knowledge.*
3. *Galasiuk, O. V. (2012). Insurance – a part of the state financial activity. Innovative Economy, 31, 366.*
4. *Hovorushko, T. A. (2011). Insurance. Kyiv : Center of Literature.*
5. *Kim, Y. G. (2009). Financial risks in the system of financial and economic security. Finance Ukraine, 6, 413.*
6. *Frontal, A. M. (2010). Forms of insurance coverage businesses . Theoretical and applied problems of economy, 22.*
7. *Mnych, M. V. (2007). Insurance as a mechanism for providing security business and social protection. Kyiv. : Knowledge of Ukraine.*
8. *Shokarov, V. A., Shevryukova, S. (2011). The problem of insurance investment risk under current conditions. Finance Ukraine.*
9. *Jaworski, T. V. (2008). Insurance. Lviv : Lviv National Ivan Franko University.*
10. *State Commission for Regulation of Financial Services. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://dfp.gov.ua>.*

Стаття надійшла до редакції 03.10.2013 р.

Марина Олексіївна ГОРНА

аспірантка кафедри статистики,
Державний вищий навчальний заклад
“Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”,
викладач, Академія праці і соціальних відносин Федерації профспілок України,
головний бухгалтер, ТОВ «ІСЕФ ЛТД»,
проспект Перемоги, 54/1, м. Київ, 03680, Україна
E-mail: kstat@kneu.edu.ua
Телефон: +380445370741

**ФОНД СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ З ТИМЧАСОВОЇ ВТРАТИ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ:
АНАЛІЗ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ**

Горна, М. О. Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності: аналіз стану та тенденцій [Текст] / Марина Олексіївна Горна // Економічний аналіз : зб.наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І.Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Вип. 14. – № 1. – С. 224-230. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито суть та особливості вітчизняної системи загальнообов'язкового державного соціального страхування, розглянуто методи організації і планування статистичного спостереження соціальної сфери. Проаналізовано діяльність Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. Методи дослідження базуються на загальнонаукових засадах і фундаментальних положеннях економічної теорії, соціальної філософії та статистичної науки. За результатами аналізу з'ясовано необхідність комплексного статистичного оцінювання стану та тенденцій державного соціального страхування, визначено комплекс питань соціального моніторингу як інструменту підтримки управлінських рішень, щодо діяльності та реформування системи соціального страхування. Об'єктом дослідження обрано Фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування України. Предметом дослідження є кількісна сторона соціально-економічних явищ і процесів, що відбуваються у системі соціального страхування у нерозривному взаємозв'язку з їх якісною стороною. Результати дослідження досягнуті за допомогою методів аналізу основної тенденції розвитку, відносних величин структури, а також табличного і графічного методів. Інформаційною базою дослідження є дані державної статистики та звіти про результати діяльності Фондів соціального страхування, що оприлюднюються в офіційних друкованих виданнях.

Ключові слова: соціальна статистика; статистичне спостереження; соціальне страхування; фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування; статистичний аналіз.

Марина Алексеевна ГОРНАЯ

**ФОНД СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ПО ВРЕМЕННОЙ ПОТЕРИ
ТРУДОСПОСОБНОСТИ: АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ**

Аннотация

Раскрыта суть и особенности отечественной системы общеобязательного государственного социального страхования, рассмотрены методы организации и планирования статистического наблюдения социальной сферы. Проанализирована деятельность Фонда социального страхования по временной потере трудоспособности. Методы исследования базируются на общенаучных принципах и фундаментальных положениях экономической теории, социальной философии и статистической науки. По результатам анализа установлено необходимость комплексной статистической оценки состояния и тенденций государственного социального страхования, определен комплекс вопросов социального мониторинга как инструмента поддержки управленческих решений относительно деятельности и реформирования системы социального страхования. Объектом исследования избраны фонды

© Марина Олексіївна Горна, 2013

общеобязательного государственного социального страхования Украины. Предметом исследования является количественная сторона социально-экономических явлений и процессов, происходящих в системе социального страхования в неразрывной взаимосвязи с их качественной стороной. Результаты исследования достигнуты с помощью методов анализа основной тенденции развития, относительных величин структуры, а также табличного и графического методов. Информационной базой исследования являются данные государственной статистики и отчеты о результатах деятельности Фондов социального страхования, публикуемые в официальных печатных изданиях.

Ключевые слова: социальная статистика; статистическое наблюдение; социальное страхование; фонды общеобязательного государственного социального страхования; статистический анализ.

Maryna Oleksiivna HORNA

Postgraduate,
Department of Statistics,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Prospect Peremogy, 54/1, Kyiv, 03680, Ukraine
E-mail: kstat@kneu.edu.ua
Phone: +380445370741

SOCIAL INSURANCE FUND ON TEMPORARY DISABILITY: CONDITION ANALYSIS AND TRENDS

Abstract

The essence and characteristics of national system of compulsory social insurance are considered in the article. The methods of organizing and planning of statistical observation of social sphere are defined. The activities of the fund of social insurance on temporary disability are analyzed. Methods based on general provisions and basic principles of economic theory, social philosophy and statistical science are determined. The results of analysis have shown the need for a comprehensive statistical evaluation of the status and trends of social insurance. The issues of social monitoring as a tool to support management decisions on the operation and reform of social insurance are identified. The object of study are the funds of obligatory state social insurance Ukraine. The subject of this study is the quantitative aspect of socio-economic phenomena and processes occurring in the system of social insurance in the symbiotic relationship with their qualitative aspect. Information base of the study is the data of state statistics and reports on the performance of the funds of social security, which are published in official publications.

Keywords: social statistics; statistical observation; social insurance; Obligatory State Social Insurance Funds; statistical analysis.

JEL classification: C490

Сьогодення характеризується певними закономірностями у соціально-демографічному середовищі, більшість з яких вказують на необхідність концентрації зусиль та ресурсів для досягнення прогресивних якісних зрушень.

В Україні відбувається реформування системи загальнообов'язкового державного соціального страхування. А саме проводиться зменшення витрат з бюджетів державних Фондів соціального страхування на утримання виконавчого апарату та поліпшення реального соціального захисту населення України за рахунок збереження страхових коштів від розкрадання та зайвих витрат. Шляхом реформ також необхідно вивести кошти заробітної плати з тіні та полегшити податковий тиск на роботодавців, зменшити тіньовий обіг коштів і залучити їх у легальну економіку держави.

Формування системи статистичного

забезпечення соціального управління, статистична оцінка стану та розвитку системи соціального страхування України є актуальною науковою проблемою. Розв'язання її сприятиме підготовці обґрунтованих та ефективних рішень щодо реформування системи загальнообов'язкового державного соціального страхування, з дотриманням гарантій надання матеріального забезпечення та соціальних послуг застрахованим особам.

Дослідження виконувалась у відповідності з планом науково-дослідної роботи кафедри статистики ДВНЗ "Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана" та темою "Теоретико-методологічні засади статистичного вивчення ринку праці України в контексті побудови соціально-орієнтованої економіки". Дослідження необхідне для вивчення взаємозв'язків між

макроекономічною політикою і тенденціями, що спостерігаються в соціальній сфері, може використовуватися при оцінюванні змін і визначенні бажаних досягнень у сфері соціального страхування, є засобом для оцінки ефективності політики уряду. Методологічним аспектам соціальної статистики присвячені наукові праці С. Герасименка, А. Головача, В. Захожая, А. Колота, І. Манцурова, В. Паніотто, Н. Парфенцевої, А. Ревенка, В. Швеця та інших.

Питанням комплексного використання даних із різних інформаційних джерел присвячено дослідження З. Бараник, О. Гладуна, І. Калачової, Е. Лібанової, В. Саріогло, Л. Ткаченко, інших науковців. Разом з тим зміни в законодавстві, поява нових інформаційних ресурсів вимагає постійного розширення та доповнення цих досліджень. В цілому нинішній стан наукової розробки даної проблематики уможливорює аналіз соціально-економічних процесів, що відбуваються в країні, зокрема, це стосується фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування України.

Метою даної статті є принципово новий напрям щодо удосконалення статистики соціального страхування, а саме: агрегування та

систематизація інформації стосовно фондів соціального страхування, створення системи показників, статистичного забезпечення соціального захисту, передусім, інформаційно-аналітичної підтримки управлінських рішень у системі соціального страхування.

Виходячи з мети дослідження, були визначені наступні задачі:

- визначення ролі і місця Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності в системі соціального захисту;
- оцінка стану та тенденцій в діяльності Фондів соціального страхування України.

Право на соціальний захист гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними [1].

Соціальний захист населення як інструмент покращення рівня життя є найважливішою ланкою діяльності уряду й індикатором ефективності соціальної політики держави.

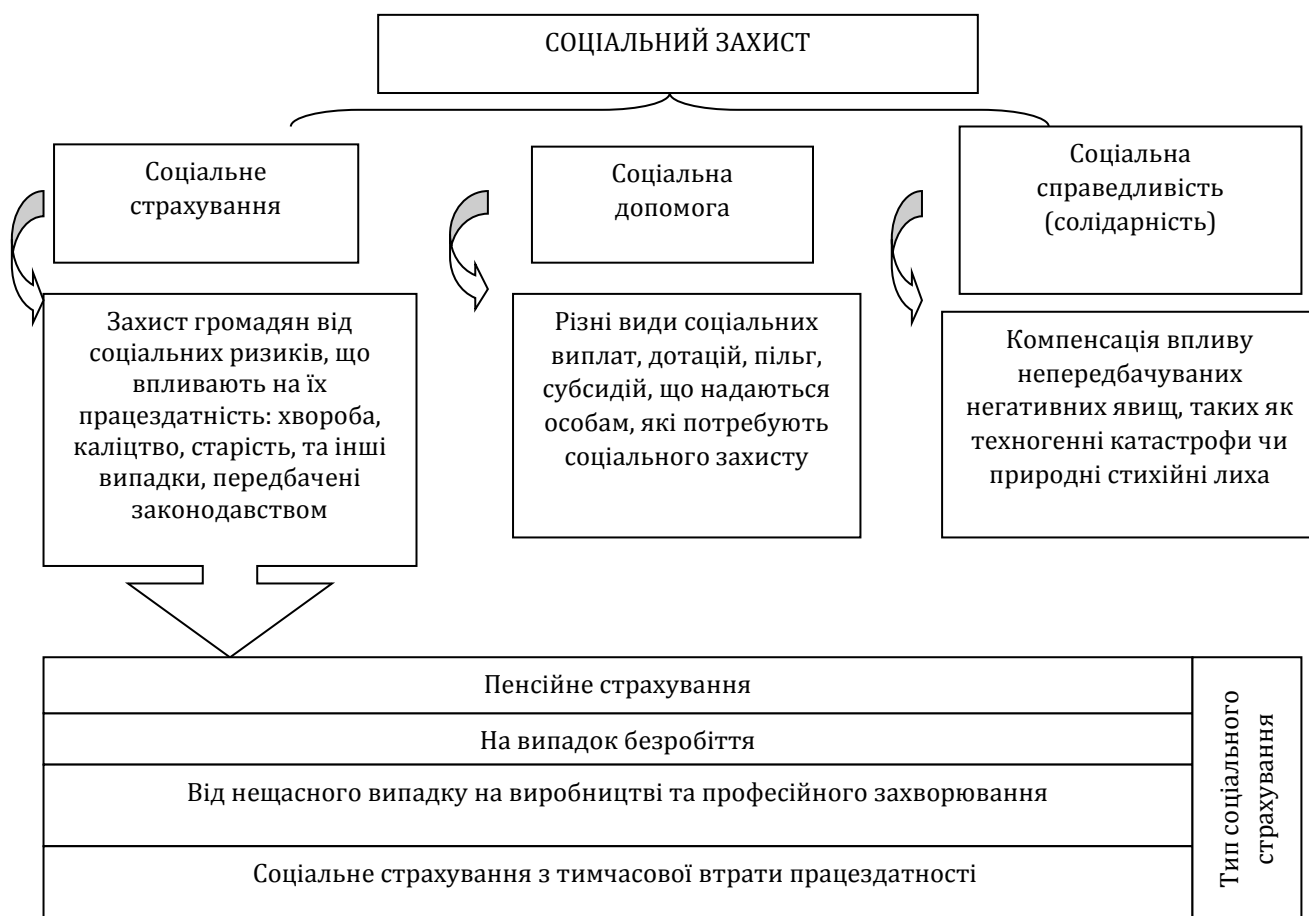


Рис.1. Складові соціального захисту в Україні

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом [2].

Пріоритетний розвиток соціальних фондів пов'язаний з тривалою перебудовою економіки, значним зниженням рівня матеріального забезпечення громадян, зростанням безробіття, демографічною ситуацією, дефіцитом бюджетних ресурсів. Отже, соціально-економічний стан нашого суспільства вказав на необхідність виокремлення надзвичайно важливих соціальних видатків в окрему групу із забезпеченням їх самостійними джерелами доходів. Особливістю державних позабюджетних фондів соціального призначення є те, що вони вирішують завдання соціального захисту населення через механізм загальнообов'язкового державного соціального страхування [3].

Результати діяльності Пенсійного фонду та Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття відомі широкому колу фахівців, як елемент пенсійної реформи та соціальної політики, зокрема збільшенню зайнятості та зменшенню безробіття.

Проте окремі теоретичні, організаційні та

методичні питання статистичного дослідження діяльності Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України ще не вирішені. Відсутність системного підходу при використанні методів статистичного аналізу соціального страхування унеможливорює отримання цілісної оцінки стану та розвитку соціальної сфери і прийняття ефективних управлінських рішень, а також ставить актуальну проблему, що полягає в розробленні відповідного статистичного забезпечення управління соціальними процесами та діяльністю Фондів соціального страхування в Україні, яка вже сьогодні потребує нагального вирішення.

В даній статті при проведенні аналізу стану та тенденцій розвитку фондів соціального страхування докладно розглянуті саме Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

Вжиті Фондом протягом останніх років заходи щодо стабілізації діяльності забезпечили позитивну динаміку у вирішенні проблемних питань роботи: зменшено кредиторську заборгованість, своєчасно виконуються зобов'язання щодо надання матеріального забезпечення і соціальних послуг застрахованим особам та членам їх сімей, усунуто дефіцит бюджету.

Згідно офіційних даних Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності про бюджет на 2012 та 2013 роки 97,4% та 96,6% відповідно припадає на страхові кошти від сплати єдиного соціального внеску [4; 9].

Таблиця 1. Доходи Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, млн. грн.

Доходи	2012 рік	2013 рік
надходження від єдиного соціального внеску та сплати страхових внесків	9 709,3	10 595,4
часткова оплата за путівки	165,2	249,5
інші надходження	91,9	123,0
Всього	9 966,4	10 967,9

Зміни соціальної політики та законодавчі зміни суттєво впливають на роботу Фонду. Так з 2007 р. Фонд не виплачує допомогу при народженні дитини та допомогу по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку та не отримує асигнувань з Державного бюджету. Саме тому структура витрат на виплату грошової допомоги Фондом у 2012 році була такою [4] (таблиця 2).

За офіційними даними Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності витратна частина бюджету Фонду на 2013 рік становить 11 702,9 млн. грн [10]. Заплановані

витрати на виплату допомоги по тимчасовій непрацездатності на 2013 рік 5 762,2 млн. грн, або 49,2 % до загальних витрат, витрати на виплату допомоги по вагітності та пологах - 2 559,4 млн. грн, або 21,9 % у загальних витратах, витрати на поховання - 39,5 млн. гривень. Серед загальних витрат Фонду 17,3% складають витрати на оздоровчі заходи, це витрати на придбання путівок на санаторно-курортне лікування, часткове фінансування санаторіїв-профілакторіїв підприємств, установ та організацій, фінансування оздоровлення дітей тощо.

Таблиця 2. Витрати на виплату грошової допомоги Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, 2012 рік, млн. грн.

Витрати на виплату грошової допомоги			у % до загальних витрат
1	по тимчасовій непрацездатності	5 776,3	72,5
2	по вагітності і пологах	2 101,7	26,4
3	на поховання	39,5	0,5
4	на виплату допомоги громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи	51,0	0,6
ВСЬОГО ВИТРАТ		7 968,5	100,0

Питома вага тільки страхових виплат у загальній сумі витрат складає 71,9 %. На думку автора, для ефективного використання коштів цього виду соціального страхування та запобігання зловживань необхідне підвищення цього показника. Так, фінансування санаторно-курортного лікування та оздоровлення застрахованих осіб і членів їх сімей, позашкільне обслуговування є одним із видів соціальних послуг згідно діючого законодавства. Але, широке коло фахівців вважає доцільним використання коштів лише для проведення страхових виплат.

Так, як основним джерелом надходжень до бюджетів фондів є страхові внески, що утримуються і нараховуються з фонду оплати праці (далі ФОП), то доцільним буде статистичне

вивчення динаміки цього показника. Дослідження динаміки ФОП показує, що за період з 2002 р. по 2012 р. відбувалось динамічне зростання фонду оплати праці та інших виплат, на які нараховуються та з яких утримуються внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, і відповідно відбувалось зростання доходів. У 2009 р. доходи зменшились на 416 млн. грн, що безумовно є негативними наслідками економічної кризи. Тенденцію збільшення фонду оплати праці за період 2002-2013 рр. графічно зображено на рис. 2. Згідно трендового рівня $Y_t = 38993t - 18127$ середньорічний приріст фонду оплати праці становить 39 млрд. грн.

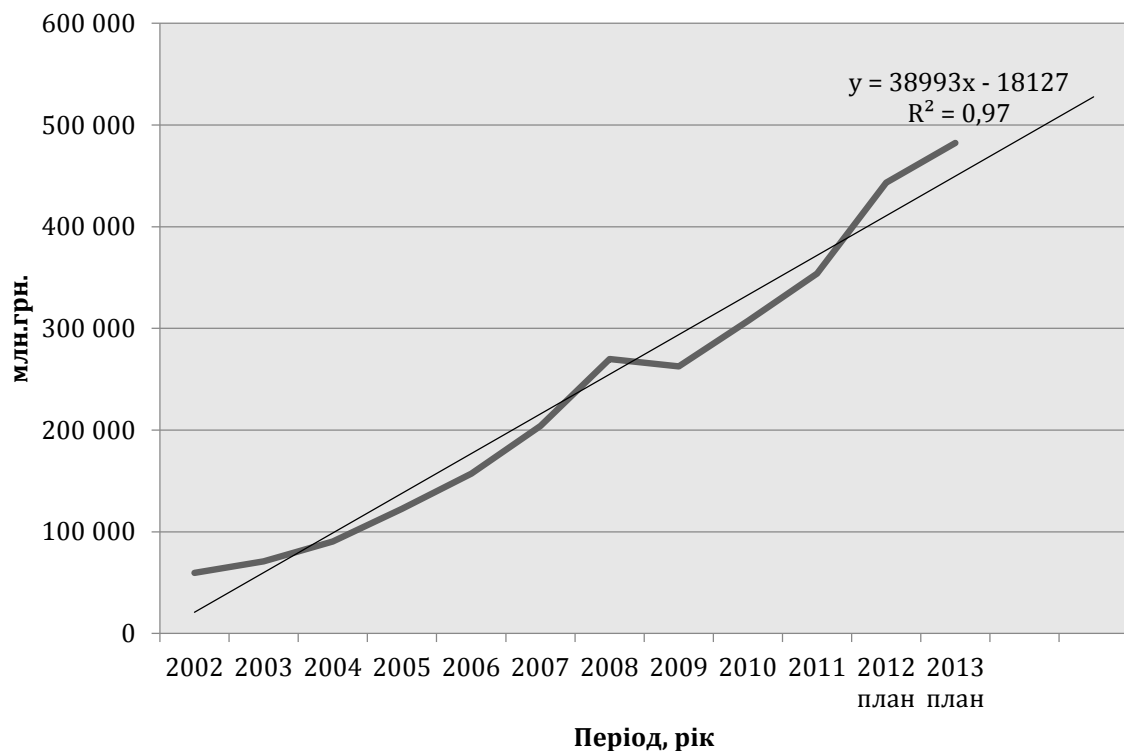


Рис. 2. Динаміка та прогноз фонду оплати праці за період 2002-2013 рр.

Перевірено істотність коефіцієнта детермінації: для досліджуваного ряду динаміки фактичне значення $R^2 = 0,97$ значно перевищує критичне $R_{0,95}^2(1,10) = 0,332$, що з ймовірністю 0,95 підтверджує адекватність лінійного тренду реальному процесові.

Припускаючи, що умови, за яких фонд оплати зростає, найближчим часом не зміняться, можна визначити прогнозне значення на 2014 рік. Очікуваний фонд оплати праці у 2014 році сягне 489 млрд. грн.

У системі соціальних позабюджетних фондів потрібно запровадити досконалі, науково обґрунтовані методи планування доходів і видатків, впорядкувати облік і звітність, посилити результативність контролю за рухом фінансових ресурсів, створити достатню економічну основу забезпечення відшкодування основних фінансових ризиків, що вимагає встановлення обґрунтованого розміру тарифів страхових внесків. Скажімо, за даними бюджетів фондів соціального страхування можна проаналізувати структуру надходжень та витрат, оцінити ступінь локалізації їх у певних регіонах. Для вирішення цих завдань використовують: частотний аналіз, коефіцієнти локалізації, концентрації, подібності

структур. Для обґрунтування управлінських рішень стосовно фінансової стабільності необхідно визначати вплив на динаміку показників, окремих їх складових методом ланцюгових підстановок. Оцінку впливу результатів діяльності за окремими видами страхування та впливу результатів діяльності областних відділень фондів на ефективність Фондів можна оцінити за допомогою індексів середніх величин (індекси середньої заробітної плати, середньої страхової виплати, середнього страхового внеску тощо) та факторного аналізу.

Залежність розвитку системи державного страхування України від економічного зростання та соціально – політичної стабільності країни, а також від політики у цій сфері спонукає до глибокого статистичного дослідження функціонування системи соціального страхування України в тісному зв'язку з іншими соціально-економічними явищами. А отже, формування системи статистичного забезпечення соціального страхування сприятиме підготовці обґрунтованих та ефективних управлінських рішень, спрямованих на підвищення якості і рівня життя населення України.

Список літератури

1. Конституція України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.liga-zakon.com.ua.
2. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс]: закон України від 14.01.98 № 16/98 ВР. - Режим доступу: www.liga-zakon.com.ua
3. Праця в Україні: необхідність якісних змін для суспільної ефективності та гідного життя. Національна профспілкова доповідь Президенту України В. Ф. Януковичу [Текст]. - К.: Видавництво Академії праці та соціальних відносин Федерації профспілок України, 2010.
4. Офіційний сайт Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.fse.gov.ua.
5. Податковий кодекс України [Текст]// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, NN 13- 17.
6. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс]: закон України від 08.07.2010 № 2464-VI ВР. - Режим доступу: www.liga-zakon.com.ua.
7. Ткаченко, Л. Г. Інформаційні можливості Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування [Текст]/ Л. Г. Ткаченко // Статистика України. - 2012. - № 1. - С. 59-63.
8. Качалова, І. В. Методологічні засади формування соціальної статистики та її використання в управлінні [Текст]: дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: 08.00.10 / І. В. Качалова. - 2007. - 386 с.
9. Про бюджет Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності на 2013 рік [Текст] : постанова правління Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 31.07.2012 року № 40.
10. Про внесення змін до бюджету Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності на 2013 рік [Текст] : постанова правління Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 05.03.2013 № 7.
11. Про схвалення основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2013 рік та внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 31 серпня 2011 р. № 907 [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 28.11.2012 року N 1125. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

References

1. *The Constitution of Ukraine. (1996). Retrieved September 15, 2013, from : www.liga-zakon.com.ua.*
2. *Basic Law of Ukraine on compulsory social insurance: the law of Ukraine from 14.01.98 № 16/ 98 BP. (1998). Retrieved September 15, 2013, from : www.liga-zakon.com.ua*
3. *Work in Ukraine : the need for quality changes for public performance and a decent life . National trade union report to the President of Ukraine Viktor Yanukovych. (2010). Kyiv : Academy of Labor and Social Relations Federation of Trade Unions of Ukraine.*
4. *Official site of the Social Insurance Fund for Temporary Disability. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : www.fse.gov.ua.*
5. *Tax Code of Ukraine.(2011). Supreme Council of Ukraine (BVR), 13-17.*
6. *On the collection and accounting of a single fee for obligatory state social insurance : the law of Ukraine from 08.07.2010 № 2464 -VI BP. (2010). Retrieved September 15, 2013, from : www.liga-zakon.com.ua.*
7. *Tkachenko, L. (2012). Information State Register possibility of compulsory social insurance. Statistics of Ukraine, 1, 59-63 .*
8. *Kachalova , I. (2007). Methodological principles of formation of social statistics and its use in the management.*
9. *On Budget Insurance Fund for Temporary Disability in 2013 : Resolution of the Social Insurance Fund for Temporary Disability from 31.07.2012 , № 40. (2012).*
10. *On Amending Budget Insurance Fund for Temporary Disability in 2013: Resolution of the Social Insurance Fund for Temporary Disability from 05.03.2013 № 7. (2013).*
11. *On approval of the major forecasting macroeconomic indicators of economic and social development of Ukraine for 2013 and amendments to the Cabinet of Ministers of Ukraine on August 31, 2011 № 907 : the Cabinet of Ministers of Ukraine of 11.28.2012, N 1125. (2012). Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon4.rada.gov.ua>.*

Стаття надійшла до редакції 14.05.2013 р.

Олександр Володимирович ГУРНАК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Донецький національний технічний університет
вул. Артема, 58, м. Донецьк, 83001, Україна
E-mail: gurnak@rambler.ru
Телефон: +380623010353

Аліна Юріївна ГУРНАК

аспірантка,
кафедра фінансів і банківської справи
Донецький національний технічний університет
вул. Артема, 58, м. Донецьк, 83001, Україна
E-mail: gurnakay@rambler.ru
Телефон: +380623010353

АНАЛІЗ ЗАГРОЗ ПОДАТКОВІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ

Гурнак, О. В. Аналіз загроз податковій безпеці держави [Текст] / Олександр Володимирович Гурнак, Аліна Юріївна Гурнак // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 231-240. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Наведено результати аналізу загроз податковій безпеці держави на основі комплексного підходу. Показано, що більш глибоке їх розуміння потребує ідентифікації джерела, факторів і безпосередньо самої загрози як небезпечної потенційної дії визначеного фактору. За наявності достатньо значної їх кількості вони пов'язані з одним із чотирьох основних джерел загроз податковій безпеці, а саме: станом економіки; станом державних фінансів; особливостями чинних інститутів; соціальними характеристиками суспільства. За кожним джерелом визначено і проаналізовано основні фактори загроз податковій безпеці України. Встановлено, що найбільш небезпечними загрозами є ті, що пов'язані із незадовільними характеристиками економічного розвитку, низьким рівнем добробуту населення. Значущими, але не критичними є загрози, що обумовлені поточною ситуацією у сфері державних фінансів. Значну загрозу податковій безпеці держави формують інституціональні фактори, що пов'язані зі значними масштабами тіньової економіки і низькою податковою культурою і мораллю. Показано, що ефективність діяльності податкових органів і вжиті заходи щодо поліпшення адміністрування податків зменшують рівень загроз податковій безпеці держави. Зроблено висновок, що при аналізі цих загроз необхідно враховувати можливість того, що вони у сукупності можуть значно посилювати одна одну.

Ключові слова: податки; податкова безпека держави; загроза; державний борг; бюджетний дефіцит.

Александр Владимирович ГУРНАК

Алина Юрьевна ГУРНАК

АНАЛИЗ УГРОЗ НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация

Представлены результаты анализа угроз налоговой безопасности государства на основе комплексного подхода. Показано, что более глубокое понимание угроз налоговой безопасности государства требует идентификации источника, факторов и непосредственно самой угрозы как опасного потенциального воздействия определенного фактора. При наличии достаточно большого их количества они связаны с одним из четырех основных источников угроз налоговой безопасности, а именно: состоянием экономики; состоянием государственных финансов; особенностями существующих институтов; социальными

характеристиками общества. Для каждого источника определены и проанализированы основные факторы угроз налоговой безопасности Украины. Установлено, что наиболее опасными являются те, которые связаны с неудовлетворительными характеристиками экономического развития, низким уровнем благосостояния населения. Значимыми, но не критическими являются угрозы, обусловленные текущей ситуацией в сфере государственных финансов Украины. Значительную угрозу налоговой безопасности государства формируют институциональные факторы, связанные со значительными масштабами теневой экономики и низкой налоговой культурой и моралью. Показано, что эффективность деятельности налоговых органов и принятые меры по улучшению администрирования налогов уменьшают уровень угроз налоговой безопасности государства. Сделан вывод, что при анализе угроз налоговой безопасности государства необходимо учитывать возможность того, что они в совокупности могут значительно усиливать друг друга.

Ключевые слова: налоги; налоговая безопасность государства; угроза; государственный долг; бюджетный дефицит.

Oleksandr Volodymyrovych GURNAK

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance and Banking
Donetsk National Technical University
Artema str., 58, Donetsk, 38001, Ukraine
E-mail: gurnak@rambler.ru
Phone: +380623010353

Alina Yuriyivna GURNAK

Postgraduate,
Department of Finance and Banking
Donetsk National Technical University
Artema str., 58, Donetsk, 38001, Ukraine
E-mail: gurnakay@rambler.ru
Phone: +380623010353

ANALYSIS OF TAX SECURITY THREATS AT THE STATE LEVEL

Abstract

In the article the results of the analysis of tax security threats at the state level in an integrated manner are considered. It is shown that a deeper understanding of the tax security at the state level needs to identify the source of the factors and direct threat as a potential dangerous actions specified factor. In case if there are a large number of them they are related to one of the four major sources of threats to security tax, namely the state of the economy, the state of public finance, especially the existing institutions, social characteristics of the society. For each source there have been identified and analyzed the main factors of threats of tax security of Ukraine. It has been found out that the most dangerous threats are those associated with the poor performance of economic development, low living standards. It has been concluded that the significant but not critical threat is that due to the current situation of public finance. Significant threat to the security of the state tax form institutional factors that are associated with large-scale shadow economy and low tax culture and morality. It is shown that the efficiency of the tax authorities and measures taken to improve tax administration tax reduces the threat level security. It is concluded that the analysis of these threats must consider the possibility that they together can greatly enhance one another.

Keywords: taxes; tax security of a state; threat; state debt; budget deficit.

JEL classification: H29

Виконання сучасною державою своїх функцій, надання населенню суспільних благ і послуг потребує формування і використання владою державного і місцевих бюджетів. Основним джерелом доходів бюджетів є податки. У цьому контексті дуже важливим для соціально-економічної безпеки країни постає питання

забезпечення стабільності і достатнього обсягу податкових надходжень, адже навіть невелика затримка коштів може завдати значної шкоди та призвести до вельми негативних змін в економіці, нестабільності у суспільстві. Тому на сьогодні значної актуальності набувають питання аналізу

податкової безпеки держави, визначення основних загроз та їх мінімізація.

Слід зазначити, що доволі значна кількість наукових робіт присвячена проблемам національної, економічної безпеки держави, але дослідження проблеми податкової безпеки поки ще знаходяться на початковому етапі. Однак вже отримано і певні наукові здобутки, що відображено в роботах Баранецької О. В., Гранатурова В. М., Десятнюк О. М., Мартинюка В. П., Тимофєєвої І. Ю., Ясенова І. Б. та інших. При цьому Десятнюк О. М. розглядає проблеми забезпечення податкової безпеки на основі дослідження податкових ризиків, формування факторних комплексів джерел податкових ризиків [1, с. 81-95]. Гранатуров В. М. і Ясенова І. Б. акцентують увагу на загальних умовах, що сприяють існуванню податкових ризиків [2, с. 86-95]. Тимофєєва І. Ю. особливу увагу звертає на класифікацію ознак у системі податкової безпеки: за джерелами виникнення небезпеки, за рівнями, за ступенем вірогідності, видами збитку та за значущістю [3, с. 18-21]. Мартинюк В. П. і Баранецька О. В. зосередились на фіскальній безпеці держави і проводять оцінку показників, що її характеризують, проте не визначають, яким чином співвідноситься фіскальна і податкова безпека держави [4, с. 15-21], якою мірою перетинаються множини загроз податковій і фіскальній безпеці держави.

Отже, на сьогодні наявні знання щодо загроз податковій безпеці держави потребують систематизації, поглиблення та розширення.

Метою нашої статті є дослідження загроз податковій безпеці держави на основі комплексного підходу. Для досягнення поставленої мети необхідно більш глибоко проаналізувати сутність податкової загрози на основі логічного впорядкування таких її елементів, як джерело загрози, фактор загрози, реалізація загрози. Крім того, доцільно ідентифікувати загрози податковій безпеці держави і провести їх аналіз у контексті забезпечення податкової безпеки України.

Податкова безпека держави є однією з найважливіших складових фінансової безпеки. Її значення багаторазово зростає в умовах, коли перед державою постають проблеми стимулювання соціально-економічного розвитку.

У результаті нестабільного надходження податкових платежів, у недостатньому розмірі, знижується якість надання державою суспільних благ і послуг населенню. Слід зазначити, що податки виступають не тільки головним джерелом фінансових ресурсів держави, а й інструментом впливу на економічні і соціальні процеси. Отже, забезпечення податкової складової безпеки держави – об'єктивна реальність сьогоdnішнього дня не тільки для України, але й для всіх тих країн світу, які обрали модель будови соціально орієнтованої ринкової економіки.

Попри те, що у податковому законодавстві терміни «податкова безпека держави», «податкові загрози» поки що не використовуються, ця проблематика розглядається у сучасних наукових публікаціях. Одне з найбільш змістовних визначень запропоновано Тарангул Л. Л.: «податкова безпека – це забезпечення зростання ресурсного потенціалу для соціально-економічної стабільності та розвитку держави, збереження цілісності фінансової системи, протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам України» [5, с. 145].

Перш ніж розробляти певні рекомендації і застосовувати дії щодо управління податковою безпекою держави, необхідно визначитися, що є загрозами для неї. Відомий російський науковець у сфері економічної безпеки Сенчагов В. К. пропонує розглядати загрози як один з численних деструктивних факторів безпеки, що має широкий діапазон негативних виявів, зокрема небезпека, криза, кризова ситуація, катастрофа, деструкція, деформаційні процеси та ін. [6, с. 107]. Варналій З. С. зазначає, що загроза – конкретна і безпосередня форма небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов [5, с. 21].

На наш погляд, більш повне розкриття змісту поняття загрози податковій безпеці держави потребує комплексного підходу, що обумовлює необхідність ідентифікації:

- джерела загрози;
- факторів загрози;
- безпосередньо загрози як небезпечної потенційної дії визначеного фактору.

Джерела як потенційні носії загроз, породжують деструктивні фактори, що негативно впливають на рівень безпеки та призводять до самої загрози (рис. 1).

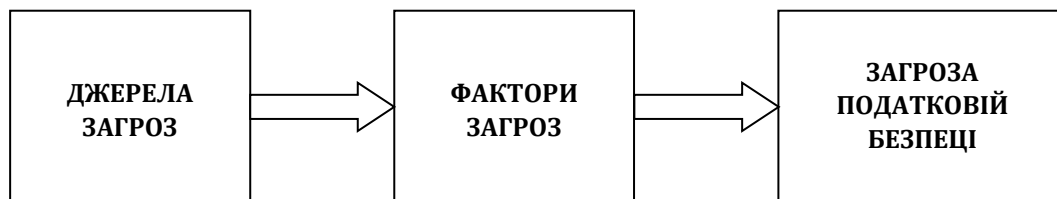


Рис. 1. Структура загрози податковій безпеці держави

Існує значна кількість факторів загроз та інших деструктивних обставин, які можуть негативно вплинути на стабільність податкової системи.

Отже, для систематизації дестабілізуючих чинників доцільно згрупувати їх за джерелами походження.

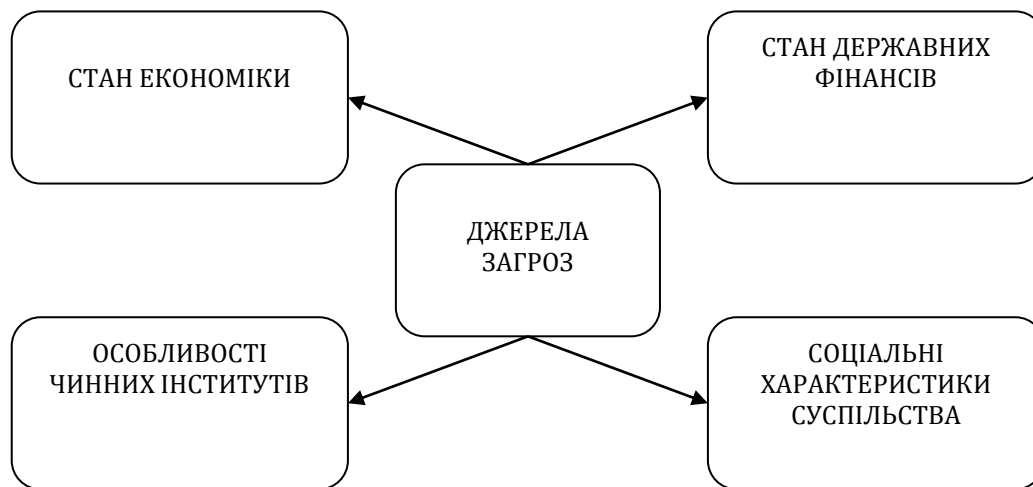


Рис. 2. Основні джерела загроз податковій безпеці держави

На рис. 2 відображено основні джерела загроз податковій безпеці держави, а саме: стан економіки; стан державних фінансів; особливості чинних інститутів; соціальні характеристики суспільства. Через велику кількість факторів, яку породжує кожне з наведених джерел податкових загроз, виникає необхідність виділити ті дестабілізуючі чинники, ступінь впливу яких на податкову безпеку найбільш вагомий. Слід також урахувати рівень вразливості окремих сфер податкової системи. Наступним кроком буде оцінка та аналіз ідентифікованих факторів через відповідні показники.

Найбільш важливими факторами податкової безпеки держави, що породжуються станом національної економіки, на наш погляд, є характеристики економічного розвитку, рівень добробуту населення та інфляції.

Характеристика економічного розвитку. За умов економічного зростання держава може скоротити частину витрат на економіку і тим

самим зменшити потребу у податкових надходженнях. Водночас є підстави очікувати, що обсяг податкових надходжень буде збільшуватися через те, що в умовах економічного підйому зростають обсяги як корпоративних, так і індивідуальних доходів, обсяги споживання, що є базою для справляння найбільш важливих бюджетотвірних податків. За умов економічного спаду динаміка потреб і податкових надходжень змінюється на протилежну, а саме: держава потребує більше податків, обсяг яких з об'єктивних причин скорочується, внаслідок чого рівень податкової безпеки може суттєво знизитися.

Найбільш важливими показниками, які характеризують стан національної економіки, є показники рівня і динаміки валового внутрішнього продукту (ВВП). Значення цих показників за декілька останніх років для України наведено у табл. 1.

Таблиця 1. Темпи приросту номінального ВВП за період 2007-2012 рр. [7]

Період	Номінальний ВВП, млн. грн.	Абсолютний приріст номінального ВВП, млн. грн.	Темпи приросту номінального ВВП, %
2007 р.	720 731	176 578	32,45
2008 р.	948 056	227 325	31,54
2009 р.	913 345	-34 711	-3,66
2010 р.	1 082 569	169 224	18,53
2011 р.	1 316 600	234 031	21,62
2012 р.	1 408 889	92 289	7,01

За даними табл. 1 спостерігається зменшення у 2009 р. номінального ВВП аж на 34 711,00 млн. грн,

що пояснюється економічним спадом, який став наслідком впливу світової кризи на розвиток

вітчизняної економіки. Темпи приросту ВВП за період 2010-2012 рр. так і не досягли передкризового рівня. Динаміка економічного зростання України у 2012 р. залишалась позитивною, але відбулося значне уповільнення економічного зростання – темпи приросту ВВП зменшилися до 7,01%. Це обумовлено скороченням виробництва валової доданої вартості за більшістю видів економічної діяльності: якщо у 2011 р. зростання ВВП забезпечувалось передусім галузями реального сектору економіки, то у 2012 р. – насамперед сферами транспорту і торгівлі, що пов'язано з підготовкою і проведенням Євро-2012, а також задоволенням платоспроможного попиту населення внаслідок зростання доходів [8]. Загалом така динаміка ВВП формує низку ризиків для макроекономічного становища країни та може призвести до збільшення потреби у надходженнях до бюджету країни.

Рівень добробуту населення. За високого рівня добробуту населення є потенційна база для збільшення податків за гострої фіскальної необхідності. У випадку, коли рівень добробуту населення низький, можливості збільшити податки обмежені, що негативно впливає на оцінку рівня податкової безпеки держави. Показником, що відображає дію цього фактора, є величина ВВП на душу населення.

За даними The Global Competitiveness Report World Economic Forum, ВВП на душу населення в Україні у 2012 році становив 3877,0 US\$ [9]. Незважаючи на достатньо низький рівень зростання ВВП, Україна залишилася на 92 місці із 148 країн за рівнем ВВП на душу населення. Водночас Російська федерація посідає 47 місце (14 247,0 US\$), Латвія – 49 місце (13 900,0 US\$), Казахстан – 57 місце (11 773,0 US\$) [9]. Тобто рівень добробуту українського населення залишається достатньо низьким, навіть порівняно з країнами колишнього СРСР, і цей факт свідчить

про те, що сучасний рівень добробуту населення України формує значну загрозу податковій безпеці державі, особливо за несприятливої динаміки ВВП.

Інфляція. Наступним фактором, що має вагомий потенційний вплив на рівень податкової безпеки держави, є рівень інфляції в країні. За умов високого її рівня виникають стимули для економічних суб'єктів порушувати встановлені терміни сплати податків. Сплачувати податки пізніше, навіть з урахуванням штрафів та інших фінансових санкцій, є економічно більш вигідно, оскільки гроші суттєво знецінюються. Така поведінка платників становить суттєву загрозу податковій безпеці держави.

За даними Міністерства фінансів України, підсумковий індекс інфляції за період 2001-2012 рр. становив 286,3%, але є і позитивна динаміка: рівень інфляції з середини 2011 року залишається майже незмінним [10]. Відповідно до звіту The Global Competitiveness Report, середньорічна зміна індексу споживчих цін в Україні у 2012 році дорівнювала 0,6%, що є найнижчим показником серед 148 аналізованих країн, і це безумовно підтверджує позитивну динаміку [9]. Тобто за останні два роки рівень інфляції мав несуттєвий вплив на рівень податкових надходжень. При збереженні зазначених тенденцій цей фактор не буде становити суттєвої загрози податковій безпеці України.

Наступним джерелом є система державних фінансів, від стану і ефективності функціонування якої залежать можливості та характер державного впливу на економіку загалом. Величина бюджетного дефіциту, державного боргу, поточний рівень податкового тягаря – основні фактори загроз податковій безпеці держави.

Величина бюджетного дефіциту. Дефіцит бюджету, відповідно до ст. 2 Бюджетного кодексу України, – це перевищення видатків бюджету над його доходами [11]. Динаміка показників дефіциту Державного бюджету України показана у табл. 2.

Таблиця 2. Розрахунок дефіциту державного бюджету України за період 2008-2012рр. [7; 10]

Період	Державний бюджет (млн. грн.)			Відношення дефіциту, профіциту державного бюджету до ВВП, %
	доходи	видатки	дефіцит (-), профіцит (+)	
2008 р.	231 686,3	241 454,5	-9 768,2	-1,0
2009 р.	209 700,3	242 437,2	-32 736,9	-3,6
2010 р.	240 615,2	303 588,7	-62 973,5	-5,8
2011 р.	314 616,9	333 459,5	-18 842,6	-1,4
2012 р.	346 025,5	395 681,5	-49 656,0	-3,5

З даних, наведених у табл. 2, видно, що явище бюджетного дефіциту в Україні є постійним. Значне збільшення дефіциту Державного бюджету у 2010 році свідчить про пережиту світову економічну кризу та пов'язане з необхідністю збільшення витрат на реалізацію антикризових

заходів, соціальні виплати, повільним відновленням економіки в тому періоді.

Наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 затверджено Методику розрахунку рівня економічної безпеки України, де з метою моніторингу та контролю фінансового розвитку

визначено основні індикатори стану економічної безпеки України. Згідно з цією методикою граничне значення відношення дефіциту (профіциту) державного бюджету до ВВП складає 3% [12]. Хоча цей критичний рівень не зафіксовано у Бюджетному кодексі України або будь-якому Законі України, при складанні головного кошторису країни уряд намагається його врахувати. Однак розрахунки, наведені в табл. 2, показують, що фактичні значення цього показника у 2009, 2010 та 2012 роках перевищували граничні 3%. Це свідчить про загрозову ситуацію для всієї фінансової системи країни, в тому числі і для податкової безпеки. Значний розмір бюджетного дефіциту, коли можливості його покриття за рахунок внутрішніх і

зовнішніх позик чи емісії грошей вичерпано, може призвести до необхідності збільшення податків.

Величина державного боргу. Відповідно до ст. 2 Бюджетного Кодексу України, державний борг – загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, разом з борговими зобов'язаннями держави, що вступають у дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору [11]. Значний державний борг призводить до збільшення витрат на його обслуговування (сплати відсотків, або певної його частини), що обумовлюватиме додаткову потребу у податкових надходженнях, а відтак спричинить загрозу податковій безпеці.

млрд. грн.

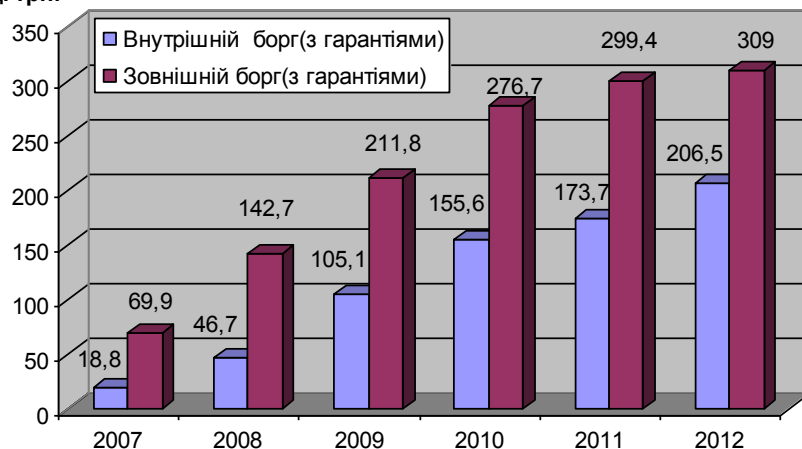


Рис. 3. Динаміка державного та гарантованого державою боргу України за період 2007-2012 рр. [8]

На рис. 3 відображено, що сума державного боргу з кожним роком зростає. За 2012 р. державний борг збільшився на 42,4 млрд. грн. (9%) та досяг 515,5 млрд. грн. Це відбулося за рахунок зростання внутрішнього боргу на 19%, який таким чином досяг 206,5 млрд. грн, тоді як зовнішній борг збільшився на 3% і станом на 31. 12. 2012 р. становив 309,0 млрд. грн. З початку 2012 р. частка зовнішнього боргу України знизилася з 63,3 % до 59,9 %, що свідчить про орієнтацію уряду на внутрішні боргові ринки [8].

Одними з індикаторів стану державного боргу та боргової залежності країни є аналіз такого показника, як співвідношення обсягу державного боргу до ВВП. Значення цього показника свідчить про економічно безпечний розмір державного боргу і відповідає критеріям, визначеним Бюджетним кодексом України: критичний рівень показника не повинен перевищувати 60% [11]. За даними Міністерства фінансів України 2009-2012 рр., державний борг країни поки ще далеко не дотягує до річного ВВП, залишаючись у діапазоні 30-40% [10]. Однак попри цей факт зазначимо, що Україна все ж таки достатньо швидко нарощує борги, і здебільшого ці кошти використовуються

не на інвестиції, а на цілі поточного споживання. За таких обставин зростання державного боргу збільшує витрати наступних бюджетів на їх обслуговування та погашення і, відповідно, звужує фінансові можливості уряду та погіршує рівень податкової безпеки держави.

Поточний рівень податкового навантаження. Сьогодні в Україні досить гостро стоїть питання податкового навантаження (податкового тягаря). Адже податкове навантаження є важливою характеристикою побудованої системи оподаткування в країні. Термін «податкове навантаження» у найбільш широкому розумінні визначається як ефекти впливу податків на економіку загалом та на окремих їх платників, пов'язані з економічними обмеженнями, що виникають у результаті сплати податків і відволікання коштів від інших можливих напрямів їх використання [13, с. 460].

За даними Світового банку, податкове навантаження як частка податкових надходжень центрального уряду до ВВП в Україні у 2011 році було на рівні 18,5%. При порівнянні із сусідніми країнами рівень податкового навантаження в Україні дещо вищий: Білорусія – 15%, Польща –

17%, Російська Федерація – 15%, Румунія – 17,9% [14]. Однак рівень податкового навантаження більшості ринково розвинутих країн достатньо високий: Великобританія – 27,4%, Данія – 33,8%, Франція – 21,3%, Швеція – 21,9% [14], і цей факт не заважає зазначеним країнам достатньо успішно вирішувати поточні і перспективні проблеми забезпечення соціально-економічного розвитку. У цьому контексті доречно звернути увагу на висновки з досліджень проблем оподаткування на основі еволюційного підходу, які, зокрема, полягають у тому, що не слід шукати загальних рецептів, оскільки податкові відносини формуються в різних еволюційно-біологічних, цивілізаційно-культурних і соціально-економічних умовах, і для різних груп країн (податкових популяцій) можуть суттєво відрізнятися [15]. З огляду на це, рівень податкового навантаження в Україні можна охарактеризувати як досить значний. Подальше збільшення податкового навантаження через введення нових податків або підвищення ставок чинних створюватиме вкрай несприятливі умови для соціально-економічного розвитку, можливо навіть призведе до скорочення податкових надходжень, а отже, становить суттєву загрозу податковій безпеці держави.

Інституціональне середовище також породжує низку факторів, що формують потенційну загрозу податковій безпеці держави. Серед інституціональних факторів податкових загроз доцільно виділити такі: рівень тіньової економіки; податкова мораль і культура; рівень ефективності органів податкової влади, у тому числі і рівень їх корумпованості; якість законодавства у сфері оподаткування.

Рівень тіньової економіки. Однією з найсуттєвіших загроз є тіньова економіка. Це явище властиве будь-якій економічній системі, але в країнах з трансформаційною економікою воно набирає загрозливих масштабів. Відповідно до розрахунків Міністерства економічного розвитку та торгівлі України (згідно з Методичними рекомендаціями розрахунку рівня тіньової економіки, затвердженими Наказом Мінекономіки від 18. 02. 2009 р. № 123) обсяг тіньової економіки у 2006-2011р. становив від 28 % до 39 % ВВП [16]. Розрахунки визнаних зарубіжних фахівців свідчать, що рівень тіньової економіки у 1999-2007 році повільно знижувався, але в середньому був доволі високим – 49,7% ВВП [17, с. 161]. Значні масштаби тіньової економіки спричиняють неотримання бюджетом відповідних податкових платежів. Крім того, наявність підприємств, які знаходяться «в тіні», тобто ухиляються від сплати податків, призводить до спотворювань розподілу податкового тягаря, який за таких обставин лягає на сумлінних платників податків. Така несправедливість підриває податкову мораль чесних платників податків. Загалом значні

масштаби тіньової економіки в Україні створюють значну загрозу податковій безпеці держави.

Податкова мораль і культура. Низький рівень податкової культури обумовлюється відсутністю усвідомленням вкрай важливої ролі, яку відіграють податки у соціально-економічному розвитку. Водночас низький рівень податкової моралі і податкової культури може формуватися під впливом корупції в органах влади загалом і в податкових органах зокрема, негативної оцінки щодо ефективності витрачання владою бюджетних коштів, наявних фактів порушень податкового законодавства без настання відповідальності, зловживань щодо використання податкових пільг тощо.

Рівень ефективності органів податкової влади. Досить часто лунають нарікання на адресу органів податкової влади, тобто органів, що здійснюють адміністрування і контроль за сплатою податків, з приводу їх неефективності і значної корумпованості. Часто такі судження підкріплюються незаперечними фактами. Водночас необхідно відзначити певні позитивні моменти у цьому напрямку. Так, за даними рейтингу країн щодо легкості сплати податків Paying Taxes 2013, витрати часу на виконання типовим підприємством усіх податкових зобов'язань становили 491 годину, що значно більше, ніж у багатьох інших країнах. Проте, порівняно з даними зазначеного рейтингу попереднього року, витрати на виконання податкових зобов'язань скоротилися на 166 годин, що становить понад 25% [18, 19]. При цьому, якщо порівняти поточний показник з даними п'ятирічної давнини (з рейтингом Paying Taxes 2008), то витрати часу на виконання податкових зобов'язань зменшилися більше ніж у 4 рази [20]. Досягати прогресу у цьому питанні дозволила не лише довгоочікувана оптимізація кількості податкових платежів, але й широке використання сучасних інформаційних технологій щодо подання електронної звітності. Запровадження процесу безконтактного спілкування із платниками податків, автоматизація податкових процедур не лише сприяє економії витрат часу фахівців підприємств, але й зменшує можливості для поширення корупції.

Звернімо увагу ще на один момент, який об'єктивно характеризує ефективність діяльності податкових органів і пов'язаний із ймовірністю виявлення фактів ухилення від сплати податків під час податкового контролю. Оскільки безпосередньо визначити цей показник достатньо важко (необхідно, наприклад, проводити повторні перевірки або опитування серед обізнаних фахівців підприємств, будучи впевненими, що їх відповіді з цього питання будуть достовірними), скористаємося непрямим методом. Оцінку ймовірності виявлення контролюючими органами

приховуваних платником податків можна отримати на основі зіставлення фактичних сум донарахувань і штрафів із тими, якими вони мали б бути, виходячи із оцінок масштабів тіньової економіки міжнародними експертами. У випадку, якщо ці дві величини збігаються, це можна розглядати як свідчення того, що під час перевірок контролюючі органи виявляють увесь прихований дохід і несплачені податки. Результати розрахунків, проведених на основі оцінки середнього рівня тіньової економіки в Україні А. Буехна і Ф. Шнейдера (49,7% ВВП) [17, с. 161] та інформації начальника спеціалізованої податкової інспекції по роботі з великими платниками податків у м. Донецьку В. Коновала, що «на частку примусового стягнення коштів і надходжень від контролюльно-перевірочної роботи припадає лише 2%» [21, с. 10], показали, що ймовірність виявлення прихованого доходу під час документальних перевірок становить 0,9134 або 91,34%.

Таким чином упроваджені зміни у адміністрування податків і рівень ефективності контрольної роботи податкових органів в Україні, на наш погляд, сприяють посиленню податкової безпеки держави.

Якість законодавства у сфері оподаткування. Серед основних недоліків податкового законодавства слід назвати його нестабільність. Кожна політична сила, що приходить до влади, запроваджує власний політичний курс, у результаті чого приймаються рішення щодо запровадження нових законів, у тому числі у податковій сфері. У результаті спостерігається дуже високий рівень податкової безпеки платників податків та дуже низький рівень інвестування в українську економіку. Важливою є адаптованість податкового законодавства до економічних процесів, що відбуваються в країні на сучасному етапі розвитку, неадекватність законодавства – це ще одна суттєва загроза для держави взагалі.

Наявність суперечностей у податковому законодавстві, неоднозначність дозволяє різне його трактування. Цим фактом успішно користуються платники податків, що дозволяє їм отримати більші прибутки і не нести за це відповідальності перед законом. Недосконалість законодавства збільшує у податкових органах ризики неефективності адміністрування податків і контролю за їх сплатою [1, с. 93-94].

Список літератури

1. Десятнюк, О. М. Джерела податкових ризиків та теоретико-методологічний інструментарій їх дослідження [Текст] / О. М. Десятнюк // Вісник ТНЕУ. – 2009. – № 1. – С. 81-95
2. Гранатуров, В. М. Податковий ризик держави: визначення та класифікація [Текст] / В. М. Гранатуров, І. Б. Ясенова // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 86–95
3. Тимофеева, И. Ю. Налоговая безопасность государства и бизнеса: теория и практика [Текст]: монография [Текст] / И. Ю. Тимофеева. – М: «Глобус», 2009. – 322 с.

Основним соціальним фактором, який може нести загрозу податковій безпеці держави, на наш погляд, є значне *соціальне розшарування суспільства*, що історично склалося в нашому суспільстві. Цей фактор значно посилюється нерівномірним розподілом податкового навантаження, що спричиняє чинне законодавство. Прагнення досягти соціальної справедливості потребує впровадження прогресивних систем оподаткування доходів, водночас формуються стимули до відтоку доходів заможних прошарків суспільства до офшорів, інвестування капіталів у зарубіжних країнах з більш сприятливими умовами оподаткування. Унаслідок цього податкова безпека держави може суттєво погіршитися.

Таким чином, застосування комплексного підходу дозволило провести аналіз за різними джерелами і факторами загроз податковій безпеці України. Найбільш небезпечними загрозами виявилися ті, що пов'язані із незадовільними характеристиками економічного розвитку, низьким рівнем добробуту населення та зростаючим розшаруванням населення в економічному плані. Як достатньо напружену, хоча і не критичну, з точки зору формування загроз податковій безпеці держави, можна охарактеризувати ситуацію у сфері державних фінансів. Значну загрозу податковій безпеці держави формують інституціональні фактори, що пов'язані із значними масштабами тіньової економіки і низькою податковою культурою і мораллю. Ефективність діяльності податкових органів і вжиті заходи щодо поліпшення адміністрування податків зменшують рівень загроз з боку цього фактору.

Водночас, як би не оцінювалася та чи інша загроза податковій безпеці у поточний момент, щоб не допустити падіння рівня податкової безпеки необхідно здійснювати постійний моніторинг ідентифікованих факторів за визначеними джерелами загроз податковій безпеці держави.

Наприкінці варто зазначити, що при аналізі загроз податковій безпеці держави необхідно враховувати можливість того, що вони у сукупності можуть значно посилювати одна одну, що може привести до край небажаних наслідків. Це обумовлює доцільність подальших досліджень у напрямку розробки інтегральної оцінки рівня загроз податковій безпеці держави.

4. Мартинюк, В. П. Оценка отдельных показателей фискальной безопасности государства [Текст] / Мартинюк В. П., Баранецкая О. В. // Бизнес Інформ. – 2013. – №8. – С. 15-21.
5. Економічна безпека [Текст] / за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647с.
6. Экономическая безопасность России: Общий курс [Текст] / Под ред. В. К. Сенчагова. 2-е изд. – М: Дело, 2005. – 896 с.
7. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
8. Ризики посткризового розвитку фінансового сектору України: джерела, оцінки, інструменти стабілізації. Аналітична доповідь. За ред. Я. А. Жаліла [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_nauk_an_rozrobku/finsector_riski.pdf.
9. The Global Competitiveness Report 2013–2014. World economic forum [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-4.Pdf.
10. Ставки, індекси, тарифи, розраховані Міністерством фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua>
11. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
12. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
13. Ткаченко, Т. Порівняльний аналіз податкового навантаження в економіці України та країнах з розвинутою ринковою економікою [Текст] /Т. Ткаченко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 460–464.
14. Tax revenue. The World Bank. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.TOTL.GD.ZS>
15. Вишневский, В. П. Эволюционная теория и налоговые популяции [Текст] / В. П. Вишневский, О. В. Гурнак, Е. Н. Вишневская // Європейський вектор економічного розвитку. Збірник наукових праць. – 2012. – Вип. 2 (13). – С 167 – 172.
16. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналіт. доп. / Т. А. Тишук, Ю. М. Харазішвілі, О. В. Іванов; за заг. ред. Я. А. Жаліла [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/TEN.indd-532d7.pdf>.
17. Buehn, A. Shadow economies around the world: novel insights, accepted knowledge, and new estimates [Text] / Andreas Buehn, Friedrich Schneider // International Tax and Public Finance. – 2012. – Vol 19(1). – P. 139-171.
18. Paying Taxes 2013. The Global Picture. – PWC and World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Special-Reports/Paying-Taxes-2013.pdf>.
19. Paying Taxes 2012. The Global Picture. – PWC and World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Special-Reports/Paying-Taxes-2012.pdf>
20. Paying Taxes 2009. The Global Picture. – PWC and World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Special-Reports/DB09->
21. Уплата налогов – почетная обязанность каждого гражданина [Текст] // Вестн. – 16 декабря 2011. – №49(190).

References

1. Desyatnyuk, O. M. (2009). Sources of tax risks and the theoretical and methodological tools of research. Bulletin TNEU, 1, 81-95.
2. Granaturov, V. M., Yasenova, I. B. (2007). State tax risk : definition and classification. Finance of Ukraine, 10, 86-95.
3. Timofeev, I. Yu. (2009). Security of the State Tax Business: Theory and Practice. Moscow: "Globus".
4. Martyniuk, V. P., Baranetska, O. V. (2013). Evaluation of selected indicators of fiscal security of the State. BIZNES INFORM, 8, 15-21.
5. Varnaliy, Z. S. (2009). Economic Security. Kyiv : Knowledge.
6. Senchagov, V. K. (2005). The economic security of Russia: General Course. Moscow: Business.
7. The official web site of the Ministry of Finance of Ukraine. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.minfin.gov.ua/>.
8. Zalilo, Y. A. (2013). Risks of post-crisis development of the financial sector in Ukraine : sources, evaluation, stabilization tools. The analytical report. Retrieved September 15, 2013, from : http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_nauk_an_rozrobku/finsector_riski.pdf.

-
9. *The Global Competitiveness Report 2013-2014. World economic forum (2013). Retrieved September 15, 2013, from : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-4.pdf.*
 10. *Rates, indices, rates, calculated by the Ministry of Finance of Ukraine (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://index.minfin.com.ua>*
 11. *The Budget Code of Ukraine (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.*
 12. *Methods of calculating the economic security of Ukraine (2013). Retrieved September 15, 2013, from : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?Art_id=97980&cat_id=38738.*
 13. *Tkachenko, T. (2009). Comparative analysis of the tax burden in the economy of Ukraine and countries with developed market economies. [Formation of a market economy in Ukraine, 19, 460-464.*
 14. *Tax revenue. The World Bank. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.TOTL.GD.ZS>.*
 15. *Vyshnevskyy, V. P., Hurnak, A., Vyshnevskaya, E. N. (2012). Evolutionary theory and tax population. European vector of economic development. Collected papers, Vol. 2(13), 167-172.*
 16. *Tyshchuk, T. A., Kharazishvili, Y. M., Ivanov, O. V. (n.d.). The shadow economy in Ukraine : the scope and directions Response. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/TEN.indd-532d7.pdf>.*
 17. *Buehn, A., Schneider, F. (2012). Shadow economies around the world: novel insights, accepted knowledge, and new estimates. International Tax and Public Finance, Vol 19(1), 139-171.*
 18. *Paying Taxes 2013. The Global Picture. – PWC and World Bank. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Special-Reports/Paying-Taxes-2013.pdf>.*
 19. *Paying Taxes 2012. The Global Picture. – PWC and World Bank. (2012). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Special-Reports/Paying-Taxes-2012.pdf>.*
 20. *Paying Taxes 2009. The Global Picture. – PWC and World Bank. (2009). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Special-Reports/DB09->*
 21. *Paying taxes - the honorable duty of every citizen (2011, December 16). News, 49 (190).*

Стаття надійшла до редакції 18.10.2013 р.

Марія Миколаївна ДАНИЛЮК

аспірантка,
кафедра фінансів суб'єктів господарювання і страхування,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська 11, м. Тернопіль, 46020, Україна
E-mail: malculum@mail.ru
Телефон: +380968833100

**ВПЛИВ ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ НА МАКРОЕКОНОМІЧНУ
СТАБІЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ**

Данилюк, М. М. Вплив виконання державного бюджету на макроекономічну стабільність в Україні [Текст] / Марія Миколаївна Данилюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С.І.Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 241-247. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті проаналізовано виконання доходної та видаткової частини Державного бюджету України за період 2010-2012 рр. Визначено основні економічні і політичні фактори, що вплинули на стан виконання Державного бюджету України, зокрема прийняття нових Бюджетного та Податкового кодексів, які покликані забезпечити перспективний розвиток бюджетної та податкової системи, а це дозволить скерувати систему управління державними фінансами в напрямку економічного зростання та покращення інвестиційного клімату України. Проілюстровано динаміку основних податкових надходжень до Державного бюджету України та структуру функціональної класифікації видатків. Виявлено, що відповідно до сучасних умов соціально-економічного розвитку України доходи Державного бюджету потрібно розглядати як базову фінансову основу здійснення видатків. Сформульовано окремі напрями удосконалення виконання Державного бюджету України.

Ключові слова: бюджет; виконання бюджету; доходи бюджету; видатки бюджету; казначейська система.

Мария Николаевна ДАНИЛЮК

**ВЛИЯНИЕ ВЫПОЛНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА НА
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ В УКРАИНЕ**

Аннотация

В статье проанализировано выполнение доходной и расходной части Государственного бюджета Украины за период 2010-2012 гг. Определены основные экономические и политические факторы, которые повлияли на состояние выполнения Государственного бюджета Украины, в частности принятия новых Бюджетного и Налогового кодексов, которые призваны обеспечить перспективное развитие бюджетной и налоговой системы, а это в свою очередь позволит направить систему управления государственными финансами в сторону экономического роста и улучшения инвестиционного климата Украины. Проиллюстрирована динамика основных налоговых поступлений в Государственный бюджет Украины и структуру функциональной классификации расходов. Обнаружено, что в соответствии с современными условиями социально-экономического развития Украины доходы бюджета следует рассматривать как базовую финансовую основу осуществления расходов. Сформулированы отдельные направления совершенствования выполнения Государственного бюджета Украины.

Ключевые слова: бюджет; выполнение бюджета; доходы бюджета; расходы бюджета; казначейская система.

Maria Mykolaivna DANYLYUK

Postgraduate,
Department of Finance of Entrepreneurial Subjects and Insurance
Ternopil National Economic University
Lvivska str., 11, Ternopil, 46020, Ukraine
E-mail: malculum@mail.ru
Phone: +380968833100

IMPACT OF THE STATE BUDGET FOR MACROECONOMIC STABILITY IN UKRAINE

Abstract

The paper analyzes the performance of revenue and expenditure parts of the State Budget of Ukraine for the period of 2010-2012. The main economic and political factors that influenced the implementation of the State Budget of Ukraine. In particular, those have been passed the new Budget and Tax Codes that will provide long-term development of the budget and tax system, which in turn will lead the public financial management system in the direction of economic growth and improvement of the investment climate in Ukraine. There have been illustrated the basic dynamics of tax revenues to the state budget of Ukraine and the structure of the functional classification of expenditures. It has been found out that under the present conditions of social and economic development of Ukraine the state budget revenues should be considered as a basic foundation of financial expenditure of Ukraine. There have been formulated the specific areas of improvement of execution of the State Budget of Ukraine.

Keywords: budget; budget administration; budget revenues; budget expenditures; treasury system.

JEL classification: H61

Бюджет країни виступає дієвим інструментом регулювання економічних процесів, стабілізації проблем зайнятості, покращення цінової політики, а також оптимізації макроекономічних показників держави. З іншого боку, розмір державного бюджету та структура основних джерел його наповнення визначають умови виконання державою своїх основних функцій. Рівень організації бюджетного процесу віддзеркалює дієвість бюджетної політики та її вплив на економічну стабільність і соціальний рівень життя у державі. Важливе місце у бюджетному процесі відіграє казначейська система виконання Державного бюджету України, оскільки на базі звітності органів Державної казначейської служби можна робити висновки про досягнення чи недосягнення запланованих показників.

Функціонування казначейської системи виконання державного бюджету дає можливість на підставі чітко визначених обсягів реальних потреб найраціональніше проводити оптимізацію бюджетних потоків, забезпечувати безперервне фінансування всіх учасників бюджетних відносин, робити процес виконання бюджету прозорішим та ефективнішим.

Варто зазначити, що питання казначейського виконання бюджетів знайшли своє відображення в дослідженнях Л. Алексеєнко, Й. Бескида, О. Василика, О. Даневича, В. Дем'янишина, В. Каленської, К. Павлюк, Ю. Пасічника, В. Стоян, О. Чечуліної, С. Юрія та ін., проте слід зазначити, що недоліки казначейської системи виконання бюджетів недостатньо вирішені і потребують наукових досліджень.

Метою статті є аналіз загальної суми доходів та видатків Державного бюджету України в 2010–2012 рр., дослідження структури доходів і видатків та факторів, що впливають на них.

Виконання державного бюджету протягом 2010–2012 року відбувалося в умовах відновлення світової економіки, зокрема і економіки України після світової економічної кризи 2008–2009 року. Основними векторами бюджетно-податкової політики держави в цей період стало проведення податкової реформи покращення адміністрування податків, збалансування фінансових ресурсів Пенсійного фонду, підвищення соціальних стандартів та реорганізація низки органів державного управління, запровадження інфраструктурних перетворень, а також збільшення ресурсної бази місцевих бюджетів.

У 2010 році знаковими стали реформи, що передбачали трансформацію суспільних відносин у державі. Зокрема пройшов розгляд та підготовку новий Бюджетний кодекс України, що був прийнятий у липні 2010 року Верховною Радою України, цей законодавчий акт реалізує в собі розвиток всіх гілок влади, бюджетної системи та різних інституцій. Він регламентує систему управління державними фінансами, скеровану на економічне зростання, покращення інвестиційного клімату України.

З урахуванням показників загальнонаціонального обговорення, проведеного у режимі суспільної дискусії, що відповідає положенням Програми економічних реформ Президента України на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка,

ефективна держава», 2 грудня 2010 року було прийнято Податковий кодекс України.

Важливою подією 2011 року стало проведення загальнодержавної адміністративної реформи, результати якої говорять самі за себе: чисельність органів виконавчої влади зменшено з 107 до 75, кількість державних службовців скорочено на 22 тис. осіб, або на 12,7 %, такі кроки дали можливість раціоналізувати відповідні видатки та спрямувати їх на вирішення економічних та соціальних питань та відповідно збільшити бюджетні капітальні видатки.

У 2011 році розпочато масштабну Пенсійну реформу, яка дала можливість покращити пенсійне забезпечення, зменшити негативний вплив старіння населення України на ресурсне забезпечення Пенсійного фонду та створити належні умови для запровадження другого рівня пенсійної системи – пенсійного страхування [1].

Дохідна частина Державного бюджету України за 2010–2012 рік зростає на 105,439 млрд. грн. або на 43,82%. Динаміка надходжень має прогресуючий характер із незначним економічним сповільненням у 2012 році на з 33,3% до 9,99%. Державний бюджет тримає зростаючу динаміку за всіма статтями, окрім офіційних трансфертів.

У структурі Державного бюджету найбільша питома вага належить податковим надходженням

і вона невпинно зростає, що свідчить про закріплення засад ринкових відносин у державі. Оскільки серед податкових надходжень значною є частка непрямих податків, слід очікувати у майбутньому подальшого посилення ролі непрямого оподаткування.

Протягом 2012 р. в Україні під впливом світової економічної депресії сповільнювалася економічна динаміка. У I і II кварталі порівняно з відповідними кварталами 2011 р. приріст ВВП складав 2,2 і 3% відповідно. III і IV квартали показали протилежний результат – скорочення реального ВВП проти відповідних періодів 2011 р. на 1,3 і 2,5% відповідно. Як наслідок, загалом за рік економічне зростання, за попередніми оцінками Держстату України, склало лише 0,2% проти 5,2% приросту ВВП у 2011р. Якщо економічне зростання у 2011 р. забезпечувалося передусім виробничими галузями економіки, то у 2012 р. ситуація змінилася – приріст ВВП сформовано насамперед сферами транспорту й торгівлі, що пов'язано з підготовкою і проведенням Євро-2012, а також задоволенням зростаючого платоспроможного попиту населення. Негативний показник продемонстрували сільське господарство, переробна промисловість та фінансова діяльність[2].

Таблиця 1. Динаміка основних податкових надходжень до Державного бюджету України за 2010–2012 рр. млрд. грн.*

Роки	Фактичні дані	Абсолютний приріст млрд. грн.		Темп зростання %		Темп приросту %	
		баз.	ланц.	баз.	ланц.	баз.	ланц.
Доходи (всього)							
2010	240,615			100			
2011	314,616	74,001	74,00	130,7	130,7	3,7	30,7
2012	346,025	105,41	31,40	143,8	109,9	43,8	9,98
у тому числі: податкові надходження							
2010	166,872			100			
2011	261,605	94,73	94,73	156,7	156,7	56,7	56,7
2012	257,749	90,87	-3,85	154,4	98,5	54,4	-1,47
податок на прибуток підприємств							
2010	39,969			100			
2011	54,739	14,77	14,77	136,9	136,9	36,9	36,9
2012	55,349	15,38	6,10	138,4	101,1	38,4	1,1
податок на додану вартість							
2010	86,315			100			
2011	130,093	43,777	43,77	150,7	150,7	50,7	50,7
2012	138,826	52,510	8,73	160,8	106,7	60,8	6,71
акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)							
2010	23,019			100			
2011	25,189	2,169	2,16	109,4	109,4	9,4	9,4
2012	27,417	4,398	2,22	119,1	108,8	19,1	8,8

*Розраховано за даними Державної казначейської служби України [3].

Підсумовуючи показники виконання дохідної частини державного бюджету в 2010 – 2012 рр., можемо зробити наступні висновки: дохідна частина має стійку позитивну динаміку протягом усіх трьох років; найбільша питома вага надходжень до державного бюджету припадає на податкові надходження (2010 – 166, 872 млрд. грн; 2011 – 261,605 млрд. грн; 2012 – 274,715 млрд. грн). Домінування податкових надходжень у дохідній частині бюджету країни є характерною особливістю будь-якої розвинутої країни світу. Головною передумовою успішного виконання державного бюджету за доходами з огляду на податкові надходження став новий Податковий кодекс, уведений у дію з 1 січня 2011 року, який вніс свої корективи в структуру останніх.

У структурі податкових надходжень найбільшу вагому частку займає податок на додану вартість, зокрема значне його зростання відбувся в 2011 році (2010 – 86, 315; 2011 – 130,093; 2012 – 138, 826 млрд. грн). Виконання цього показника із урахуванням змін, щодо зменшення планового показника становить 95% унаслідок зростання суми обсягів відшкодування податку майже в 1,5 рази.

Податок на прибуток підприємств є традиційним джерелом наповнення Державного бюджету України. У 2010 році надходження надійшли в розмірі 39,969 млрд. грн, у 2011р. – 54,739 млрд. грн, та у 2012 р. – 55,349 млрд. грн. Стрімке зростання цього надходження в 2011 році та збереження його практично на тому самому рівні у 2011 – 2012, навіть попри зниження ставок оподаткування, свідчить про детінізацію економіки. Зростання податку на прибуток підприємств забезпечується в основному за рахунок податків, стягнених із приватного сектору економіки.

Стабільним джерелом наповнення Державного бюджету є акцизний податок. Згідно з даними, сума його надходжень до бюджету за аналізований період зберегла динаміку стабільного зростання, зокрема за рахунок зростання ставок на тютюнові вироби, лікєро-горілчану продукцію та нафтопродукти. Однак ситуація, яка склалася, негативно впливає на споживання підакцизних товарів, спостерігається тенденція до контрабанди підакцизної продукції та її нелегального виробництва [4, с. 32].

Період 2010–2012 рр. характеризується дієвими заходами держави для підтримки економіки, стабілізації підприємств реального сектору, цінової політики, рівня безробіття та ін. Перетворення державних фінансів у межах виконання Державної Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» за результатами 2010–2012 року

дозволило подолати негативну тенденцію минулих років.

У межах виконання Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» в 2010–2012 році було впроваджено:

- покращено управління державним і місцевим боргом, оптимізовано механізми здійснення контролю місцевих запозичень і гарантій;
- стимульовано розвиток внутрішнього первинного ринку державних цінних паперів України;
- здійснено заходи, спрямовані на зростання ефективності державних видатків, і оптимізовано управління державними фінансами;
- удосконалено бюджетну, митну і податкову політику [5].

Закріпити набуті досягнення може ефективна державна бюджетна політика, під якою слід розуміти здатність створювати соціально-економічний ефект у результаті діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування з визначення стратегічної мети, напрямків, завдань і пріоритетів розвитку бюджетних відносин для їхнього досягнення, застосування цих засобів, а також результативність процесів формування доходів, використання бюджетних коштів, бюджетного регулювання і міжбюджетних відносин.

Бюджетна політика може вважатися ефективною за умов ефективності всіх її складових, зокрема:

- ефективної політики у сфері доходів бюджетів, у тому числі податкової політики і політики неподаткових надходжень;
- ефективної політики у сфері видатків бюджетів (політики кошторисного фінансування, бюджетного інвестування, бюджетного кредитування, бюджетного субсидіювання тощо.)
- ефективної політики у сфері міжбюджетних відносин [6].

Незважаючи на низку негативних тенденцій розвитку економіки України, протягом 2010–2012 рр. та в умовах обмеженості ресурсів, виконання державного бюджету було здійснено на належному рівні. Вдалося також забезпечити позитивну прогресуючу динаміку видатків. У тому числі було забезпечено якісну підготовку і успішне проведення чемпіонату Європи з футболу Євро–2012. Протягом 2010–2012 років було забезпечено пріоритетне фінансування захищених статей видатків.

За 2010 рік касові видатки Державного бюджету України становили 303,588 млрд. грн, що на 61,151 млрд. грн. (або на 25,2 %) більшій відповідного показника 2009 року. Затверджений Верховною Радою України на 2010 рік, річний

плановий показник був виконаний на 98,6 % порівняно з 88,4% у 2009 році.

Збільшення надходжень дохідної частини державного бюджету протягом 2011 року відкрило можливість збільшити як соціальні, так і інвестиційні видатки. При цьому політика видатків проводилася виважено, зокрема було здійснено адміністративну реформу і це дозволило скоротити видатки на утримання органів державної влади, зменшення неперіоритетних видатків. Касові видатки Державного бюджету

України за 2011 рік проведені в обсязі 333,5 млрд. грн, що на 29,9 млрд. грн. (на 9,8 %) перевищує аналогічний показник 2010 року. Об'єм касових видатків загального фонду державного бюджету за 2011 зріс проти аналогічного показника 2010 року на 49,0 млрд. грн, або на 20,5%, і становив 287,3 млрд. грн, що дорівнює 97,1 % річного розпису та враховує методи з економії видатків та проведення їх у межах зареєстрованих зобов'язань [7, с. 106].

Таблиця 2. Видатки Державного бюджету за 2010– 2012 рр. млрд. грн.*

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Видатки	303,588	333,459	395,661
Загальнодержавні функції	34,694	39,996	64,187
Оборона	11,347	13,241	14,485
Громадський порядок, безпека та судова влада	28,570	32,415	36,168
Економічна діяльність	32,606	44,771	48,396
Охорона навколишнього середовища	2,292	3,008	4,135
Житлово-комунальне господарство	0,844	0,324	0,379
Охорона здоров'я	8,759	10,223	11,358
Духовний та фізичний розвиток (з Євро-2012)	5,165	3,831	5,488
Освіта	28,807	27,232	30,242
Соціальний захист та соціальне забезпечення	69,311	63,541	75,253
Міжбюджетні трансферти	77,766	94,875	124,459

*За даними Державної казначейської служби України [3].

На підготовчі заходи, заходи, пов'язані з підготовкою до Євро-2012, використано 14,2 млрд. грн. бюджетних ресурсів. Основними напрямками використання коштів стали: реконструкція та будівництво стадіонів – 3,4 млрд. грн, аеропортів – 5,8 млрд. грн, покращення транспортної інфраструктури – 3,2 млрд. грн, проведення ремонтних робіт у гуртожитках вищих навчальних закладів та інші заходи, передбаченні підготовчим процесом до Євро-2012, – 1,3 млрд. грн.

На рис. 1. покажемо структуру функціональної класифікації видатків протягом 2010-2012 рр.

Аналіз структури видаткової частини Державного бюджету України говорить про все більшу його спрямованість на фінансування видатків соціальної сфери та міжбюджетні трансферти. Частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення останніми роками зросла у структурі Державного бюджету і становила (2010 – 69,2; 2011 – 63,4; 2012 – 75,2 млрд. грн). Бачимо, що Державний бюджет України з року в рік стає більш соціально спрямованим [8, с. 48].

Така ситуація сприяє поширенню бідності, що відтворює витратний характер системи соціальної

підтримки, яка сьогодні складається на базі універсальних соціальних пільг. Отже, обраний напрямок соціально-економічної політики України суперечить основним цілям посткризової модернізації економіки та суспільних відносин. Україна обрала для себе досить привабливу, але не обґрунтовану з економічної точки зору стратегію розвитку, в основі якої лежить патерналістська модель, яка має низку недоліків. З одного боку, держава вкладає значні кошти в соціальну сферу, з іншого – ці витрати не вирішують проблем соціального захисту населення, а тільки глобалізують їх [9-10].

Спираючись на результати аналізу, можемо констатувати, що уповільнення темпів розвитку економіки України в 2012 році поклато свій негативний відбиток на стан державної казни. Проте закладені ініціативи економічних реформ та прийняті нормативно – правові акти, це ті стратегічні вектори, які заклали надійну основу прогресуючого розвитку народного господарства, покращення інвестиційної привабливості та зростання конкурентоспроможності економіки України.

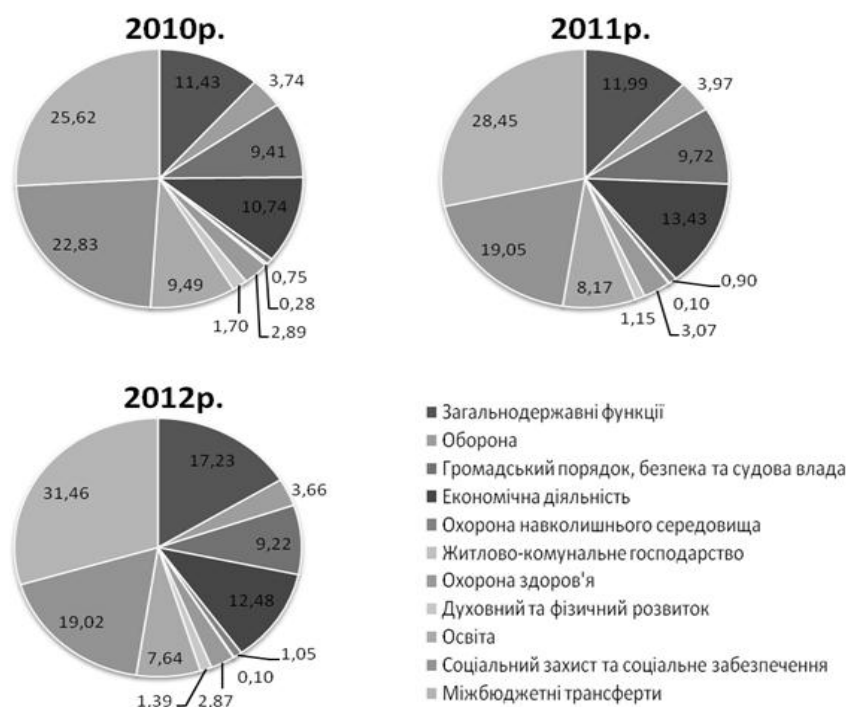


Рис. 1. Структура функціональної класифікації видатків за 2010–2012 рр.

Однак недосконале планування бюджетних видатків, низький рівень організації проведення бюджетного процесу, несвоєчасність проведення бюджетних програм призводить до значних коливань у виконанні запланованих видатків бюджету. Тому покращення саме цих напрямків

бюджетної роботи дозволить в повному обсязі формувати доходи Державного бюджету України на стабільно прогнозованій основі, і відповідно, забезпечити ефективне виконання видаткової частини державного бюджету та нарощення рівня продуктивності використання бюджетних ресурсів.

Список літератури

1. Послання Президента України до Верховної Ради України від 7. 04. 2011 року. Модернізація України – наш стратегічний вибір [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Poslannya_sborka.
2. Інформація про стан виконання Державного бюджету України за 2010-2012 роки [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
3. Інформація про стан виконання Державного бюджету України за 2010-2012 роки [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
4. Духа, М. В. Принципові підходи до визначення стратегії соціально-економічного розвитку держави [Текст] / М. В. Духа // Економіка України, – №2. – 2013. – С. 29-37.
5. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава [Електронний ресурс]: Програма економічних реформ на 2010-2014 роки/ Комітет з економічних реформ при Президентові України. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>
6. Дем'янишин, В. Бюджетна політика держави: концептуальні засади, ефективність, розвиток стратегії і тактики [Текст] / В. Дем'янишин // Вісник ТНЕУ. – № 2. – 2011. – С. 7-20.
7. Осецький, В. Л. Державні видатки в реалізації бюджетної стратегії соціально-економічного розвитку України / В. Л. Осецький, П. А. Мороз // Фінанси України. – №12. – 2012. – С 103-111.
8. Радіонов, Ю. Д. Проблема ефективності використання бюджетних коштів [Текст] / Ю. Д. Радіонов // Фінанси України. – 2011. – № 5. – С. 47-55.
9. Хвесик, М. А. Управління розвитком національної економіки в контексті дії глобальних процесів/ М. А. Хвесик, А. М. Сундук // Економіка України. – №3. – 2013. – С. 4-17.
10. Микитюк, І. Застосування методів економічного аналізу в управлінні бюджетними коштами [Електронний ресурс] / І. Микитюк. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vknteu/2010_6/9.pdf.

References

1. *President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine. Modernization of Ukraine - our strategic choice. (2011). Retrieved September 15, 2013, from : http://www.president.gov.ua/docs/Poslannya_sborka.*
2. *Information on the status of implementation of the State Budget of Ukraine for the years 2010-2012. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.minfin.gov.ua>.*
3. *Information on the status of implementation of the State Budget of Ukraine for the years 2010-2012. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.*
4. *Dyha, M. V. (2013). Fundamental approaches to determining the strategy for socio-economic development. Economy of Ukraine, 2, 29-37.*
5. *Prosperous Society, Competitive Economy, Effective State : economic reform program for 2010-2014. (2010). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.president.gov.ua>.*
6. *Dem'yanyshyn, V. (2011). Fiscal policy states : conceptual foundations, efficiency, development of strategies and tactics. Bulletin TNEU, 2, 7-20.*
7. *Osetsky, V. L., Moroz, P. A. (2012). Public expenditure on implementation of the budget strategy for socio-economic development of Ukraine. Finance of Ukraine, 12, 103-111.*
8. *Radionov, Y. D. (2011). Problem of effective use of budget funds. Finance of Ukraine, 5, 47-55.*
9. *Hvesyk, M. A., Sunduk, A. M. (2013). Managing the development of the national economy in the context of global action. Economy of Ukraine, 3, 4-17.*
10. *Mykytyuk, I. (2010). Application of economic analysis in the management of public funds. Retrieved September 15, 2013, from : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vknteu/2010_6/9.pdf.*

Стаття надійшла до редакції 17.10.2013 р.

Інна Вікторівна ДЕМ'ЯНЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри фінансів,
Національний університет харчових технологій
вул. Володимирська, 68, м. Київ, 01601, Україна
E-mail: info@nuft.edu.ua.
Телефон: +380442895472

Юлія Олександрівна КУЛЬБАЧ

студентка,
Національний університет харчових технологій
вул. Володимирська, 68, м. Київ, 01601, Україна
E-mail: info@nuft.edu.ua.
Телефон: +380442895472

**ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА МОБІЛІЗАЦІЇ ТИМЧАСОВО ВІЛЬНИХ ГРОШОВИХ КОШТІВ З
МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ЇХ ВИКОРИСТАННЯ**

Демяненко, І. В. Державна політика мобілізації тимчасово вільних грошових коштів з метою забезпечення ефективного їх використання [Текст] / Інна Вікторівна Демяненко, Юлія Олександрівна Кульбач // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 248-253. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Визначено необхідність проведення державою ефективної політики мобілізації тимчасово вільних коштів у централізованій і децентралізовані фонди з метою їх ефективного використання. Розкрито сутність поняття державного боргу та його впливу на економічну безпеку країни. Особлива увага відводиться банківській системі, яка мобілізує тимчасово вільні кошти учасників господарських процесів та спрямовує їх на розвиток економіки. Аналізується динаміка та структура основних макроекономічних показників за 2005-2011 роки: ВВП, державний борг, державний бюджетний дефіцит, гарантований борг та визначення темпів приросту. Досліджуються тенденції загальних обсягів кредитування банків у національній та іноземній валюті. Дослідження проводяться за допомогою використання аналітичного та графічного методу, вертикального і горизонтального аналізу. За результатами оцінювання визначено необхідність раціональної бюджетної політики в напрямі мінімізації державного боргу, шляхом зменшення величини бюджетного дефіциту та підтримання державою розвитку економічних процесів.

Ключові слова: фінансова політика; бюджетна політика; грошово-кредитна політика; державний борг; гарантований борг; кредит; фінансова криза.

Інна Вікторівна ДЕМ'ЯНЕНКО

Юлія Олександрівна КУЛЬБАЧ

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА МОБИЛИЗАЦИИ ВРЕМЕННО СВОБОДНЫХ
ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИХ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

Аннотация

Определена необходимость проведения государством эффективной политики мобилизации временно свободных средств в централизованные и децентрализованные фонды с целью их эффективного использования. Раскрыта сущность понятия государственного долга и его влияние на экономическую безопасность страны. Особое внимание отводится банковской системе, которая мобилизует временно

© Інна Вікторівна Демяненко, Юлія Олександрівна Кульбач, 2013

свободные средства участников хозяйственных процессов и направляет их на развитие экономики. Анализируется динамика и структура основных макроэкономических показателей за 2005-2011 годы: ВВП, государственный долг, государственный бюджетный дефицит, гарантированный долг и определения темпов прироста. Исследуются тенденции общин объемов кредитования банков в национальной и иностранной валюте. Исследования проводятся с помощью использования аналитического и графического метода, вертикального и горизонтального анализа. По результатам оценки определена необходимость рациональной бюджетной политики в направлении минимизации государственного долга, путем уменьшения величины бюджетного дефицита и поддержание государством развития экономических процессов.

Ключевые слова: финансовая политика; бюджетная политика; денежно-кредитная политика; государственный долг; гарантированный долг; финансовый кризис.

Inna Viktorivna DEMYANENKO

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer of Department of Finance,
National University of Food Technologies
Volodymyrska str., 68, Kyiv, 01601, Ukraine
E-mail: info@nuft.edu.ua
Phone: +380442895472

Yulia Oleksandrivna KULBACH

Student,
National University of Food Technologies
Volodymyrska str., 68, Kyiv, 01601, Ukraine
E-mail: info@nuft.edu.ua
Phone: +380442895472

STATE POLITICS OF MOBILIZATION OF TEMPORARILY FREE CASH TO ENSURE EFFECTIVE USE

Abstract

There has been determined the necessity for effective realization of government policy of mobilization of temporarily free funds in centralized and decentralized funds for their effective use. The essence of public debt and its impact on the economic security of the country are considered in the article. Special attention is given to the banking system that leverages the available cash of participants of business processes and directs them to the development of the economy. There have been defined the dynamics and structure of the main macroeconomic indicators during 2005-2011: GDP, national debt, government budget deficit and debt guaranteed by the definition of the growth rate. There have been investigated the trends in total lending of banks in national and foreign currency. The research is carried out by means of analytical and graphical methods, the vertical and horizontal analysis. Evaluation results identified the need for a rational fiscal policy in the direction of minimizing public debt, by reducing the size of the budget deficit and maintaining a state of economic processes.

Keywords: financial policy; fiscal policy; monetary policy; national debt; guaranteed debt; credit; financial crisis.

JEL classification: G28

Прерогатива формування бюджетної і грошово-кредитної політики у складі фінансової належить державі. Фінансова політика у свою чергу є складовою макроекономічної політики. Важливою проблемою державної політики України в сучасних умовах фінансової кризи є економічне забезпечення держави. Під економічною безпекою розуміють такий стан національної економіки, за якого забезпечується захист національних інтересів, стабільний розвиток економіки та її розширене відтворення, а також стійкість до зовнішніх і внутрішніх загроз.

Мета будь-якого суспільства – забезпечення його розвитку, у тому числі – шляхом стимулювання розширеного відтворювального

процесу, фінансування якого потребує залучення власних та позикових ресурсів.

Управління формуванням власних ресурсів здійснюється самостійно суб'єктом господарювання, у тому числі завдяки стимулюючим заходам фінансової політики держави, зокрема шляхом зниження податкового тиску тощо. Крім цього фінансова політика держави формує механізм мобілізації розрізних тимчасово вільних грошових коштів, які належать різним суб'єктам господарювання та громадянам. Через фінансову систему держави здійснюється мобілізація таких ресурсів, формування потужних фондів та забезпечується ефективно їх використання.

Через централізований фонд (державний бюджет) мобілізуються шляхом державного кредиту ресурси, що формують державний борг. За формою залучення коштів державний борг поділяється на державні запозичення та гарантії. Державна гарантія – зобов'язання держави в особі Кабінету Міністрів України, що діє через Міністерство фінансів України, повністю або частково виконати платежі на користь кредитора в разі невиконання позичальником, іншим ніж Україна, зобов'язань щодо повернення грошових коштів на умовах строковості та платності [ст. 12 БКУ]. Сума Державних гарантій забезпечує процеси розвитку виробничої сфери економіки країни. Особливості формування державного боргу визначає бюджетна політика України. Мобілізація тимчасово вільних грошових коштів у децентралізовані фонди забезпечується перш за все банківською системою завдяки грошово-кредитній політиці, що запроваджується на фінансовому ринку.

Аналізу, оцінці грошово-кредитної політики та вирішенню проблеми розробки ефективної бюджетної політики присвятили свої праці такі вчені: Л. Бабич, О. Василик, А. Гальчинський, М. Єрмошенко, Ю. Пасічник, А. Тихонов, Л. Харріс та інші.

Мета нашої статті – дослідити формування політики мобілізації тимчасово вільних грошових коштів завдяки політиці державного кредиту у складі бюджетної та грошово-кредитної політики з метою ефективного їх використання.

Основним завданням роботи є дослідження забезпечення економічної безпеки шляхом

управління державним боргом та стимулювання розширеного відтворювального процесу в економіці України завдяки централізованому та децентралізованім фондам фінансових ресурсів.

Як зазначив російський науковець С. Глазьев: «чистий внесок бюджетної політики в економічне зростання визначається тим, що держава вносить через бюджет додаткові можливості для розвитку економіки або, навпаки, забирає їх... Ефективна бюджетна політика в сукупності з напрямками макроекономічної політики є важливим чинником, що впливає не лише на темпи, а й на якість економічного розвитку» [2, с. 79].

І. Чугунов стверджує, що бюджетна політика повинна визначатися, з одного боку, з урахуванням циклічності економічного розвитку, з другого – стану державних фінансів і запасів стійкості бюджетної системи, суттєве зменшення якої може призвести до ускладнення ефективного державного регулювання для позитивного впливу на економічне зростання [3, с. 194].

Державний борг є важливим макроекономічним важелем регулювання економіки держави, дає змогу здійснити обрану економічну стратегію, залучити кошти для вирішення важливих економічних питань та реалізації проектів. Тому державний борг наявний не лише у країнах з перехідною економікою, але й у високорозвинених. Водночас накопичення державного боргу має негативний бік, адже значна величина цього показника збільшує витрати на його обслуговування, знижує фінансову стійкість та загрожує економічній безпеці держави [4, с. 50].

Таблиця 1. Динаміка та структура державного та гарантованого державного боргу у 2006 – 2011 рр., млн. грн.

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	Відхилення, %, пп.
ВВП	544153	720731	94805	913345	1082569	1316600	241,9
Доходи зведеного бюджету	171811	219936	297893	272967	314506	398553	232,0
до ВВП, %	31,6	30,5	31,4	29,9	29,0	30,3	-1,3
Дефіцит, профіцит бюджету	3776	7702	14124	35517	64685	23058	623,2
до доходів бюджету, %	2,2	3,5	4,7	13,0	20,6	5,8	+3,7
Загальний обсяг державного та гарантованого боргу	88745	189410	317904	432303	473122	496958	560,0
Державний борг	71294	130689	226996	323475	357273	390714	548,0
– внутрішній	17806	44666	91070	141662	161467	192439	1080,7
до боргу, %	24,8	34,2	40,1	43,8	45,2	49,2	+24,4
– зовнішній	53488	86023	135926	181813	195807	198275	370,7
до боргу, %	75,2	65,8	59,9	56,2	54,8	50,8	-24,4
Гарантований борг	17450	58721	90908	108828	115848	106243	608,8

Як видно із таблиці, за 2006-2011 рр. внутрішній валовий продукт України та доходи зведеного бюджету невинно зростали до 2008 р., у якому відбулася світова фінансова криза, яка завдала істотних втрат національній економіці країни. Так, якщо у 2007 р. порівняно з 2006 р. ВВП зріс на 34,2 %, а доходи бюджету – на 28,0 %, то у 2008 р. проти 2007 р. приріст ВВП зменшився на 2,2 процентні пункти без секвестру (затвердження) доходу бюджету.

У посткризовому 2009 р. проти 2008 р. обсяг ВВП зменшився на 3,7 %, а доходи бюджету – на 8,4 %. Загалом ж в аналізованому періоді фінансовою політикою забезпечено позитивний динамізм зазначених макроекономічних показників: ВВП збільшився у 2,4 раза, а дохід бюджету – у 2,4 раза. Позитивним досягненням є те, що темп зростання ВВП є випереджальним проти зростання доходів бюджету, що зміцнює його фискальну спроможність.

Разом з тим і у 2006-2011 рр. бюджет залишається дефіцитним, більш того: обсяг прямого і гарантованого державного боргу за цей час зріс у 5,6 раза, тобто темп його приросту є більшим ніж у 2 рази, ніж темп зростання основних макроекономічних показників в Україні.

Серед основних причин високих темпів зростання сукупного державного боргу крім хронічного дефіциту бюджету, є від'ємне сальдо торгового балансу країни, прийняття державою безнадійних запозичень підприємцями під державні гарантії так зване «усуспільнення приватних боргів», неефективне використання позикових ресурсів та стрімке зростання курсів іноземних валют до гривні – з 5,05 за дол. США на початку року до 7,70 грн. за дол. США на кінець 2008 р.

Найістотніше зростання сукупного державного боргу відбулося у 2008 р., що було зумовлено загостренням скрути, викликаною світовою фінансовою кризою: всього було залучено 128494 млн. грн, що на 40,4 % більше за 2007 р. та 2009 р., коли приріст обсягу державного боргу збільшився ще на 114399 млн. грн. (на 36,0 %) порівняно з попереднім роком. За результатами 2010 р. спостерігалось уповільнення темпів приросту боргових зобов'язань держави: вони зросли на 40819 млн. грн, або на 9,4 %. У 2011 р. продовжилось зменшення темпу нарощування запозичень – до 23836 млн. грн, або на 5,0 % проти попереднього року.

Уведення поняття «гарантований державою борг» є новим у бюджетному законодавстві України. Законодавчо регламентовано, що сума боргових зобов'язань суб'єктів господарювання

(лише резидентів України), за якими надано державні гарантії, котрі отримані, але непогашені на звітну дату, підпадає під поняття «гарантований державний борг». У разі, якщо суб'єкт господарювання не в змозі погасити таку суму боргу, фінансова відповідальність за його погашення переходить на державний бюджет.

У 2006 – 2011 рр. збільшення загального обсягу гарантованого державного боргу відбувалось більш високими темпами ніж державного: якщо державний (зовнішній та внутрішній) борг зріс у 5,6 раза, то гарантований державою борг – у 6,1 раза, в абсолютному виразі його приріст склав 88793 млн. грн.

У 2010 р. зростання гарантованого державного боргу пов'язане з випуском зовнішніх облігацій «ФІНІНПРО» для фінансування заходів з проведення Євро-2012 (4,5 млрд. грн), отримання Укравтодором кредиту від VTBCAPITAL (3,5 млрд. грн.) та отримання траншів МВФ (11,1 млрд. грн.).

У 2011 р. нарощування гарантованого державою боргу відбувалось переважно внаслідок зростання курсів іноземних валют до гривні та залучення коштів від емісії Єврооблігацій (690 млн. дол. США) для ДП «Фінансування інфраструктурних проектів» [5-6].

Таким чином у національній економіці продовжилось зростання основних макроекономічних показників: ВВП у 2,4 раза, а доходу бюджету – у 2,3 раза. Причому було досягнуто випереджального темпу зростання ВВП проти темпу зростання обсягу державного доходу, що свідчить про зміцнення власної доходної бази бюджету як передумови зменшення державних позик у перспективі.

Враховуючи вище викладене, вважаємо, що відносини державного кредиту є потужним мобілізаційним засобом. Але все ж таки значні обсяги залучення тимчасово вільних грошових коштів здійснюються через банківську систему, яка дуже чутлива до вияву фінансової кризи, тому при формуванні грошово-кредитної політики необхідно враховувати цей аспект.

Події останньої світової економічної та фінансової кризи зумовили спрямування грошово-кредитної політики на сприяння стабільності банківської системи, що дасть можливість забезпечити економічне зростання виробничої сфери України. НБУ є головною фінансовою інституцією країни, яка в межах своїх повноважень запроваджує грошово-кредитну політику. У досліджуваному періоді Національний банк сприяв зростанню обсягів кредитування реального сектору економіки [7, с. 40].

Таблиця 2. Динаміка наданих кредитів банками в економіку

Кредити	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	I півріччя 2013 р.
У національній валюті	213802	300209	349768	386691	470613	509775	527091
В іноземній валюті	213061	433801	367772	337314	322664	299564	305385
Усього	426863	734010	717540	724005	793277	809339	832476

За оперативною інформацією Національного банку, загальний обсяг кредитних ресурсів, наданих банками в економіку України, за I півріччя 2013 року збільшився на 2,9 % (або на 23,1 млрд. грн), склавши 832,5 млрд. грн. При цьому, обсяг

кредитів, наданих у національній валюті, збільшився на 3,4% (або на 17,3 млрд. грн) до 527,1 млрд. грн, а кредитів, наданих в іноземній валюті, – на 1,9% (або на 5,8 млрд. грн) до 305,4 млрд. грн.

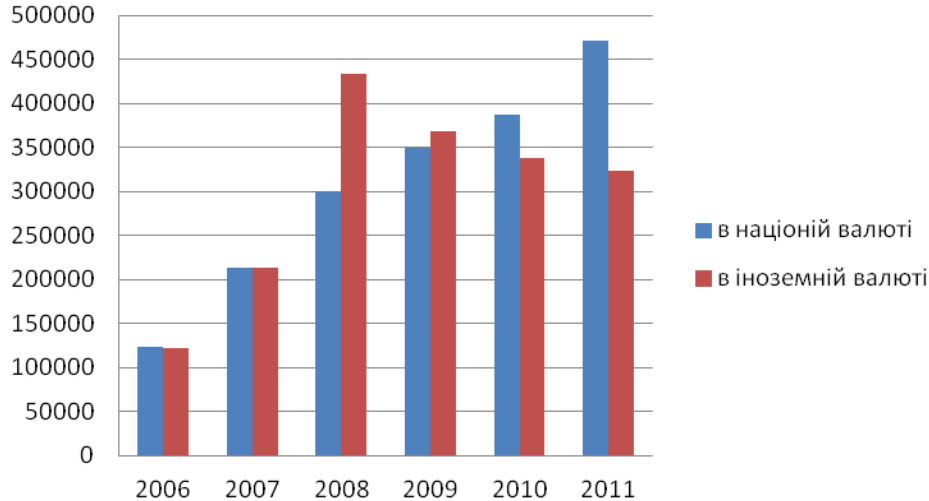


Рис. 1. Динаміка наданих банками кредитів в економіку

Обсяг кредитів, наданих банками в економіку, за 2011 рік збільшився на 9,6 %, що становить 69,3 млрд. грн, та склав 793,3 млрд. грн, при цьому частка кредитів, надана у національній валюті, також збільшилася. У 2010 році обсяг зріс на 0,9 % (6,5 млрд. грн) і становив 724 млрд. грн. За 2009 рік знизився на 2,2 % або на 16,5 млрд. грн, склавши 717, 5 млрд. грн. Протягом 2006 – 2008 років збільшився у 5,1 раза (або на 590,6 млрд. грн), склавши 734 млрд. грн. (з урахуванням девальвації гривні у 2008 році)[8].

Мобілізація тимчасово вільних грошових коштів має на меті їхнє ефективне використання. Вона здійснюється за допомогою державної політики через відносини державного кредиту, а

також за допомогою фінансового ринку. За незмінної боргової політики Україні загрожує боргова криза. Згідно з прогнозами, рівень державного боргу України за незмінних тенденцій перевищить критичний рівень (60 % від ВВП), що знизить економічну безпеку держави. Але водночас ведеться активна кредитна політика, метою якої є досягнення високого рівня розвитку галузей національної економіки, що в майбутньому приведе до збільшення економічного потенціалу та загалом добробуту населення. А з іншого боку – новий рівень розвитку економічних процесів дасть можливість формувати ресурси для покриття державного боргу.

Список літератури

1. Бугай, Т. В. Сучасні проблеми та вектори розвитку бюджетного процесу в Україні [Текст] / Т. В. Бугай // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 40 – 49.
2. Глазьев, С. Политика социальной справедливости и экономического роста [Текст] / С. Глазьев // Российский экономический журнал. – 2005. – № 11/12. – С. 79.
3. Сергієнко, Л. К. Сучасний стан та перспективи розвитку бюджетної політики України [Текст] / Л. К. Сергієнко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 2. – С. 56-60.

-
4. Лопушняк, Г. Бюджетні видатки, як інструменти державного регулювання соціально економічного розвитку України [Текст] / Г. Лопушняк // Національний вісник "Демократичне врядування". – 2001. – № 6. – С. 50.
 5. Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
 6. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.
 7. Дзюблюк О. В. Фінансова сутність банків як основа ефективного функціонування кредитної системи [Текст]: монографія / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль, 2009. – С. 257.
 8. Дані офіційного сайту Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.kmu.gov.ua/>.
 9. Чугулов, І. Я. Теоретичні основи бюджетного регулювання [Текст]: навч. посіб. / І. Я. Чугулов. – К. – НДФІ. – 2005. – С. 194.
 10. Кондрат, І. Ю. Прогнозування показників державного боргу як фактора економічної безпеки України [Текст] / І. Ю. Кондрат, С. Я. Фаріон // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – вип. 21/9. – С. 36.

References

1. Bugay, T. (2012). Current issues and vectors of the budget process in Ukraine. *Proceedings of the National University of State Tax Service of Ukraine*, 2, 40-49.
2. Glazyev, S. (2005). Policies for social justice and economic growth. *Russian economic journal*, 11/12, 79.
3. Sergienko, L. K. (2012). Current status and prospects of fiscal policy in Ukraine. *Foreign trade: business, finance, and law*, 2, 56-60.
4. Lopushnyak, G. (2001). Expenditure, as instruments of state regulation of social and economic development of Ukraine. *National Herald " Good Governance "*, 6, 50.
5. Official site of the Supreme Council of Ukraine. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.rada.gov.ua>.
6. The official website of the State Statistics Committee of Ukraine. Retrieved September 15, 2013, from : ukrstat.gov.ua.
7. Dzyublyuk, O. V., Mikhailyuk, R. V. (2009). The financial nature of banks as the basis for effective functioning of the credit. *Ternopil*.
8. Official website of the Ministry of Finance of Ukraine. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://minfin.kmu.gov.ua/>.
9. Chuhulov, I. Y. (2005). *Theoretical basis of budgetary control*. Kyiv : NDFI.
10. Kondrat, I. Y., Farion, S. Y. (2011). Forecasting of public debt as a factor of economic security of Ukraine. *Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine*, 21/9, 36.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2013 р.

Марія Петрівна ІВАНИЦЬКА

аспірантка,
кафедра фінансів,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська 11, м. Тернопіль, 46020, Україна
E-mail: masha_25@ukr.net
Телефон: +380976161127

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСТА

Іваницька, М. П., Концептуальні підходи до оцінки податкового потенціалу міста [Текст] / Марія Петрівна Іваницька // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 254-259. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджено такі поняття, як податковий потенціал та податкоспроможність міста. Систематизовано основні підходи до оцінки податкового потенціалу міського бюджету. Розглянуто роль та місце податкового потенціалу міста в загальній системі економічного потенціалу території та досліджено основні напрямки його формування і реалізації. За допомогою формули оцінено податковий потенціал місцевих бюджетів. Узагальнення підсумків дослідження показало, що податковий потенціал міста – це сукупність фінансових відносин, які складаються в процесі трансформації податкових надходжень до бюджету міста та можуть бути спрямовані на соціально-економічний розвиток певного регіону.

Ключові слова: податковий потенціал; методи оцінки податкового потенціалу; індекс податкового потенціалу міста; податкоспроможність.

Мария Петровна ИВАНИЦКАЯ

КОНЦЕПТУАЛЬНИ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОРОДА

Аннотация

В статье исследованы такие понятия как налоговый потенциал и налогоспособность города. Систематизированы основные подходы к оценке налогового потенциала городского бюджета. Рассмотрена роль и место налогового потенциала города в общей системе экономического потенциала территории и исследованы основные направления его формирования и реализации. С помощью формулы оценен налоговый потенциал местных бюджетов. Обобщение итогов исследования показало, что налоговый потенциал города – это совокупность финансовых отношений, которые складываются в процессе трансформации налоговых поступлений в бюджет города и могут быть направлены на социально-экономическое развитие данного региона.

Ключевые слова: налоговый потенциал; методы оценки налогового потенциала; индекс налогового потенциала города; налогоспособность.

Maria Petrivna IVANYTSKA

Postgraduate,
Department of Finance,
Ternopil National Economic University,
Lvivska str., 11, Ternopil, 46020, Ukraine
E-mail: masha_25@ukr.net
Phone: +380976161127

CONCEPTUAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF CITY TAX POTENTIAL

Abstract

The paper investigates the concepts of fiscal capacity and taxable capacity of a city. The author has systematized basic approaches to the assessment of the tax potential of the city budget. The role and place of tax potential in the overall economic potential of the area are considered in the article. The main directions of its development and implementation are investigated. The article presents a formula for estimation of a tax capacity of the local budget. The results of the research show that the tax potential of the city is a set of financial relationship that develop in the process of transformation of tax revenues to the city budget and can be used for socio-economic development of the region.

Keywords: tax potential; methods for fiscal capacity assessing; index of tax potential; taxable capacity.

JEL classification: H20

Кризові явища в українській економіці обумовили жорсткі вимоги до підвищення ефективності і раціональності використання природних, трудових та економічних ресурсів територій. Зміцнити їх економічний потенціал можна шляхом розробки нових напрямів регіональної політики, використання усіх можливих ресурсів та резервів. З огляду на це, рішення соціально-економічних проблем розвитку регіонів буде пов'язано з максимально ефективним використанням усіх складових наявного потенціалу території. Серед системи видів потенціалів (соціальний, природний, економічний, фінансовий та інші), зважаючи на сучасну економічну ситуацію в Україні, для фінансової теорії і практики найбільш актуальним є дослідження формування, оцінки та використання податкового потенціалу міста.

Ґрунтовний аналіз податкового потенціалу, його вплив на всі сфери економічного та соціального життя знайшли своє відображення у працях вчених В. Андрущенка, О. Василика, В. Вишневського, В. Геєця, А. Даниленка, Ю. Іванова, Н. Кашиної, А. Крисоватого, І. Лютого, П. Мельника, С. Онишко, А. Паскачова, А. Соколовської, В. Федосова, Л. Шаблістої, М. Шалюхіної, С. Юрія та інших. Дослідженням у напрямку оцінки податкового потенціалу присвятили свої праці І. Горський, А. Жеребних, С. Каламбет, І. Луніна, С. Онишко, Л. Тарангул.

Незважаючи на позитивні результати напрацювань цих та інших фахівців, практиків, ця тема й досі залишається недостатньо розробленою, не до кінця висвітлені теоретичні питання, пов'язані із формуванням та оцінкою податкового потенціалу, потребують розв'язання

проблеми, пов'язані з використанням методів оцінки податкового потенціалу.

У статті розглянуто роль та місце податкового потенціалу міста в загальній системі економічного потенціалу території та досліджено основні напрямки його формування і реалізації.

Дослідження теоретичних основ податкового потенціалу міста дозволяє констатувати, що загальновизнаного та усталеного підходу до визначення цього економічного поняття у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі не існує.

Розв'язання найважливіших завдань із забезпечення зростання податкових надходжень потребує розробки науково-методологічного підходу до кількісної оцінки податкового потенціалу регіону. Оскільки податковий потенціал визначає майбутні податкові надходження, за допомогою його оцінки можуть бути вирішені такі проблеми, як планування доходів бюджетів і прогнозування фінансового становища регіону.

Одиницею виміру податкового потенціалу, яка використовується в практиці бюджетного регулювання, є податкові збори на душу населення, або податковий потенціал на душу населення.

У міжнародній практиці існує декілька підходів до оцінки податкового потенціалу регіону на плановий або звітний період (рік). Ці способи базуються на фактично зібраних у регіоні податкових надходженнях, сукупних оподатковуваних ресурсах, валовому регіональному продукті та середньодушових доходах населення [1].

Класифікацію методів оцінки податкового потенціалу регіону зображено на рис. 1.

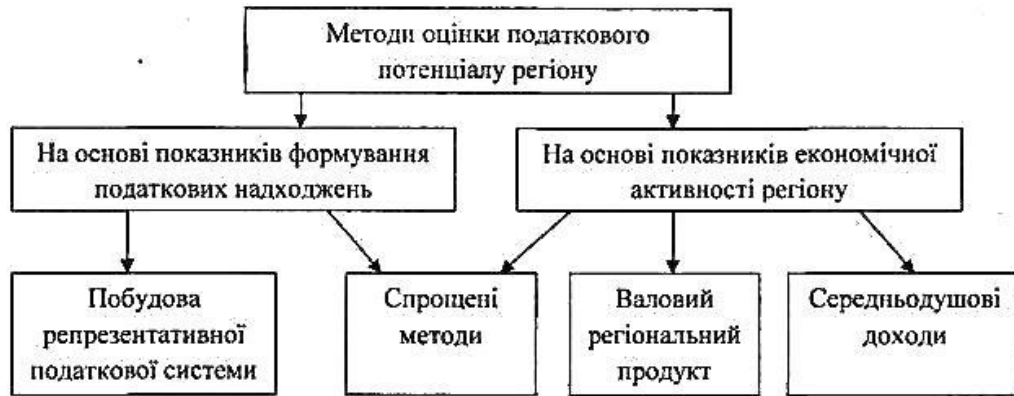


Рис. 1. Класифікація методів оцінки податкового потенціалу регіону [2]

Податковий потенціал залежить від економічної структури адміністративно-територіальної одиниці та її забезпеченості оподатковуваними ресурсами, що визначається податковими базами, які лежать в основі розрахунків. У теорії податковий потенціал має бути пропорційним сукупній податковій базі міста. Але через інституційні особливості економічної системи України, зокрема значний рівень тінізації економіки країни, така тенденція не завжди знаходить відображення на практиці.

Вважаємо за доцільне як реальну базу для оцінки податкового потенціалу розглядати фактичні надходження до бюджету з урахуванням усіх наданих пільг і використаних податкових ставок, не ігноруючи право місцевих органів влади на податкову компетенцію. Заборгованість також доцільно вносити до складу податкового потенціалу, оскільки вона формується з нарахованих, але не отриманих бюджетом податків. Такий підхід підтримує й запроваджує у своєму дослідженні С. Осипов [3].

Зарубіжні автори виділяють три основних підходи до визначення податкового потенціалу: заснований на макроекономічних показниках, що розраховується за адміністративно-територіальною одиницею і на особу; на базі репрезентативної податкової системи (Representative Tax System); на базі сукупності податкових ресурсів (Total Taxable Resources) [1].

Основним економічним поняттям, яке має велике значення для ефективного регіонального розвитку, є податкоспроможність регіону. Під податкоспроможністю регіону ми розуміємо здатність територіально-адміністративної одиниці акумулювати податкові доходи до бюджетів усіх рівнів при наявності в них певних можливостей, масштабів економічної діяльності та рівня суспільної ефективності функціонування господарства. Тобто податкоспроможність у кількісному розумінні є різницею між обсягами ВВП регіону та власної регіональної

«відтворювальної» частки. Формалізовано податкоспроможність можна відобразити таким чином:[4]

$$P_{спр} p = ВВП_{рег} - Перег^*, \quad (1)$$

де $P_{спр} p$ – податкоспроможність регіону;
 $ВВП_{рег}$ – валовий внутрішній продукт регіону;
 $Перег^*$ – потреби на відтворювальні процеси в регіоні.

Таким чином, ефективність системи регіонального оподаткування обумовлена ступенем реалізації всіх можливостей регіону зі сплати податків платниками з урахуванням його життєвих інтересів.

Податкоспроможність міста теж тісно пов'язана з формуванням його податкового потенціалу. У широкому розумінні поняття податковий потенціал – це обсяг реальних і потенційних ресурсів регіону, які підлягають оподаткуванню та можуть бути об'єктом оподаткування при розширенні його податкової бази. У більш вузькому розумінні податковий потенціал міста – це реальний обсяг податків, зборів та інших обов'язкових платежів, які може акумулювати регіон при використанні своїх ресурсів чинного податкового законодавства.

В основі формування податкоспроможності регіону і його податкового потенціалу лежить податкова база. При різному тлумаченні цього поняття важливо розрізняти реальну (фактичну), розширену і потенційну податкову базу.

Фактична база оподаткування регіону – це сукупність податкових баз платників податків і зборів, зареєстрованих на певній території. При її розрахунку в податковій практиці визначають обсяг поточних нараховань за відповідний період і сплату поточних платежів, які не нараховуються.

Потенційна база оподаткування формується за рахунок:

- поточних нараховань податків і зборів;

- фактичної сплати поточних платежів, які не нараховуються;
- повернення переplat із бюджету;
- суми коштів, на яку скорочено податкову заборгованість податків і зборів до бюджету, що утворилися за рахунок несвоєчасної сплати платежів.

Розширена база оподаткування у традиційному розумінні передбачає збільшення податкових надходжень за рахунок детінізації економіки, скорочення податкових пільг, податкової заборгованості тощо.

На основі узагальнення вітчизняного досвіду розробки теоретичних засад оподаткування визначено сутність ключових понять теорії розвитку податкового потенціалу, а саме: податкоспроможність і податковий потенціал регіону.

На нашу думку, якщо розглядати поняття «податкоспроможність» стосовно певного часового інтервалу та ступеня реалізації можливостей регіону щодо сплати податків, то є підстави говорити про реальну і потенційну податкоспроможність.

Реальна податкоспроможність відображає фактичні податкові вилучення у платників податків, які знаходяться на території певного регіону (або перебувають під його юрисдикцією) для забезпечення дохідної частини бюджетів різних рівнів у певний історичний час при певному рівні розвитку продуктивних сил.

Застосування показника реальної податкоспроможності для забезпечення цілей регіонального розвитку, на нашу думку недостатнє, оскільки з часом він змінюється і не відповідає вимогам політики розвитку. Саме тому важливим є підхід до розуміння сутності поняття потенційна податкоспроможність. Під потенційною податкоспроможністю регіону розуміємо його можливості щодо мобілізації податкових доходів до бюджетів усіх рівнів за умови задіяння всіх регіональних ресурсів. Оцінка реальної і потенційної податкоспроможності набуває особливого значення для визначення територіальної справедливості оподаткування й надання регіонам фінансової підтримки з боку держави.

Поняття «податковий потенціал» доцільно розглядати як у широкому, так і у вузькому тлумаченні. У широкому розумінні поняття податковий потенціал – це обсяг реальних і потенційних ресурсів регіону, які підлягають оподаткуванню, а також можуть бути об'єктом оподаткування при розширенні його податкової бази. У більш вузькому розумінні податковий потенціал регіону – це фактичний обсяг податків, зборів та інших обов'язкових платежів, які акумулює регіон при використанні своїх ресурсів в умовах чинного податкового законодавства.

На основі критичного аналізу підходу до методології обчислення та використання індексу податкоспроможності регіонів, який сьогодні застосовується для визначення кошика доходів адміністративно-територіальних одиниць, а також обсягів надання їм фінансової допомоги з боку держави (згідно з Бюджетним кодексом України) можна зробити висновок, що він дає викривлену картину міжбюджетного розподілу трансфертів для потреб регіонального розвитку і необ'єктивно відображає реальні потреби органів місцевої влади в доходах місцевих бюджетів.

На нашу думку, найбільш обґрунтованою і прийнятною для України є методика, яка базується на визначенні індексу податкового потенціалу.

Метод індексу податкового потенціалу міста (ППМ) [5].

Індекс податкового потенціалу міста ППМ розраховують за формулою:

$$ППМ_i = V_s \cdot K_{гал} \quad (2)$$

де: V_s – сумарна величина до доданої вартості галузей економіки на душу населення, віднесена до аналогічного показника загалом по країні.

$$V_s = \frac{ДВ_i}{\sum_s ДВ_s} = \frac{ДВ_i}{ДВ_x} \quad (3)$$

$ДВ_i$ – додана вартість по i-му місті.

$ДВ_x = \sum_i ДВ_i$ – додана вартість по країні, $i = \overline{1, n}$.

$K_{гал}$ – поправочний коефіцієнт на галузеву структуру економіки міста.

$K_{пр}$ – поправочний коефіцієнт на галузеву структуру промисловості міста, розраховують за формулою:

$$K_{пр} = \sum (T_{гал} \times D_{i_{пр}}) \quad (4)$$

де $T_{гал}$ – середні по країні відносні рівні податкового навантаження на головні галузі промисловості (електроенергетика, паливна промисловість, чорна і кольорова металургія, хімічна і нафтохімічна, машинобудування, лісова, деревообробна і целюлозно-паперова, промисловість будівельних матеріалів, легка промисловість, харчова промисловість, рибна і рибоконсервна промисловість) по податках, що надійшли до бюджетів України;

$D_{i_{пр}}$ – частки відповідних галузей промисловості в загальному обсязі продукції промисловості певного міста.

Виходячи з досвіду країн СНД, більш прийнятною для нашої країни може бути методика обчислення кошика доходів, яка ґрунтується на визначенні індексу податкового потенціалу. При розрахунку індексу податкового потенціалу регіонів доцільно враховувати галузеву структуру їхньої економіки. Визначення цього індексу дасть змогу оцінювати міжрегіональні відмінності щодо мобілізації податкових доходів та допоможе місцевим органам влади чітко бачити стан справ на своїй території, порівнюючи його з іншими містами.

Податкові платежі до бюджетів міст характеризують їх реальну податкоспроможність. Цей показник недоцільно ототожнювати із податковим потенціалом, який визначає потенційну можливість щодо акумуляції

податкових надходжень. Якщо перший використовується для аналізу фактичного стану із збором податкових надходжень, то податковий потенціал визначається при податковому плануванні, удосконаленні податкової системи, пошуках шляхів зменшення тінізації економіки тощо. Порівняння податкового потенціалу із податкоспроможністю адміністративно-територіальних одиниць дозволяє виявити резерви збільшення доходів місцевих бюджетів.

Механізм удосконалення міжбюджетного регулювання доцільно модернізувати з урахуванням потенційних можливостей регіону, що спонукатиме органи місцевого самоврядування до пошуку шляхів зміцнення податкової бази та підвищення їхнього податкового потенціалу.

Список літератури

1. *Broadway, R. (2006). Intergovernmental Fiscal Transfers: Principles and Practice [Text] / R. Broadway, A. Shan // World Bank, Washington, DC, USA, 576.*
2. *Кадочников П. А. Оценка налогового потенциала и расходных потребностей субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] / П. А. Кадочников, О. В. Луговой, С. Г. Синельников-Мурылев, И. В. Трунин. – Режим доступа : <http://ru-90.ru/content/%>.*
3. *Осипов, С. Л. Вариативные модели изменения налогового потенциала [Текст] / С. Л. Осипов, Е. С. Осипова // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. – 2010. – № IV-2 (4). – С. 135-143.*
4. *Калина, О. В. Налоговый потенциал территорий: теория и методы оценки [Текст] / О. В. Калина, Р. В. Оскорков. – СПб: Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. – 2007. – 213 с.*
5. *Крук, О. М. Формування та оцінка податкового потенціалу місцевого бюджету [Текст] / О. М. Крук// Прометей. – 2011. – № 2 (35). – С. 271-273.*
6. *Каламбет, С. В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління [Текст] : моногр. / С. В. Каламбет. – Донецьк: Наука і освіта, 2001. – 304 с.*
7. *Сідельникова, Л. П. Теоретико-методологічні засади визначення податкового потенціалу регіону [Електронний ресурс] / Л. П. Сідельникова, Н. М. Костіна. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvse/2010_2/6.pdf.*
8. *Тарангул, Л. Л. Податкова політика та економічний розвиток регіонів: теорія, методологія, практика [Текст]: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / Л. Л. Тарангул; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – К., 2003. – 32 с.*
9. *Alfirman L. Estimating Stochastic Frontier Tax Potential: Can Indonesian Local Governments Increase Tax Revenues Under Decentralization? [Електронний ресурс] / L. Alfirman // Working Paper 03-19, University of Colorado at Boulder, 2003. – Режим доступу: <http://www.colorado.edu/Economics/papers/WPs-03/wp03-19/wp03-19.pdf>.*
10. *Dornfest, A. Comparative Tax Potential: Tax Burden in Idaho and the United States. Fiscal Year 2008. Idaho State Tax Commission [Електронний ресурс] / A. Dornfest, (2010). – Режим доступу: http://tax.idaho.gov/reports/EPB00074_10-01-2008.pdf.*

References

1. *Broadway, R., Shan, A. (2006). Intergovernmental Fiscal Transfers: Principles and Practice. World Bank, Washington, DC, USA.*
2. *Kadochnikov, P. A. Lugovoy, O. V., Sinel'nikov-Murylev, S. G., Trunin, I. V. (2013). Ocenka nalogovogo potenciala i raskhodnykh potrebnoyey sub'ektov of Rossiyskoy Federacii. Retrieved September 15, 2013, from : <http://ru-90.ru/content/%>.*
3. *Osipov, S. L., Osipova, L. S. (2010). Changes Variant models of tax. Scientists note Komsomolsk-on-Amur of the State Technical University, IV-2 (4), 135-143.*
4. *Kalina, O. V., Oskorkov, R. V. (2007). Nalogovyy potencial territoriy: teoriya i metody ocenki. SPb: Sankt-Peterburgskiy of gosudarstvennyy politekhnicheskoy universitet.*
5. *Kruk, O. M. (2011). Forming and estimation of tax potential of local budget. Prometheus, 2 (35), 271-273.*

-
6. Kalambet, S. V. (2001). *Tax potential: theory, practice, management*. Donetsk: Science and education.
 7. Sidel'nikova, L. P., Kostina, N. M. (2010). *Teoretiko-methodological principles of determination of tax potential of region*. Retrieved September 15, 2013, from : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvse/2010_2/6.pdf.
 8. Tarangul, L. L. (2003). *The Tax policy and economic development of regions: theory, methodology, practice: [avtoref. dis. d-ra economic of sciences: 08.04.01]*. Kyiv.
 9. Alfirman, L. (2003). *Estimating Stochastic Frontier Tax Potential: Can Indonesian Local Governments Increase Tax Revenues Under Decentralization? Working Paper 03-19*, University of Colorado at Boulder. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.colorado.edu/Economics/papers/WPs-03/wp03-19/wp03-19.pdf>.
 10. Dornfest, A. (2010). *Comparative Tax Potential: Tax Burden in Idaho and the United States. Fiscal Year 2008*. Idaho State Tax Commission. Retrieved September 15, 2013, from : http://tax.idaho.gov/reports/EPB00074_10-01-2008.pdf.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2013 р.

Євген Євгенович ІОНІН

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Донецький національний університет
вул. Челюскінців, 198-а, м. Донецьк, 83015, Україна
E-mail: ufin.fcl@donnu.edu.ua
Телефон: +380623020909

**БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЗАСІБ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ
ДЕРЖАВИ**

Іонін, Є. Є. Бюджетування як засіб реалізації ефективної фінансової політики держави [Текст] / Євген Євгенович Іонін // Економічний аналіз : зб.наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Вип. 14. – № 1. – С. 260-266. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито теоретичні засади бюджетування та його роль у процесі реалізації фінансової політики держави. Відображено порівняльну характеристику моделей постатейного складання бюджету та бюджетування, при якому планування видаткової частини здійснюється в безпосередньому зв'язку з досягнутими результатами. Обґрунтовано переваги та необхідність застосування технологій бюджетування у вітчизняній практиці з метою підвищення результативності витрачання коштів. Виокремлено його функціональні елементи в умовах застосування програмно-цільового методу. Доведено необхідність вдосконалення бюджетування, що створить сприятливі умови для підвищення якості виконання бюджетних програм. Окреслено принципи реалізації бюджетування, котрі необхідно враховувати в економічних реаліях при побудові нової моделі фінансової політики держави. Аргументовано, що формування зазначених принципів дає змогу визначити стан державних фінансів та спрогнозувати зміни у соціально-економічному розвитку суспільства.

Ключові слова: бюджетування; бюджетні програми; результативні показники; елементи бюджетування; принципи бюджетування; фінансова політика.

Евгений Евгеньевич ИОНИН

**БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК СРЕДСТВО РЕАЛИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ФИНАНСОВОЙ
ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА**

Аннотация

Раскрыты теоретические основы бюджетирования и его роль в процессе реализации финансовой политики государства. Отражена сравнительная характеристика моделей постатейного составления бюджета и бюджетирования, при которой планирование его расходной части осуществляется в непосредственной связи с достигнутыми результатами. Обоснованы преимущества и необходимость применения технологий бюджетирования в отечественной практике с целью повышения результативности расходования бюджетных средств. Выделены его функциональные элементы в условиях применения программно-целевого метода. Доказана необходимость совершенствования бюджетирования, что создаст благоприятные условия для повышения качества выполнения бюджетных программ. Определены принципы реализации бюджетирования, которые необходимо учитывать в экономических реалиях при построении новой модели финансовой политики государства. Аргументировано, что формирование указанных принципов позволяет определить состояние государственных финансов и спрогнозировать изменения в социально-экономическом развитии общества.

Ключевые слова: бюджетирование; бюджетные программы; результативные показатели; элементы бюджетирования; принципы бюджетирования; финансовая политика.

Yevgen Yevgenovych IONIN

Doctor of Science, Professor,
Head of Department of Account, Analysis and Audit,
Donetsk National University
Chelyuskintsov str., 198-a, Donetsk, 83015, Ukraine
E-mail: ufin.fcl@donnu.edu.ua
Phone: +380623020909

BUDGETING AS A MEANS OF REALIZATION OF EFFECTIVE FINANCIAL POLICY OF THE STATE

Abstract

The theoretical principles of budgeting and its role in the process of financial policy of the state implementation are explored. There has been shown the comparative characteristics of models of forming of budget and budgeting according to which planning of expenditure part of budget realizes in direct relation to the achieved results. The author grounds advantages and necessity of budgeting application technologies in domestic practice with the aim of increase of budgetary resources of effectiveness spending. The functional elements of budgeting in the conditions of program-purpose method application are distinguished. The necessity of improvement of budgeting that will create favorable terms for upgrading of budgetary programs of implementation is argued. Principles of budgeting, that must be taken into account in economic realities at the construction of new model of financial policy are outlined. The author grounds the formation of these principles that allows to define the state of public finances and to predict changes in socio-economic development of society.

Keywords: budgeting; budgetary programs; effective indicators; elements of budgeting; principles of budgeting; financial policy.

JEL classification: H61

Управління державними фінансами є важливою частиною бюджетної політики і значною мірою визначається станом бюджетного процесу, порядком планування, затвердження та виконання бюджету, а також контролем над його виконанням. Проте система державного управління фінансовими ресурсами держави, побудована на витратній моделі бюджетного планування, не відповідає поточним потребам країни. Така ситуація зумовлює впровадження такого інструменту підвищення ефективності державних видатків, як бюджетування. Останній передбачає не тільки удосконалення функціонування усіх стадій бюджетного процесу, а й саму концепцію реалізації фінансової політики.

Теоретичні та методичні питання оцінки ефективності бюджетування є недостатньо вивченими. Розробка інструментів ефективного бюджетного планування видатків, створення і вдосконалення державних та бюджетних програм, способів їх моніторингу та оцінки відображені в роботах таких вітчизняних науковців, як В. Андрущенко, Б. Бабін, В. Дем'янишин, Т. Єфименко, І. Запатріна, О. Кириленко, Е. Лібанова, І. Лук'яненко, І. Луніна, І. Лютий, В. Опарін, К. Павлюк, Д. Полозенко, Л. Савич, О. Самошкіна, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та інші.

Водночас у науковій літературі не отримали

достатнього опрацювання питання, пов'язані з особливостями впровадження технологій бюджетування у вітчизняну практику, визначенням ефективних принципів їх застосування в процесі реалізації пріоритетів фінансової політики держави.

Метою статті є дослідження передумов та необхідності використання функціональних елементів бюджетування при розробці та реалізації фінансової політики держави.

До недавнього часу поширеною моделлю управління державними фінансами було постатейне складання бюджету. Його головна мета полягала в забезпеченні цільового використання державних фінансових ресурсів. Однак багаторічний досвід використання цієї моделі в різних країнах світу продемонстрував низький ступінь її ефективності, що призводить до низького рівня відповідальності та ініціативності місцевих органів влади, відсутності зацікавленості в економії бюджетних коштів.

На сучасному етапі розвитку бюджетної системи України на всіх рівнях здійснюється перехід від моделі бюджетного планування «управління витратами» до «управління результатами», метою якого є підвищення ефективності бюджетних витрат за допомогою введення системи бюджетування.

Бюджетування – це система організації

бюджетного процесу, при якій планування витрат здійснюється у безпосередньому зв'язку з досягнутими результатами. Варто зазначити, що, незважаючи на тривалу історію впровадження бюджетування у практику управління державними фінансами, загальноприйнятого поняття як самого бюджетування, так і окремих його елементів ні в Україні, ні у світі не сформувалося. Концепція бюджетування постійно еволюціонує та у кожній країні має свої особливості. Незважаючи на це, загалом його можна розуміти як систему формування (виконання) бюджету, яка відображає взаємозв'язок між планованими бюджетними витратами і очікуваними (досягнутими) результатами. Мета бюджетування – дослідити відповідність витрачених ресурсів і отриманих прямих і соціальних результатів, оцінити значущість і економічну та соціальну ефективність тих чи інших видів діяльності, що фінансуються з бюджету.

Порівняно з моделлю постатейного складання бюджету, бюджетування має певні переваги, серед котрих:

- систематичне отримання повної та достовірної інформації про реалізацію завдань фінансової політики держави і використання бюджетних коштів у різних сферах економіки;
- можливість раціонального розподілу бюджетних коштів між бюджетними програмами завдяки отриманню точної інформації про результати реалізації програм відповідно до пріоритетів фінансової політики;
- економія бюджетних коштів за рахунок підвищення ефективності роботи державного сектору;
- порівняння кількох запропонованих варіантів програм з точки зору очікуваних результатів і витрат;
- підвищення контролю за діяльністю міністерств і відомств шляхом встановлення показників результативності та порівняння фактично досягнутих результатів із запланованими;
- виявлення і скасування дублюючих та неефективних програм;
- інформування суспільства про те, які цілі ставить перед собою уряд та наскільки поставлені цілі відповідають потребам населення.

У процесі бюджетування розпорядники бюджетних коштів отримують більшу свободу у

використанні коштів у межах виконуваних програм. Вони мають повноваження щодо часткового перерозподілу ресурсів між програмами, а також право в межах встановлених лімітів використовувати зекономлені кошти в наступному бюджетному році. Все це розширює можливості ефективного використання бюджетних ресурсів.

Концепція бюджетування забезпечує максимальне забезпечення відкритості та доступності всієї бюджетної інформації, що дозволяє всім зацікавленими особам бути проінформованими про те, наскільки раціонально витрачаються грошові кошти платників податків та ефективно працюють органи влади. Система контролю за виконанням бюджету також змінюється. Фактично контроль спрямовується не на цільове використання коштів, а на встановлення відповідності досягнутих результатів поставленим цілям.

Основні відмінності постатейного складання бюджету від бюджетування наведено в табл. 1.

Основна мета бюджетування полягає у підвищенні соціальної та економічної ефективності витрат. Основними перевагами згаданого підходу, порівняно з традиційним, є підвищення фіскальної стійкості, покращення діяльності галузевих міністерств, забезпечення міцного зв'язку бюджету зі стратегічними цілями фінансової політики держави.

З метою створення умов для забезпечення динамічного і сталого розвитку вітчизняної економіки, підвищення рівня життя населення та забезпечення взаємодії й координації діяльності державних і місцевих органів влади щодо вирішення суспільних завдань необхідно зосередитися на середньотерміновій перспективі. Відтак, досягнення загальнонаціональних цілей на державному та місцевому рівнях передбачає створення стимулів для впровадження інструментів стратегічного планування, програмно-цільового бюджетування, нових механізмів адміністративного регулювання та управління, взаємовідносин з органами місцевого самоврядування, розвитку системи приватно-державного партнерства. Водночас перехід до бюджетування вимагає не лише контролю за правильністю витрачання бюджетних коштів, а й оцінки результативності їх виконання в бюджетному році і при завершенні кожної бюджетної програми.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика моделей постатейного складання бюджету та бюджетування

№ з/п	Постатейне складання бюджету	Бюджетування
1.	<i>Розподіл бюджетних коштів</i>	
	Відповідно до функціональної, економічної, відомчої класифікації бюджетних видатків	За бюджетними та державними цільовими програмами
2.	<i>Принципи реалізації</i>	
	Головним є визначення потреби у фінансових ресурсах шляхом індексації величини витрат попереднього періоду	Встановлення пріоритетів соціально-економічного розвитку держави та визначення очікуваних результатів
3.	<i>Період виконання</i>	
	Переважає становить 1 рік	Зазвичай становить 3 роки
4.	<i>Використання лімітів асигнувань</i>	
	Отримані бюджетні кошти поділені на цільові ліміти, кожен з котрих спрямований на реалізацію певної мети. Окрім того, не допускається перерозподіл коштів між статтями витрат. Залишки коштів на бюджетному рахунку ліквідовуються в кінці року.	Встановлюються довготермінові ліміти асигнувань. Передбачається перерозподіл коштів між бюджетними програмами. Можливе перенесення невикористаних коштів на наступний рік.
5.	<i>Контроль за виконанням бюджету</i>	
	Переважає зовнішній контроль, котрий здійснюють органи державної влади. Основна увага звертається на контроль за виконанням видаткових статей бюджету.	Відповідальними за прийняття фінансових рішень є місцеві органи. Контролюється не лише процес витрачання бюджетних коштів, а й ступінь досягнення поставлених цілей та завдань.

* Складено автором на основі джерел [1; 3, с. 3; 6, с. 305–308].

Необхідність і доцільність упровадження бюджетування, як правило, пояснюється наявністю певних ситуацій:

- ситуація, при котрій традиційні методи підвищення ефективності видатків бюджету (насамперед відкриті конкурси, посилення фінансової дисципліни та казначейські технології) практично вичерпали себе і не можуть вирішити проблем незбалансованості бюджету або недостатньо високої якості бюджетних послуг;
- ситуація бюджетної кризи, в якій необхідні радикальні заходи щодо скорочення витрат

при одночасному утриманні колишніх позицій у частині досягнутого рівня надання бюджетних послуг;

- ситуація, при якій бюджет перестає бути повноцінним інструментом управління, а його видаткові статті не задовольняють суспільні потреби.

Як показує світовий досвід, не існує єдиної моделі бюджетування, однак у загальному вигляді сукупність певних її елементів, які характерні для кожної країни з програмно-орієнтованим бюджетом, зображені на рисунку 1.

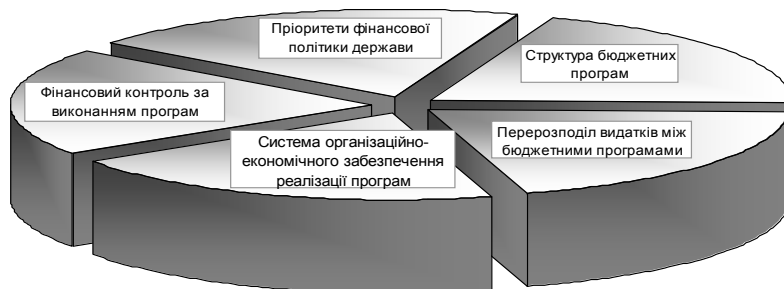


Рис. 1. Структурні елементи системи бюджетування

В основі бюджетування лежить програмна класифікація видатків, структура якої визначається цілями і завданнями фінансової політики. Такий підхід передбачає, що в процесі

формування бюджету видатки повинні бути розподілені за видами діяльності, спрямованих на вирішення державних завдань. Для кожного виду діяльності розробляється програма. Остання

повинна містити опис цілей і завдань, ресурсів, необхідних для їх досягнення, а також показники результативності виконання програми та процедур вимірювання цих показників.

Показники результативності відображають взаємозв'язок між величиною асигнувань, виділених на реалізацію програм, і отриманими результатами в процесі виконання цих програм. При цьому зазначені показники не просто показують, які цілі повинні бути досягнуті при певному рівні фінансування, а дають змогу простежити взаємозв'язок між ресурсами, що витрачаються на виконання програми, заходами, виконуваними в межах програми, продуктами і послугами, виробленими при виконанні програми, і кінцевими результатами (див. табл. 2).

Таким чином, основними елементами системи забезпечення ефективної реалізації програм виступають: сукупність ключових показників ефективності витрачання бюджетних коштів, механізми оцінки та аудиту програм, система стимулів для розпорядників бюджетних коштів. Для цілей проведення оцінки та встановлення пріоритетів фінансової політики важливою є наявність механізмів обліку інформації щодо ефективності реалізованих програм у бюджетному періоді.

У концепції бюджетування змінюється характер відповідальності органів державної та місцевої влади за виконання бюджету. На них покладається відповідальність насамперед за

досягнення запланованих результатів. Підвищення відповідальності має супроводжуватися збільшенням самостійності у витрачанні фінансових коштів. Бюджетування передбачає підвищення рівня децентралізації та делегування повноважень міністерств і відомств. Адже окремі органи влади повинні мати більше можливостей впливати на вибір ефективних засобів і методів роботи в межах своєї професійної компетенції. Водночас у процесі бюджетування необхідно дотримуватись наступних принципів: своєчасності, інформаційної забезпеченості та достатності, інтеграції, синергії й кооперації, управлінської гнучкості [1; 5].

Принцип своєчасності та інформаційної забезпеченості полягає в систематичному зборі та обліку інформації про результати реалізації програм у процесі виконання бюджету. Необхідною умовою є визначення розпорядниками бюджетних коштів результатів, очікуваних від реалізації програм, а також показників соціально-економічної ефективності. Дотримання зазначеного принципу сприяє виникненню фіскального простору у разі ініціювання нових програм без необхідності збільшення загального розміру витрачання. Стимулювання розпорядників бюджетних коштів до прийняття раціональних рішень здійснюється за допомогою встановлення взаємозв'язку між ефективністю реалізації програм і обсягом їх фінансування.

Таблиця 2. Показники результативності та ефективності, застосовані в процесі бюджетування

№ з/п	Показники	Зміст	Приклади
1.	Затрати	Ресурси, які потрібні для виробництва продукту (надання послуги), виконання програми.	Фінансові та матеріальні ресурси, робочий час.
2.	Продукт, випуск	Продукт, вироблений протягом звітного періоду, або послуга, надана протягом звітного періоду, що відображає безпосередній результат профінансованих видатків.	Чисельність осіб, які отримали послугу, кількість реалізованих навчальних програм.
3.	Кінцеві результати, соціальні результати	Результати, які безпосередньо пов'язані з цілями, завданнями, цілями тієї чи іншої програми.	Якщо кількість пацієнтів, виписаних з лікарні, є продуктом, то кількість виписаних пацієнтів, здатних нормально самостійно існувати поза лікарнею, є результатом.
4.	Проміжні результати	Результат, який повинен привести до певного кінцевого результату.	Наприклад, з метою боротьби з безробіттям держава може фінансувати програму підвищення кваліфікації, участь у якій є безкоштовним і добровільним. Для оцінки ефективності реалізації цієї програми держава може організувати складання тестів, іспитів для її учасників. Кількість осіб, які пройшли атестацію, буде проміжним результатом програми.

* Складено автором на основі джерел [2, с. 134–140; 3, с. 1; 4, с. 31–44].

Принцип інформаційної достатності полягає у визначенні фінансових і людських ресурсів для побудови інформаційної системи, що забезпечує проведення комплексної оцінки програм. Механізм комплексної оцінки використовує наступну інформацію: ступінь відповідності очікуваних результатів потребам суспільства та фінансовій політиці, показники соціально-економічної ефективності програм, наукову обґрунтованість очікуваних результатів. Оцінка ефективності програм є основою для прийняття управлінських бюджетних рішень.

Принцип інтеграції вимагає використання інформації в бюджетному процесі, оскільки її наявність є необхідною, але не достатньою умовою побудови ефективної моделі бюджетування. Дані моніторингу наявних програм повинні бути інтегровані в бюджетний процес з метою перегляду орієнтирів фінансової політики, припинення дії низько результативних програм.

Принцип синергії та кооперації полягає в обміні інформацією між ініціаторами управлінських рішень і відповідальними за їх прийняття, а також у комплексному підході до бюджетування на центральному та місцевому рівні. Відтак, з одного боку, бюджетування на національному рівні виступає інструментом встановлення пріоритетів секторних планів, а з іншого – є джерелом необхідної інформації для розпорядників бюджетних коштів.

Практична реалізація принципу управлінської гнучкості дає змогу забезпечити своєчасну адаптацію структурних одиниць, відповідальних за реалізацію програм до умов, що змінюються. Розпорядникам бюджетних коштів надаються

розширені повноваження для прийняття своєчасних рішень, пов'язаних з вибором необхідних для ефективної реалізації програм ресурсів.

Однак сьогодні бюджетна система України не готова до введення принципів бюджетування. Репрезентовані звіти органів державної і місцевої влади показали про відсутність прив'язки профінансованих бюджетних коштів до результатів діяльності того чи іншого відомства. Відтак звіти відображають безліч недоліків у виконанні бюджетних програм, зокрема дублювання функцій або відсутність результатів діяльності тих чи інших структур. Як наслідок, згадані проблеми проявилася у двох аспектах – у неготовності самих управлінських структур до запровадження принципів бюджетування і системи швидко адаптуватися до змін.

Отже, бюджетування є одним із результативних та застосовуваних інструментів управління фінансовими ресурсами. Воно має особливе значення в бюджетному процесі, оскільки передбачає проведення моніторингу виконання бюджетних програм з використанням методів оцінки, що відображають національну специфіку розвитку економічної системи. Тому подальше удосконалення елементів бюджетування та успішна їх реалізація у вітчизняній практиці дасть змогу підвищити ефективність оцінки бюджетних програм на державному та місцевому рівні, створить сприятливі умови для проведення фінансової політики та підвищення якості витрачання державних коштів.

Список літератури

1. Афанасьев, М. П. *Технология подготовки программного бюджета [Электронный ресурс] / М. П. Афанасьев, Б. И. Алехин, А. И. Кравченко, П. Г. Крадинов // Академия бюджета и казначейства. Финансовый журнал. – 2010. – № 3. – Режим доступа: <http://info.minfin.ru>. – Название с экрана.*
2. Макарова, О. В. *Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки [Текст] : монограф. / О. В. Макарова. – К.: Ліра-К, 2004. – 328 с.*
3. Макашина О. В. *Бюджетирование, ориентированное на результат [Текст] / О. В. Макашина // Вестник ИГЭУ. – 2008. – Вып. 1. – С. 1–5.*
4. *Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу [Текст] : навч. посіб. / [Під заг. ред. І. Ф. Щербини]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи». – 3-тє видання, виправлене та доповнене. – К., 2012. – 100 с.*
5. *Управленческие задачи, решаемые на основе бюджетирования, ориентированного на результат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.intalev.ru/aggregator/pbb/id_70875/. – Название с экрана.*
6. Ярошевич, Н. Б. *Розвиток в Україні сучасних світових технологій макрофінансового бюджетування [Текст] / Н. Б. Ярошевич, В. Є. Матвійшин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Випуск 21.17. – С. 304–310.*

References

1. Afanasyev, M. P., Alekhine, B. I., Kravchenko, A. I. & Kradinov, P. H. (2010). *Technology Training Program Budget. Academy of Budget and Treasury. Financial magazine. – № 3. Retrieved September 15, 2013, from : <http://info.minfin.ru>. – The name of the screen.*

-
2. *Makarova, O. V. (2004). Government social programs: theoretical aspects, methods of design and evaluation [monograph.]. Kyiv: Lira-K.*
 3. *Makashina, O. V. (2008). Budgeting, Result-oriented. Journal.*
 4. *Shcherbina, I. F. (2012). Planning for Local Budgets Based on Program Budgeting. Project «Municipal Finance Strengthening Initiative». Kyiv.*
 5. *Administrative Tasks Performed on the Basis of Performance-based Budgeting Result. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : http://www.intalev.ru/agregator/pbb/id_70875/. – The name of the screen.*
 6. *Yaroshevich, N. B. & Matviishyn, V. E. (2011). Development in Ukraine Today's World of Technology Macrofinancial Budgeting. Scientific Bulletin NLTU Ukraine.*

Стаття надійшла до редакції 20.11.2013 р.

Оксана Іванівна КОНДЮХ

викладач-стажист,
кафедра податкової та бюджетної політики,
Херсонський національний технічний університет
Бериславське шосе, 24, м. Херсон, 73008, Україна
E-mail: finans77@gmail.com
Телефон: +380936857717

**ПРАГМАТИЗМ І ПРОБЛЕМАТИКА ПОДАТКОВОЇ СКЛАДОВОЇ ФОРМУВАННЯ
БЮДЖЕТНИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВИ**

Кондюх, О. І. Прагматизм і проблематика податкової складової формування бюджетних ресурсів держави [Текст] / Оксана Іванівна Кондюх // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 267-274. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто податкову компоненту формування бюджетних ресурсів держави у сучасних реаліях фіскального простору. Досліджено податкові форми забезпечення суспільних потреб з урахуванням трансформації податкового законодавства із введенням в дію Податкового кодексу України. Проаналізовано основні тенденції структури та динаміки податкових надходжень до Зведеного бюджету, Державного бюджету та місцевих бюджетів України. Проведено оцінку податкових надходжень з огляду на пряме та непряме оподаткування. За результатами дослідження податкової складової формування бюджетних ресурсів з'ясовано першочергові проблеми сфери оподаткування, які потребують нагального вирішення. На основі визначеної проблематики наведено рекомендації щодо оптимізації податкового забезпечення функціонування держави.

Ключові слова: податкові надходження; бюджетні ресурси; зведений бюджет; державний бюджет; місцеві бюджети; непрямі податки; прямі податки.

Оксана Ивановна КОНДЮХ

**ПРАГМАТИЗМ И ПРОБЛЕМАТИКА НАЛОГОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ
БЮДЖЕТНЫХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВА**

Аннотация

Рассмотрен налоговый компонент формирования бюджетных ресурсов государства в современных реалиях фискального пространства. Исследованы налоговые формы обеспечения общественных потребностей с учетом трансформации налогового законодательства с введением в действие Налогового кодекса Украины. Проанализированы основные тенденции структуры и динамики налоговых поступлений в Сводный бюджет, Государственный бюджет и местные бюджеты Украины. Проведена оценка налоговых поступлений в разрезе прямого и косвенного налогообложения. По результатам исследования налоговой составляющей формирования бюджетных ресурсов определены первоочередные проблемы сферы налогообложения, требующие неотложного решения. На основе определенной проблематики приведены рекомендации по оптимизации налогового обеспечения функционирования государства.

Ключевые слова: налоговые поступления; бюджетные ресурсы; сводный бюджет, государственный бюджет; местные бюджеты; косвенные налоги; прямые налоги.

PRAGMATISM AND PROBLEMS OF TAX COMPONENT OF THE STATE BUDGET RESOURCES

Abstract

The tax component of formation of budgetary resources of the state in modern realities of fiscal space has been considered. There have been investigated the tax forms of public needs taking into account the transformation of the tax legislation with the introduction of the Tax Code of Ukraine. The basic trends in the structure and dynamics of tax revenues in the Consolidated budget, the State budget and local budgets in Ukraine are analyzed. The estimation of tax revenues in terms of direct and indirect taxation is carried out. According to the study of the tax component of the formation of budgetary resources there have been found the immediate problem areas of taxation that need urgent solution. Based on certain issues there have been offered the recommendations to ensure the tax compliance of functioning of the state.

Keywords: tax revenues; budgetary resources; master budget; state budget; local budget; indirect taxes; direct taxes.

JEL classification: H21, H30

В умовах поглиблення диспропорцій економічно-соціальної системи держави, політичних конфронтацій, що має наслідком порушення балансу державних фінансів та посилення боргових ризиків, податкова компонента повинна бути першоосновою формування бюджетних ресурсів держави. Податкова складова фінансування державних видатків є вагомою альтернативою борговому фінансуванню. Так активізація державних запозичень веде до зниження фіскального ефекту податкового забезпечення суспільних потреб держави за рахунок відволікання значних обсягів бюджетних коштів на обслуговування та погашення державного боргу в Україні. Водночас необґрунтоване податкове навантаження є чинником зниження економічної та ділової активності суб'єктів господарювання, зростання тіньового сектору економіки, спотворення конкурентного середовища в Україні, що негативно позначається на фіскальній достатності держави. Отже, податкові надходження до Зведеного бюджету України є однією із найважливіших складових забезпечення економічного зростання. Невиконання планових показників податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів призводить до спотворення природи податків як життєво необхідного феномену для функціонування і розвитку суспільства.

Численні реформи у сфері оподаткування не сприяли вирішенню ключових проблем справляння податків. Ці проблеми полягають у

нерівномірності розподілу податкового навантаження між платниками податків, ухиленні платників від оподаткування, переобтяженні податкової системи преференціями, нестабільності податкового законодавства, низькій ефективності податкової системи, наявності великої кількості податкових платежів, недосконалості системи адміністрування податків, низькому рівні податкової культури.

Відтак податкова компонента перетворилася на ризикове джерело формування бюджетних ресурсів держави, що зумовлює активізацію пошуку наукового вирішення проблем податкового забезпечення функціонування держави.

Важливий внесок у дослідження питань податкового забезпечення суспільно необхідних видатків держави зробили видатні представники західної економічної думки: Ш. Бланкарт, А. Вагнер, К. Віксель, Дж. Гелюрейт, Дж. Кейнс, Е. Кларк, А. Лаффер, Е. Ліндаль, Р. Масгрейв, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Р. Харрод, праці яких містять фундаментальні засади формування концептуальних положень для подальших розробок у сфері оподаткування. Безпосередньо проблематиці сфери оподаткування приділили належну увагу такі вітчизняні науковці, як В. Андрущенко, О. Василик, В. Вишневський, О. Десятнюк, Ю. Іванов, А. Крисоватий, О. Луніна, В. Мельник, В. Опарін, А. Соколовська, В. Суторміна, В. Федосов та інші. Водночас, попри наявність значної кількості фундаментальних та прикладних наукових розробок у цій галузі, в умовах

перманентної дефіцитності державних фінансів, невиконанні планових показників Зведеного бюджету України, економічно невиправданого державного запозичення та нестабільності фіскального простору зазначена проблематика потребує більш детального моніторингу податкової складової формування бюджетних ресурсів держави та її наукового осмислення.

Основна мета наукової роботи полягає у дослідженні прагматизму та проблематики податкової компоненти формування бюджетних ресурсів держави та обґрунтуванні напрямів оптимізації податкових фінансів як вагомого інструменту забезпечення функціонування соціально-економічної системи держави.

Мета наукового дослідження зумовила необхідність вирішення наступних завдань:

- проведення аналізу фіскальних ефектів податкових надходжень до Зведеного бюджету України з урахуванням трансформацій податкового законодавства;
- дослідження тенденцій розвитку сфери прямого та непрямого оподаткування в Україні;
- надання узагальнених рекомендацій щодо оптимізації податкової компоненти забезпечення суспільних потреб.

Сучасний стан вітчизняної економіки вимагає від держави значної фінансової підтримки, що об'єктивно є неможливим без наявності надійних та стабільних податкових джерел формування дохідної частини Зведеного бюджету України. Податкові фінанси є першоосновою функціонування та стабілізації державних фінансів у нестабільному фіскальному просторі. Ефективне використання податкових форм фінансування державних потреб дозволяє державі забезпечити широкий спектр соціально-економічних відносин, у тому числі фінансування суспільних функцій та регулювання економічного розвитку.

Економічний зміст податків найбільш повно можна відобразити, характеризуючи їх як законодавчо закріплену форму отримання державою частки вартості ВВП для забезпечення ефективного виконання державою фінансових зобов'язань, перш за все – в частині здійснення її суспільних функцій та інструменту регулювання економічного розвитку [1, с. 33].

Теорія та практика оподаткування свідчать, що при економічному зростанні домінуючого фіскального впливу набувають прямі податки, а при економічному спаді, навпаки, зростає роль непрямих податків, і це дає змогу закріпити і стабілізувати базу оподаткування [2, с. 159].

Непрямі податки є вагомим джерелом наповнення бюджету. Вони здійснюють розподіл та перерозподіл доходів між різними соціальними групами населення. Саме ця форма податків є

важливим чинником регулювання рівня цін, засобом дії на їх динаміку. Непряме оподаткування містить податок на додану вартість, акцизний податок, мито. Ці податки не залежать від доходів або майна окремого платника, а безпосередньо визначаються розміром споживання.

Відтак вони активно використовуються як пріоритетний фіскальний інструмент наповнення казни для забезпечення функціонування держави в умовах трансформації економіки.

Розглянемо структуру податкових надходжень бюджетів усіх рівнів у розрізі непрямих податків (табл. 1).

Як видно із таблиці 1, частка податкових надходжень у загальній сумі доходів Зведеного бюджету України з 2008 року до 2010 року поступово зменшується, з 76,5% до 74,5% відповідно. З 2011 року спостерігається різке зростання питомої ваги податкових надходжень до 84,0% від загальної суми бюджетних коштів порівняно з минулорічним значенням. Така ситуація значною мірою пов'язана з перенесенням рентної плати зі складу неподаткових надходжень до податкових. З 2012 року спостерігається тенденція до зменшення частки податків і зборів у бюджетних ресурсах держави. Водночас абсолютна сума податкових надходжень до Зведеного бюджету України зростає. Лише у 2009 році сума мобілізованих податків знизилася, порівняно із попереднім роком, що було наслідком посилення кризових явищ у економіці України. Спостерігаємо аналогічну ситуацію щодо зростання суми податкових надходжень до Державного бюджету України протягом досліджуваного періоду та її зменшення у 2009 році.

Податкова компонента наповнення місцевих бюджетів становить четверту частину доходів органів місцевого самоврядування. Як наслідок, більшість місцевих бюджетів формуються за рахунок трансфертів з Державного бюджету України. Місцеві податки і збори в Україні здебільшого є неефективними. Натомість, практика розвинених країн висвітлює місцеве оподаткування як основу фінансової самодостатності органів місцевого самоврядування.

Непрямі податки забезпечують значну частину надходжень до Зведеного бюджету України. Водночас упродовж досліджуваного періоду (2008-2013 рр.) спостерігається тенденція до зменшення частки непрямих податків у сумі податкових надходжень зведеного бюджету. Основний бюджетотвірний непрямий податок – ПДВ – є традиційним джерелом винятково Державного бюджету України. Його частка коливається від 35% до 41% у сумі податкової складової бюджетних ресурсів держави. У 2009 році відбулося зменшення обсягів мобілізованого ПДВ,

однак його питома вага у податкових надходженнях Зведеного бюджету України залишилась на рівні минулого року. Збільшення обсягів відшкодування ПДВ у 2010 році стало причиною недовиконання планових показників з

цього податку. А запроваджена Податковим кодексом процедура автоматичного відшкодування мала наслідком запобігання відчутним втратам з державної казни.

Таблиця 1. Структура податкових надходжень бюджетів усіх рівнів за непрямими податками

Вид доходу	Зведений бюджет		Державний бюджет		Місцеві бюджети	
	Млн. грн	%	Млн. грн	%	Млн. грн	%
2008 рік						
Усього доходів, з них:	297844,7	100,0	231686,4	77,9	66158,3	22,21
Податкові надходження, з них:	227164,8	76,3	167883,4	73,9	59331,4	26,1
Податок на додану вартість	92082,6	40,5	92082,6	54,8	-	-
Акцизний збір	12783,1	5,6	12677,9	7,6	105,2	0,2
Мито	12302,2	5,4	12302,2	7,3	-	-
Непрямі податки, всього	117167,9	51,5	117062,7	69,7	105,2	0,2
2009 рік						
Усього доходів, з них:	272967,0	100,0	209700,3	76,82	63266,7	23,18
Податкові надходження, з них:	208073,2	76,2	148915,6	71,6	59157,6	28,4
Податок на додану вартість	84596,7	40,7	84596,7	56,8	-	-
Акцизний збір	21624,4	10,4	21274,5	14,2	349,9	0,6
Мито	6711,5	3,2	6711,5	4,5	-	-
Непрямі податки, всього	113150,4	54,3	112800,5	75,5	349,9	0,6
2010 рік						
Усього доходів, з них:	314506,3	100,0	240615,2	76,5	73891,1	23,5
Податкові надходження, з них:	234447,8	74,5	166872,2	71,2	67575,6	28,8
Податок на додану вартість	86315,9	36,8	86315,9	51,8	-	-
Акцизний збір	28316,1	12,1	27620,7	16,6	695,4	1,03
Мито	8851,2	3,8	8851,2	5,3	-	-
Непрямі податки, всього	123483,2	52,7	123008,6	73,7	695,4	1,03
2011 рік						
Усього доходів, з них:	398553,6	100,0	314616,9	78,9	83936,7	21,1
Податкові надходження, з них:	334691,9	84,0	261605,0	78,2	73086,9	21,8
Податок на додану вартість	130093,4	38,9	130093,4	49,7	-	-
Акцизний податок	33919,2	10,1	33011,2	12,6	908,0	1,2
Мито	12411,7	3,7	12411,7	4,8	-	-
Непрямі податки, всього	176424,3	52,7	175516,3	67,1	908,0	1,2
2012 рік						
Усього доходів, з них:	445525,3	100,0	346054,0	77,7	99471,3	22,3
Податкові надходження, з них:	360567,2	80,9	274715,2	76,2	85852,0	23,8
Податок на додану вартість	138826,8	38,5	138826,8	50,5	-	-
Акцизний податок	38428,8	10,7	37185,6	13,5	1243,1	1,5
Мито	13186,5	3,6	13186,5	4,8	-	-
Непрямі податки, всього	190442,1	52,8	189198,9	68,8	1243,1	1,5
2013 рік (2 квартали)						
Усього доходів, з них:	211082,2	100	161881,5	76,7	49200,7	23,3
Податкові надходження, з них:	174198,7	82,5	131301,7	81,1	42897,0	87,2
Податок на додану вартість	61414,9	35,3	61414,9	46,8	-	-
Акцизний податок	18438,2	10,6	18028,2	13,7	409,9	1,0
Мито	6183,2	3,5	6183,2	4,7	-	-
Непрямі податки, всього	86036,3	49,4	85626,3	65,2	409,9	1,0

*Розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби України [3].

У більшості країн світу податок на додану вартість забезпечує від 12 до 30% державних доходів, а в Україні – 35-40%. Як бачимо, в Україні цей податок виконує яскраво виражену фіскальну функцію, складає стійку і широку базу формування

державного бюджету. Світовий досвід доводить, що податкова система, побудована на базі ПДВ, забезпечує високу стабільність надходжень до бюджету і незначну залежність його від характеру економічної кон'юнктури. Цей вид податку має

такі якості, як універсальність і абсолютна об'єктивність.

Не менш вагоме податкове джерело забезпечення Державного бюджету України становить акцизний податок. До податкового наповнення бюджетів на місцевому рівні належить акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів, що сплачується платниками, які зареєстровані у АРК; частка цього податку протягом досліджуваного періоду зросла з 0,2% до 1,5% податкових надходжень бюджету Автономної Республіки Крим. За даними таблиці 1, це один із непрямих податків, який зберіг динаміку стабільного зростання в кризовий та посткризовий періоди. А саме: за рахунок підвищення акцизних ставок у 2010 році, зокрема на нафтопродукти, тютюнові та лікєро-горілчані вироби. Проте така політика сприяла збільшенню нелегального виробництва всередині країни та контрабанди підакцизних товарів [4, с. 227].

Відносно мита слід зауважити позитивну динаміку до його зростання, що є результатом активізації роботи митних органів, у тому числі широкого використання непрямих методів визначення податкової бази [5]. Водночас унаслідок негативного впливу світової фінансово-економічної кризи на обсяги зовнішньої торгівлі України відбувається переорієнтація вітчизняної економіки на внутрішній ринок, що відповідним чином відображається на структурі наповнення бюджету. У 2009 році відбулося зниження питомої ваги ввізного мита у загальному обсязі податкових надходжень.

Що ж до прямих податків, то в Україні вони є не менш важливим джерелом формування бюджетних ресурсів. Прямі податки є державним фінансовим регулятором у сфері соціально-економічних процесів у напрямку «коригування» доходів платників податків, формування інвестиційного клімату та капіталу країни, забезпечення ділової активності суб'єктів господарювання, визначення показника сукупного споживання та інших суспільно-необхідних передумов існування населення.

Останніми роками у вітчизняній системі оподаткування спостерігається тенденція до зниження фіскального значення прямих податків (табл. 2).

Як видно із таблиці 2, частка основних прямих податків упродовж аналізованого періоду знижується (окрім 2010 року та 2013 року), що свідчить про невикористаний фіскальний потенціал прямих податкових форм наповнення Зведеного бюджету України. У 2010 році, у посткризовий період питома вага прямих податків у сумі податкових надходжень зросла на 1,7 процентних пунктів відповідно до попереднього року. Зменшення частки прямих податків з 2011 року, певною мірою, є результатом зниження

ставки податку на прибуток підприємств, регламентованим Податковим кодексом.

Прямі податки охоплюють близько 90% податкових коштів місцевих бюджетів. Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) є традиційним джерелом формування місцевих фінансів (лише 50% ПДФО, мобілізованого у м. Київ, з 2011 року спрямовується до державного бюджету, однак ця частка є досить мізерною у сумі податкових надходжень державної казни). Протягом усього досліджуваного періоду простежується динаміка до зменшення частки ПДФО у податкових надходженнях місцевих бюджетів, а саме: спад з 77,4% до 70,7%. Зазначене вказує на низький рівень заробітної плати в регіонах та небажання як роботодавців, так і працівників показувати реальний рівень доходів. Таблиця 2 засвідчує переважання податку на доходи фізичних осіб у надходженнях від прямого оподаткування Зведеного бюджету України.

Слід констатувати, що податок на прибуток підприємств займає досить незначну частку у податкових надходженнях держави (15-21%). Питома вага цього прямого податку постійно коливається в напрямку зростання чи спаду. Вищезазначена тенденція є прототипом розвитку відносин в економічній сфері нашої держави, де пріоритетне місце займає фактор макроекономічної нестабільності. Не менш важливим є вплив тінізації підприємницького сектору економіки. Як бачимо, у 2009 році на розмір надходжень від податку на прибуток звичайно ж вплинула світова фінансово-економічна криза. З 2011 року відбувається поступове зменшення питомої ваги податку на прибуток у державному бюджеті, що є наслідком зниження його ставки. Що ж до місцевих бюджетів, то частка цього податку є досить мізерною, коливається у діапазоні 0,5-1,3%.

Актуальним питанням для податкової політики України є регулювання використання природних ресурсів. Адже дані таблиці 2 засвідчують, що питома вага цих платежів є незначною на усіх рівнях бюджетної системи.

Отже, в Україні непряме оподаткування переважає над прямим, що засвідчує економічний спад. Відтак, вітчизняна податкова система характеризується фіскальною спрямованістю, оскільки зорієнтована більшою мірою на мобілізацію до бюджету додаткового обсягу фінансових ресурсів, аніж на стимулювання структурних зрушень в економіці.

Оцінка фіскальних ефектів непрямих податків засвідчує, що основний тягар щодо наповнення консолідованого бюджету держави лягає на незаможні верстви українського населення. Відтак низький рівень особистих доходів основної маси українців та тінізація приватного сектору

економіки об'єктивно обмежує масштаби прямого з транзитивною економікою. оподаткування. Ця тенденція притаманна країнам

Таблиця 2. Структура основних прямих податків бюджетів усіх рівнів України

Вид доходу	Зведений бюджет		Державний бюджет		Місцеві бюджети	
	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%
1	2	3	4	5	6	7
2008 рік						
Усього доходів, з них:	297844,7	100,0	231686,4	77,79	66158,3	22,21
Податкові надходження, з них:	227164,8	76,27	167883,4	73,88	59331,4	26,12
Податок з доходів фізичних осіб	45895,8	20,2	-	-	45895,8	77,4
Податок на прибуток підприємств	47856,0	21,1	47455,5	28,3	400,5	1,3
Платежі за використання природних ресурсів	9292,0	4,1	2369,9	1,4	6922,1	11,7
Основні прямі податки, всього	103043,8	45,4	49825,4	29,7	53218,4	90,4
2009 рік						
Усього доходів, з них:	272967,0	100,0	209700,3	76,82	63266,7	23,18
Податкові надходження, з них:	208073,2	76,23	148915,6	71,57	59157,6	28,43
Податок з доходів фізичних осіб	44485,3	21,4	-	-	44485,3	75,2
Податок на прибуток підприємств	33048,0	15,9	32579,8	21,9	468,2	0,8
Платежі за використання природних ресурсів	11230,7	5,4	2624,4	1,8	8606,3	14,5
Основні прямі податки, всього	88764,0	42,7	35204,2	23,7	53091,6	90,7
2010 рік						
Усього доходів, з них:	314506,3	100,0	240615,2	76,5	73891,1	23,5
Податкові надходження, з них:	234447,8	74,5	166872,2	71,2	67575,6	28,8
Податок з доходів фізичних осіб	51029,3	21,8	-	-	51029,3	75,5
Податок на прибуток підприємств	40359,1	17,2	39969,2	24,0	389,9	0,6
Платежі за використання природних ресурсів	12709,9	5,4	2928,9	1,8	9781,0	14,5
Основні прямі податки, всього	155127,6	44,4	42898,1	25,8	61200,2	90,6
2011 рік						
Усього доходів, з них:	398553,6	100,0	314616,9	78,9	83936,7	21,1
Податкові надходження, з них:	334691,9	84,0	261605,0	78,2	73086,9	21,8
Податок на доходи фізичних осіб	60224,5	18,0	6159,4	2,4	54065,0	74,0
Податок на прибуток підприємств	55096,9	16,5	54739,4	20,9	357,5	0,5
Платежі за використання природних ресурсів	14826,4	4,4	1907,4	0,7	12919,0	17,7
Основні прямі податки, всього	130147,8	38,9	62806,2	24,0	67341,5	92,2
2012 рік						
Усього доходів, з них:	445525,3	100,0	346054,0	77,7	99471,3	22,3
Податкові надходження, з них:	360567,2	80,9	274715,2	76,2	85852,0	23,8
Податок на доходи фізичних осіб	68092,4	16,7	7026,4	2,6	61509,3	71,7
Податок на прибуток підприємств	55793,0	15,5	55349,8	20,1	443,2	0,5
Платежі за використання природних ресурсів	17537,4	4,9	2293,3	0,8	15244,1	17,8
Основні прямі податки, всього	141422,8	37,1	64669,5	23,5	77196,6	90,0
2013 рік (2 квартали)						
Усього доходів, з них:	211082,2	100,	161881,5	76,7	49200,7	23,3
Податкові надходження, з них:	174198,7	82,5	131301,7	81,1	42897,0	24,6
Податок на доходи фізичних осіб	33939,1	19,5	3593,5	2,7	30345,6	70,7
Податок на прибуток підприємств	30825,1	17,7	30370,3	23,1	454,7	1,1
Платежі за використання природних ресурсів	13660,8	7,8	6432,7	4,9	7228,1	16,8
Основні прямі податки, всього	78425,0	45,0	40396,5	30,8	38028,4	88,7

**Розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби України[3]*

Зменшення податкового навантаження, передбачене Податковим кодексом, має на меті стимулювання до виходу з тіні більшості суб'єктів господарювання, що передбачає зростання частки прямих податків у Зведеному бюджеті України. Але менталітет українського платника податків здебільшого спрямований на ухилення від виконання податкового обов'язку. Ця проблема обумовлює виховання в підростаючій нації податкової культури, створення позитивного іміджу сумлінного платника податків та підвищення рівня добровільної сплати податків та зборів.

Аналіз структури Державного бюджету України та місцевих бюджетів свідчить про значну централізованість бюджетних ресурсів держави та недостатнє фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування. Це питання потребує значних перетворень у системі формування бюджетних ресурсів. А саме: забезпечення фінансової самодостатності місцевих бюджетів у напрямку збільшення власних податкових надходжень та надання більших владних повноважень органам місцевого самоврядування у формуванні податкової політики.

Розподільчі процеси на етапах формування та використання податкових надходжень потребують нагального вирішення. Підвищення ефективності адміністрування податків до бюджетів усіх рівнів повинно мати на меті забезпечення своєчасного наповнення податковими надходженнями казни держави у потрібному обсязі при мінімально необхідних витратах. Важливим кроком у забезпеченні вирішення цього питання була реорганізація Державної податкової служби України та Державної митної служби України у Міністерство доходів і зборів України. Новостворений орган, об'єднавши цінний досвід податківців та митників, має забезпечити синергетичний ефект у площині акумулювання бюджетних ресурсів держави. Робота нового відомства значною мірою орієнтована на стратегічне планування. Стратегічні напрями розвитку Міністерства доходів і зборів на 2013–2017 роки спрямовані на вирішення об'єктивних проблем сфери оподаткування з урахуванням попередніх провалів податкової політики, залученням потенціалу податкових форм забезпечення та використанням досвіду зарубіжних країн.

Податкова компонента є першоосновою формування бюджетних ресурсів держави в умовах нестабільного фіскального простору. Це важлива ланка, яка коригує розвиток соціально-економічних відносин та вимагає постійного моніторингу.

На основі проведеної аналітичної оцінки податкових надходжень до Зведеного бюджету України протягом 2008-2013 років простежується

тенденція переважання непрямого оподаткування над прямим, що свідчить про фіскальну спрямованість вітчизняної податкової політики та недостатню орієнтацію регулюючої функції на економічне зростання. У 2009 році, в період світової фінансово-економічної кризи, питома вага податків залишилася на рівні минулого року поряд із зменшенням абсолютної суми податкових надходжень у системі бюджетних ресурсів. Щодо 2010 року, то у посткризовий період відслідковуємо незначне зростання суми податків у складі доходів Зведеного бюджету України, із зменшенням частки податкових надходжень, порівняно із попереднім роком. Після прийняття Податкового кодексу України, у 2011 році простежується суттєве зростання суми податкових надходжень та частки податків (на 9,5%) у бюджетних ресурсах, порівняно із 2010 роком. Такі показники пов'язані насамперед із віднесенням у бюджетній класифікації рентної плати та зборів на паливно-енергетичні ресурси до розділу «Податкові надходження». З 2011 року спостерігається тенденція щодо скорочення частки прямих податків у сумі доходів Зведеного бюджету України (лише у 2013 році – зростання), що є наслідком зменшення податкового навантаження на бізнес. Частка непрямих податків з 2010 року тримається на рівні 52,7%-52,8% (49,4% – 2013 рік) бюджетних ресурсів держави, що дає змогу вирішувати проблеми фінансового забезпечення суспільних видатків.

Отже, прийняття Податкового кодексу України заклало фундамент для реформування вітчизняної податкової системи. Цей законодавчий акт має значну кількість новацій, які формують прозорість системи оподаткування, спрощують адміністрування податків, зменшують податкове навантаження, гармонізують податкову складову в системі державних фінансів. Однак залишилось ще чимало невирішених проблем.

Не менш важливим етапом трансформації податкової системи є створення Міністерства доходів і зборів України, яке за перший рік своєї роботи внесло важливі корективи у сферу оподаткування у напрямку спрощення справляння податків, формування стратегічних напрямів роботи контролюючих органів та підвищення податкової культури.

Отримані результати наукового дослідження спонукають до висновків щодо необхідності глибокої трансформації вітчизняної системи оподаткування, в основі якої повинні лежати такі напрями оптимізації:

- підвищення ефективності перерозподільчих процесів на етапах акумулювання й використання податкових надходжень у системі бюджетних ресурсів, що збільшить їх фіскальний ефект;

-
- забезпечення фінансової самодостатності органів місцевого самоврядування шляхом розширення податкових форм наповнення місцевих бюджетів;
 - встановлення оптимального податкового навантаження у сучасних реаліях формування фіскального простору;
 - виховання в українців податкової толерантності та перебудова українського менталітету в напрямку усвідомлення необхідності виконання податкового обов'язку сумлінним громадянином України.
- Подальші дослідження будуть спрямовані на визначення оптимального рівня податкового навантаження в Україні та оцінювання впливу податкової складової формування бюджетних ресурсів на прискорення темпів соціально-економічного розвитку держави.

Список літератури

1. Мельник, П. В. *Розвиток податкової системи в перехідній економіці [Текст] : монографія / П. В. Мельник.* – Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.
2. Крисоватий, А. І. *Теоретико-організаційні доміанти та практика реалізації податкової політики в Україні [Текст] : монографія / А. І. Крисоватий.* – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с.
3. *Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс].* – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/>
4. Касперович, Ю. *Формування доходів Зведеного бюджету в Україні [Текст] / Ю. Касперович // Економічний аналіз.* – 2013. – В. 12. – Ч. 3. – С. 221-230.
5. Сідельникова, Л. П. *Податкові надходження в системі формування бюджетних ресурсів держави [Електронний ресурс] / Л. П. Сідельникова.* – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_6/300.pdf.

References

1. Melnyk, P. V. (2001). *The development of tax systems in transition economies [Rozvutok podatkovoi systemu v perekhidnii ekonomitsi].* Irpin: Academy of State Tax Service of Ukraine
2. Krysovaty, A. I. (2005). *Theoretical and organizational dominance and practice of tax policy in Ukraine [Teoretiko-orhanizatsiyni dominant ta praktuca realizatsii podatkovoi politucu v Ukraine].* Ternopil: Carte blanche.
3. *Official site of the State Treasury of Ukraine [Ofitsiynuy sayt Derzhavnoi kaznacheyskoi sluzhbu Ukraine].* (2013). Retrieved September 15, 2013? From <http://treasury.gov.ua/>.
4. Kasperovych, Yu. (2013). *Formation of the Consolidated Budget of Ukraine [Formuvannya dokhodiv Zvedenoho byudzhetu Ukraine].* Economic analysis, 12 (3),221-230.
5. Sidelnykova, L. P. (2011). *Tax revenues are already shaping budgetary resources of the state [Podatkovi nadkhodzhen v systemi formuvannya byudzhetnuzh resursiv derzhavy]* Retrieved September 15, 2013, from : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_6/300.pdf.

Стаття надійшла до редакції 04.11.2013 р.

Катерина Олександрівна КОПЧИНСЬКА

аспірантка кафедри податків та оподаткування,
Національний університет Державної податкової служби України

**ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДИВІДЕНДІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ**

Копчинська, К. О. Особливості оподаткування дивідендів та їх вплив на інвестиційний потенціал України [Текст] / Катерина Олександрівна Копчинська // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С.І.Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 275-281. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розкрито особливості оподаткування дивідендів в Україні, визначено їх вплив на переміщення капіталу за межі держави. Наведено динаміку показників капітального інвестування та прямого іноземного інвестування у вітчизняну економіку. Виявлено найбільші країни-інвестори: Кіпр, Німеччину, Нідерланди та Російську Федерацію. Зроблено оцінку інвестиційного потенціалу країни за рахунок запровадження у Податковому кодексі пільгового оподаткування реінвестованого прибутку підприємств та звільнення від оподаткування доходів юридичних осіб, отриманих у вигляді дивідендів від резидентів. Виявлено темпи зростання та зменшення обсягів інвестування. Проаналізовано чинне податкове законодавство щодо прибуткового оподаткування та розрахунку об'єкта оподаткування з податку на прибуток. Виявлено недоліки, які можуть призвести до недоотримання податкових надходжень у дохід держави, що спричинить невиконання її завдань. Запропоновано шляхи підвищення інвестиційної привабливості країни за рахунок удосконалення адміністрування податку на дивіденди.

Ключові слова: податок на прибуток підприємств; податкові надходження; оподаткування дивідендів; інвестиційний потенціал країни.

Екатерина Александровна КОПЧИНСКАЯ

**ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДИВИДЕНДОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ УКРАИНЫ**

Аннотация

В статье раскрываются особенности налогообложения дивидендов в Украине, определено их влияние на перемещение капитала за пределы государства. Приводится динамика показателей капитального инвестирования и прямого иностранного инвестирования в экономику Украины. Названы крупнейшие страны-инвесторы: Кипр, Германия, Нидерланды, Российская Федерация. Сделана оценка инвестиционного потенциала страны за счет использования в Налоговом кодексе льготного налогообложения реинвестированного дохода предприятий и освобождения от налогообложения доходов юридических лиц, полученных в виде дивидендов от резидентов. Исследованы темпы роста и уменьшения объема инвестирования. Проанализировано действующее налоговое законодательство в разрезе доходного налогообложения и расчета объекта налогообложения с подоходного налога. Выявлены недостатки, которые могут привести к недополучению налоговых поступлений в доход государства, что повлечет неисполнение его задач. Предложены пути повышения инвестиционной привлекательности последнего за счет усовершенствования администрирования налога на дивиденды.

Ключевые слова: налог, прибыль предприятий; налоговые поступления; дивиденд; инвестиции.

PECULIARITIES OF TAXATION OF DIVIDENDS AND INVESTMENT POTENTIAL IMPACT OF UKRAINE

Abstract

The article describes the features of the taxation of dividends in Ukraine. There has been determined their impact on the movement of capital out of the state. There has been shown the dynamics of capital investment and foreign direct investment in Ukraine. There have been identified such major investor countries as Cyprus, Germany, the Netherlands and the Russian Federation. The estimation of the investment potential of the country through the introduction of the Tax Code of the preferential taxation of reinvested profits and income tax exemption for entities received dividends from resident is carried out. The growth and a decrease in investment are considered in the article. Existing tax laws according to income tax and calculation of the object of taxable income tax are analysed. The deficiencies that can lead to a loss of tax revenue in state revenue that can lead to the failure of state tasks are identified. The ways to improve investment climate by improving the administration of withholding tax are offered.

Keywords: tax; profit of enterprise; tax revenue; dividends; investments.

JEL classification: E62, H21, H24, H25, O23

У сучасних умовах ринкового ведення господарювання одним із основних показників розвитку економіки будь-якої країни є темпи приросту інвестицій в основний капітал. Останніми роками в Україні цей показник мав тенденцію до різкого скорочення з 18,8% у 2011 році до 8,5 % у 2012 році та за січень-червень 2013 дійшов до від'ємного значення 14,6%. [1]. Така висока його волатильність викликає стурбованість у фахівців і, з одного боку, свідчить про непослідовність державної політики, що проводиться в інвестиційній сфері, а з іншого – слугує своєрідним індикатором довіри інвесторів до урядових інститутів [2, с. 94].

Податкова реформа в Україні продовжує набирати обертів, постійно вдосконалюється законодавство щодо адміністрування податків, зборів та платежів. Не обійшлося і без змін у прибутковому прямому оподаткуванні. Це необхідно для того, щоб платежі, які здійснюють юридичні особи, були планомірними та задовольняли потреби держави у фінансових ресурсах у майбутньому. Але деякі зміни в оподаткуванні прибутку підприємств потребують доопрацювання.

Дослідженню проблем оподаткування прибутку підприємств присвятили свої роботи такі економісти: Дж. Бьюкенен, Дж. Кейнс, А. Лаффер, В. Петті, А. Пігу, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт та інші. Серед вітчизняних вчених слід назвати розробки В. В. Бабіча, Л. Д. Буряка, Ю. Б. Іванова, А. І. Крисоватого [3], А. М. Поддєрьогина, С. В. Юшко, Ф. О. Ярошенко та інших.

Попри наявність значної кількості

фундаментальних та прикладних наукових розробок у галузі прибуткового оподаткування проблема удосконалення оподаткування дивідендів потребує подальшого розв'язання та обґрунтування в сучасних умовах розвитку економіки країни.

Податок на прибуток підприємств є основним бюджетотвірним податком та важливим інструментом державного регулювання економіки України. Для того, щоб відрахування з цього податку були достатніми, необхідне виконання декількох аспектів, таких, як: постійний розвиток діяльності підприємств, оптимальні ставки оподаткування, сприятлива економічна ситуація в країні для іноземних та вітчизняних інвесторів.

Податок на прибуток виступає регулятором між державою та юридичним особами, а саме: при вилученні частки доходу створює сприятливі умови для ефективного використання капіталу. Головною перевагою прибуткового оподаткування є пряма залежність між розміром податків та отриманим прибутком.

Податок на прибуток підприємств сплачують юридичні особи різних форм власності та форми організації ведення бізнесу: приватна, з обмеженою відповідальністю, повною відповідальністю, серед яких найпоширеніші дві перші. Тому важливим моментом є питання розподілу прибутку, а саме – вплив на прийняття рішення щодо його нагромадження чи споживання, у тому числі й виплату дивідендів.

Дивіденди можуть виплачуватися декілька разів на рік, а можуть не виплачуватися взагалі. Виплата дивідендів зменшує капіталізацію та потребує заощаджень, недопущених до

реінвестування або вилучених з нього [4].

У разі прийняття рішення щодо виплати дивідендів емітент корпоративних прав, на які нараховуються дивіденди, проводить зазначені виплати власнику таких корпоративних прав незалежно від того, чи є у нього за результатами звітнього року оподаткований прибуток.

Емітент корпоративних прав, який приймає рішення про виплату дивідендів своїм акціонерам (власникам), нараховує та вносить до бюджету авансовий внесок із податку у розмірі ставки податку на прибуток (у 2013 році вона складає 19%), нараховану на суму дивідендів, що фактично виплачуються, без зменшення такої виплати на суму такого податку. Зазначений авансовий внесок вноситься до бюджету до (або) одночасно з виплатою дивідендів. У разі, якщо сума авансового внеску, попередньо сплаченого протягом звітнього періоду, перевищує суму податкових зобов'язань підприємства – емітента корпоративних прав за податком на прибуток такого звітнього періоду, сума такого перевищення переноситься у зменшення податкових зобов'язань наступного податкового періоду, а при отриманні від'ємного значення об'єкта оподаткування такого наступного періоду – на зменшення податкових

зобов'язань майбутніх податкових періодів [6].

Юридичні особи – резиденти, які отримують дивіденди, не вносять їх суму до складу доходу (крім постійних представництв). Якщо дивіденди отримуються платником податку на прибуток підприємств – резидентів із джерелом їх виплати від нерезидента, то платник податку вносить суму отриманих дивідендів до складу доходу за наслідками податкового періоду, на який припадає отримання таких дивідендів. Дивіденди, нараховані фізичній особі емітентом корпоративних прав – резидентом, що є юридичною особою, оподатковуються за ставкою 5%.

Авансовий внесок із податку, сплаченого у зв'язку з нарахуванням та сплатою дивідендів, є невід'ємною частиною податку на прибуток та не може розцінюватися як податок, який справляється при репатріації дивідендів відповідно до податкового законодавства та чинних міжнародних договорів України [6].

В Україні спостерігається незначна кількість підприємств, які отримують прибуток і при цьому сплачують дивіденди. Деякі юридичні особи, у яких залишився нерозподілений прибуток інвестують у капітальні інвестиції (таблиця 1).

Таблиця 1. Динаміка капітальних інвестицій в економіку України [1]

Період	Загальний обсяг капітальних інвестицій, млн. грн	Темпи приросту, у % до відповідного періоду попереднього року
2011		
Січень – березень	34479,60	114,1
Січень – червень	80431,30	112,7
Січень – вересень	143113,50	116,1
Січень – грудень	230001,20	118,8
2012		
Січень – березень	48123,00	122,4
Січень – червень	112221,30	129,8
Січень – вересень	177459,80	117,4
Січень – грудень	263727,70	108,5
2013		
Січень – березень	51943,50	103
Січень – червень	103333,30	85,4

Динаміка капітальних інвестицій в Україні за останній рік демонструє тенденцію до зменшення.

У першому та другому кварталах 2012 року спостерігається збільшення капітального інвестування. Але, якщо порівняти аналогічні періоди 2011 року та 2013 року, то цей показник зменшується. Найбільший внесок у формування капітальних інвестицій насамперед роблять підприємства та банки. У 2013 році капітальні інвестиції за рахунок власних коштів підприємств становили – 64916,3 млн. грн. або 62,8 відсотки від загальної суми капітальних інвестицій, кредитів банків та інших позичок – 19048,6 млн. грн, або 18,4 відсотки від загальної суми капітальних

інвестицій [1]. Для збереження конкурентоспроможності підприємств України необхідно залучати суб'єктів інших країн, які проводять інвестиційну діяльність на території країни [7].

Приріст прямих іноземних інвестицій за січень-червень 2013 року склав 224,0 млн. дол. США, торік – 2368,8 млн. дол. США. Найбільші країни-інвестори: Кіпр – 17928,5 млн. дол. США, або 32,4%, Німеччина – 6165,3 млн. дол. США, або 11,1%, Нідерланди – 5376,1 млн. дол. США, або 9,7%, Російська Федерація – 3822,7 млн. дол. США, або 6,9% [1].

% до відповідного періоду попереднього року

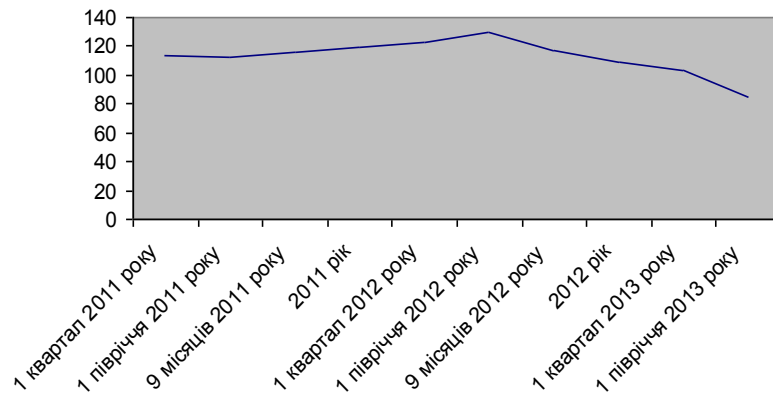


Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій [1]

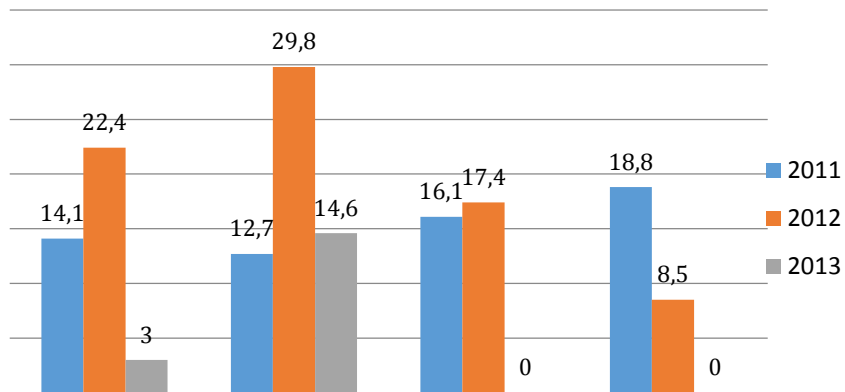


Рис. 2. Приріст капітальних інвестицій до відповідного періоду попереднього року

Важливим елементом у структурі капітальних інвестицій є джерела їх фінансування (рис. 3).

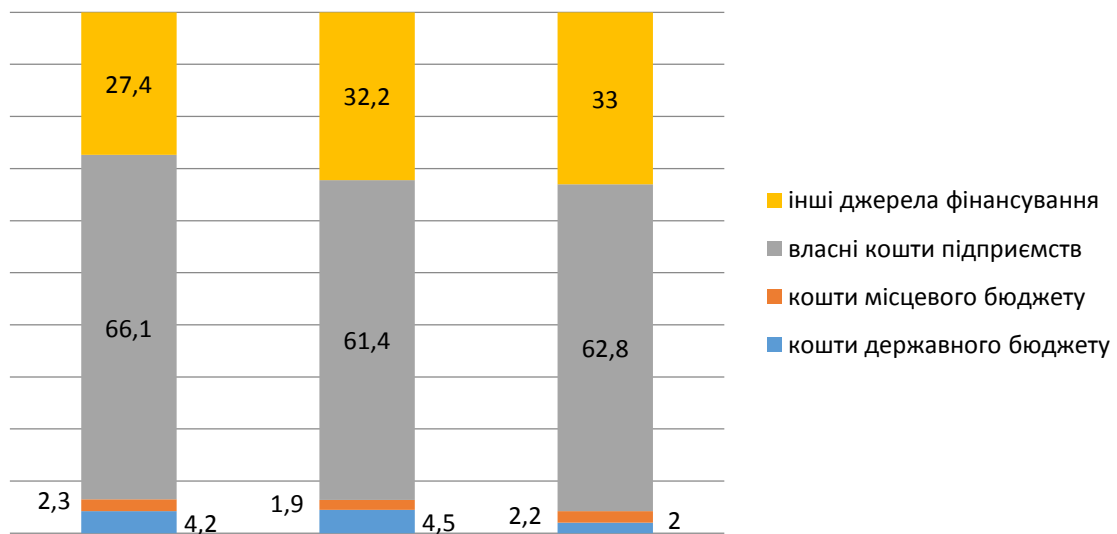


Рис. 3. Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування

Таблиця 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну за 2005-2012 рр.

Період	Обсяг прямих іноземних інвестицій, млн. дол. США	Темпи приросту, у % до відповідного періоду попереднього року
2005	7843,1	348,2
2006	4717,3	60,1
2007	7935,4	108,2
2008	6073,7	76,5
2009	4436,6	73,0
2010	4753,0	107,1
2011	5527,9	116,3
2012	4128,5	74,7
січень-червень 2013	224,0	9,5

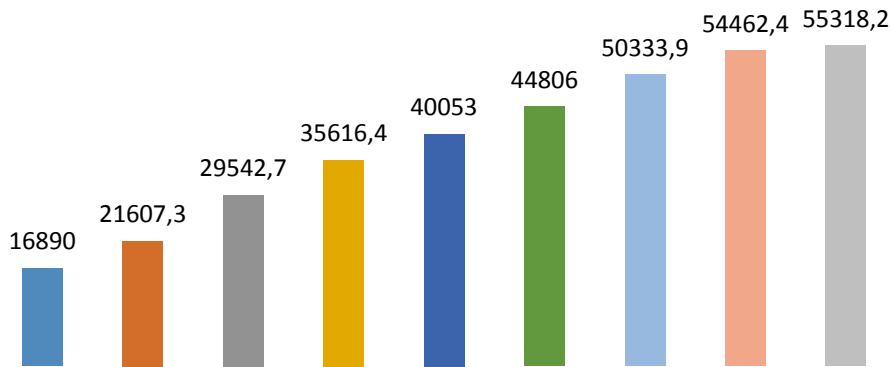


Рис. 4. Обсяги інвестицій наростаючим обсягом з початку оподаткування, млн. дол.

За період з січня по серпень 2013 року обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну зменшився на 41,4% до \$2,513 млрд. проти \$4,283 млрд. за відповідний період минулого року [9].

Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну в серпні поточного року впав на 73,1% – до \$320 млн. проти \$866 млн. у серпні 2012 року. Майже весь обсяг надходжень був спрямований у реальний сектор [1; 9].

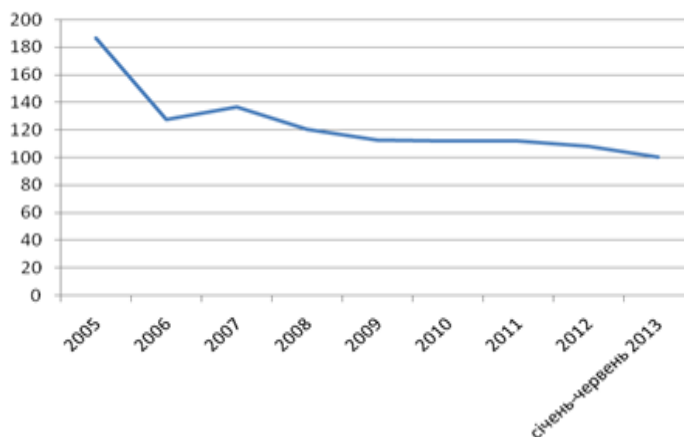


Рис. 5. Темп зростання обсягів інвестицій у % до початку року

Зменшення інвестування у вітчизняну економіку іноземного капіталу, скоротить доходи юридичних осіб, а як наслідок, – і податкові надходження з одного із важливих податків для держави – податку на прибуток підприємств [8].

Така динаміка може й далі погіршуватися у зв'язку із внесенням змін до адміністрування податку на прибуток, а саме: платники податку на прибуток (крім новостворених, виробників сільськогосподарської продукції, неприбуткових установ (організацій) та платників податків, у яких доходи, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування, за останній річний звітний податковий період не перевищують 10 мільйонів гривень) щомісяця сплачують авансовий внесок з податку на прибуток у порядку і в строки, які встановлені для місячного податкового періоду, у розмірі не менше 1/12 нарахованої до сплати суми податку за попередній звітний (податковий) рік без подання податкової декларації.

За результатами фінансово-господарської діяльності 2013 року юридичні особи повинні надати податкову декларацію за річний період, у якій на суму сплачених авансових внесків з податку на прибуток при виплаті дивідендів (у тому числі за наслідками попередніх звітних

(податкових) періодів) зменшується сума авансових внесків з податку на прибуток.

Якщо сума авансових внесків з податку на прибуток, сплачена при виплаті дивідендів, перевищує суму авансових внесків з податку на прибуток, сума перевищення зараховується у зменшення авансових внесків, у наступних звітних місяцях до повного її погашення.

Це може привести до зацікавленості юридичних осіб у виплаті у повному обсязі дивідендів іноземним інвесторам, таким, як Кіпр, Німеччина, Російська Федерація, де ставки податку на прибуток складають 10%, 15%, 20% відповідно [11]. Цей факт призведе до відтоку капіталу з держави та знизить привабливість України на міжнародному ринку.

Вважаємо, що з метою задоволення фіскальної достатності та забезпечення економічного зростання, необхідно створити умови в країні, щоб податкові надходження постійно збільшуватися. Тому визначати авансові внески на наступний податковий (календарний) рік з податку на прибуток підприємств доцільно без зменшення на суму авансових виплат, які юридичні особи здійснювали протягом року, у тому числі й на суму авансових внесків при виплаті дивідендів.

Список літератури

1. *Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
2. *Коляда, Т. А. Влияние налогообложения пассивных доходов физических лиц на инвестиционный климат в стране [Текст] / Т. А. Коляда, И. Е. Чуркина // Бизнес Информ. – 2007. – № 12 (2). – С. 94-96.*
3. *Крисоватий, А. І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні [Текст]: монографія / А. І. Крисоватий. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с.*
4. *Дамодаран, А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов [Текст] / Асват Дамодаран. — М. : Альпина Паблицер, 2011. — 1324 с.*
5. *Боди, З. Принципы инвестиций [Текст] / Зви Боди, Алекс Кейн, Алан Маркус. — М. : Вильямс, 2004. — С. 984.*
6. *Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2756-VI // [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України // Законодавство України – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.*
7. *Петров, В. С. Теория и практика инвестиционного анализа фондовых активов. Информанализ [Текст] / В. С. Петров. — М: Маркет ДС, 2008. — С. 480.*
8. *Фомичева, Л. П. Дивиденды: налоги при получении и выплата [Текст] / Л. П. Фомичева. – М. : Вершина, 2008. – С. 120.*
9. *Офіційний сайт Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>.*
10. *Офіційний сайт Міністерства доходів і зборів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minrd.gov.ua>.*
11. *Paying Taxes 2013 The global picture. – World Bank Group and PricewaterhouseCoopers: 2011. – November 21. – 165 p.*

References

1. *Official website of the State Statistics Committee of Ukraine. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
2. *Koliada, T. A., Churkina, I. E. (2007). The impact of taxation of passive income of individuals on the investment climate in the country [Vliianie nalogooblozheniia dokhodov fizicheskikh lits na investitsionnyy klimat v strane]. Business Inform, 12 (2), 94-96.*

-
3. Krysovatiy, A. I. (2005). *Theoretical and organizational dominance and practice of tax policy in Ukraine*[Teoretiko-organizatsiyni dominanty ta praktyka realizatsii podatkovoi polityki v Ukraini]. Ternopil: Kart-blansh.
 4. Damoradan, A. (2011). *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset* [Investitsionnaya otsenka. Instrumenty I metody otsenki lubyh aktyvov]. Moscow: Alpina Pablisher.
 5. Bodi, Z., Keyn, A., Markus, A. *Essentials of Investments*. [Principy investitsiy]. Moscow: Viliams.
 6. *Tax Code of Ukraine (2010)*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
 7. Petrov, V. S. (2008). *The theory and practice of investment analysis, stock assets. Information analysis*. [Teoriia i praktika investitsionnogo analiza fondovyh aktivov. Informanaliz]. Moscow:Market
 8. Fomicheva, L. P. (2008). *Dividends: taxes upon receipt and payment* [Dividendy: nalogi pri poluchenii i viplati]. Moscow:Vershina.
 9. *The official website of the Ministry of Finance of Ukraine*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://minfin.gov.ua>.
 10. *The official website of the Ministry of income and charges*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.minrd.gov.ua>.
 11. *Paying Taxes 2013. The global picture*. – World Bank Group and PricewaterhouseCoopers (2011).

Стаття надійшла до редакції 25.10.2013 р.

Антон Валерійович ЛИТВИН

аспірант,
кафедра фінансів,
Національний університет «Кієво-Могилянська академія»
вул. Волоська, 8/5, корпус 6, к. 409, м. Київ, 02232, Україна
E-mail: anton.v.lytvyn@gmail.com
Телефон: +380663567335

**ПОБУДОВА МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ
УКРАЇНИ В ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОД**

Литвин, А. В. Побудова моделей прогнозування банкрутства страхових компаній України в післякризовий період [Текст] / Антон Валерійович Литвин // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 282-300. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті застосовано методи дискримінантного аналізу та логістичної регресії для побудови моделей прогнозування банкрутства українських страховиків на основі даних фінансової звітності. У процесі моделювання було окреслено потенційні переваги (однозначна квантифікація результату та об'єктивізація аналізу) та вагомі обмеження (незначний масив спостережень та якість звітної інформації) використання кожного з методів, здійснено аналіз та порівняння значущості та прогнозної якості розроблених моделей, запропоновано шляхи вдосконалення процесів прогнозування банкрутства українських страховиків. Результати дослідження вказують, що більшість українських страхових компаній, які функціонують в Україні, мають середній рівень фінансової стійкості (приблизно однакову ймовірність виявитися банкрутами чи продовжити діяльність), а деякі компанії, що посідають перші місця в галузевих рейтингах, виявляються класифікованими як потенційні банкрути та навпаки. Одержані результати дозволяють стверджувати, що прогнозування банкрутства страхових компаній із застосуванням обраних методів не є досконалим в українських реаліях через особливості страхового ринку, а тому існує необхідність розробки та використання інших методів, що є менш вимогливими до обсягу інформаційної бази.

Ключові слова: страхові компанії; прогнозування банкрутства; фінансова стійкість; дискримінантний аналіз; логістична регресія.

Антон Валерієвич ЛИТВИН

**ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРУТСТВА СТРАХОВЫХ
КОМПАНИЙ УКРАИНЫ В ПОСЛЕКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД**

Аннотация

В статье используются методы дискриминантного анализа и логистической регрессии для построения моделей прогнозирования банкрутства украинских страховщиков на основе данных финансовой отчетности. В процессе моделирования были обозначены потенциальные преимущества (однозначная квантификация результата и объективизация анализа) и весомые ограничения (ограниченный массив наблюдений и качество отчетной информации) использования каждого из методов, произведен анализ и сравнение статистической значимости и прогнозной силы разработанных моделей, предложены пути совершенствования процессов прогнозирования банкрутства для украинских страховщиков. Результаты исследования показывают, что большинство страховых компаний, функционирующих в Украине, имеют средний уровень финансовой устойчивости (приблизительно одинаковую вероятность оказаться банкрутами или продолжить деятельность), а некоторые компании, занимающие первые места в отраслевых рейтингах, оказываются классифицированными как потенциальные банкруты и наоборот. Полученные результаты позволяют утверждать, что прогнозирование банкрутства страховых компаний с использованием выбранных методов не является совершенным в украинских реалиях из-за

© Антон Валерійович Литвин, 2013

особенностей страхового рынка, а потому существует необходимость разработки и использования иных методов, которые являются, в первую очередь, менее требовательными к объему информационной базы.

Ключевые слова: страховые компании; прогнозирование банкротства; финансовая устойчивость; дискриминантный анализ; логистическая регрессия.

Anton Valeriyovych LYTVYN

Postgraduate,
Department of Finance,
National University of "Kyiv-Mohyla Academy"
Voloska str., 8/5, building 6, room 409, Kyiv, 02232, Ukraine
Phone: +380663567335,
e-mail: anton.v.lytvyn@gmail.com

DEVELOPING BANKRUPTCY PREDICTION MODELS FOR UKRAINIAN INSURANCE COMPANIES IN POST-CRISIS PERIOD

Abstract

In the article there have been applied the methods of discriminant analysis and logistic regression to build bankruptcy prediction models for Ukrainian insurance companies based on financial reporting data. During the modelling the potential advantages (unambiguous quantification of results and objectification of analysis) and the significant restraints (limited array of observations and quality of information) of using both methods, the analysis and comparison of statistical significance and forecasting power of the developed models are conducted. The ways of improving the processes of bankruptcy forecasting for Ukrainian underwriters are determined. The results of the research show that the majority of insurance companies which function in Ukrainian have a medium financial stability level (have approximately the same probability to go bankrupt or continue functioning), while some companies, which took first places in industry ratings, appear to be classified as potential bankrupts and vice versa. The obtained results allow to assert that prediction of bankruptcy of insurance companies using the chosen methods is not perfect in Ukrainian reality due to the peculiarities of the insurance market; therefore, there is a need for developing and applying alternative methods which are, primarily, less demanding of information base volume.

Keywords: insurance companies; bankruptcy forecasting; financial stability; discriminant analysis; logistic regression.

JEL classification: C01,C53, C58,G22, G33

Високий рівень фінансової стійкості страхових компаній є важливим елементом забезпечення стабільності фінансового ринку та національної економіки загалом. Своєчасна і адекватна оцінка ймовірності банкрутства страховиків сприяє не лише захисту споживачів страхових послуг, а й дозволяє менеджменту та регуляторним органам вживати необхідних заходів для уникнення негативних фінансових наслідків можливого краху компаній. Незважаючи на те, що на питання аналізу фінансової стійкості страхових компаній зверталася значна увага як українськими, так і зарубіжними вченими, власне питання об'єктивної оцінки ймовірності банкрутства страховиків у сучасній науковій літературі та українській практиці залишається розкритим не повною мірою. Так теоретичні основи дослідження фінансової вразливості та стійкості страхових компаній доволі широко висвітлено у працях Л. Шаблістої [1], Л. Шірінян[1], Н. Ткаченко [3-4], Т. Гайовик [5], М. Крістеа [6]. Українською науковою спільнотою чимало праць присвячено порівнянню вже наявних зарубіжних моделей прогнозування банкрутства (Е. Альтман [7],

Дж. Оглсон [8], Р. Тафлер [9] та ін.) та спробам застосування їх в українських реаліях (Г. Островська та О. Квасовський [10], А. Череп та М. Євтушенко [11], А. Сафарова та І. Поліщук [12], Г. Рябенко та О. Шаповал [13], А. Терехух, Н. Діброва [14]), але зарубіжні вчені вже аргументували необхідність переоцінки коефіцієнтів таких моделей при застосуванні в інших умовах, а також критичній недооцінці помилок першого роду та переоцінці помилок другого роду у разі використання непропорційних вибірок [15, с. 60]. Деякі вчені робили спробу сформулювати власні моделі [16], однак об'єктом аналізу більшості з них не є страхові компанії, зокрема у найбільш відомій вітчизняній моделі оцінки ймовірності банкрутства за О. Терещенком [17] страхові компанії не виділено в окрему галузь. Західні вчені більш активно розробляють оригінальні моделі оцінки рівня платоспроможності та стійкості страхових компаній до банкрутства, що базуються здебільшого на дискримінантному аналізі та логістичній регресії (Т. Пентікаїнен [18], С. Дайкінетал. [19], Г. Іссевероглу [20],

Т. Гестелетал. [21]), проте більшість з них не застосовні до українського страхового ринку, адже розроблялися в економічних умовах інших країн.

Таким чином існує необхідність використання наявних методів для розробки моделей прогнозування банкрутства українських страхових компаній, які б враховували не лише вже сформований досвід аналізу, а й брали до уваги особливості умов функціонування страхового ринку України.

Метою нашого дослідження є побудова, аналіз та порівняння моделей на основі найбільш поширених методів дискримінантного аналізу та логістичної регресії для прогнозування ймовірності банкрутства українських страховиків у післякризовий період.

Серед основних завдань дослідження:

- сформувані масив звітних даних для використання в процесі моделювання;
- проаналізувати переваги та обмеження використання кожного з обраних методів;
- порівняти статистичні характеристики та прогнозні властивості розроблених моделей;
- застосувати побудовані моделі для прогнозування ймовірності банкрутства страхових компаній на основі останніх наявних даних;
- окреслити можливі шляхи подолання проблем, пов'язаних з прогнозуванням банкрутства українських страховиків, використовуючи економіко-математичні методи.

Дискримінантний аналіз та логістична регресія є одними з найбільш поширених статистичних методів емпіричного дослідження дискретних економічних явищ. Основними відмінностями між зазначеними методами є те, що перший передбачає використання нормально розподілених незалежних змінних зі спільною коваріаційною матрицею, у той час, як другий менш вимогливий до класу розподілу і дозволяє використовувати різні типи логістичних розподілів [22, с. 151].

У процесі застосування дискримінантного аналізу обчислюються функції втрат. Якщо через $\varphi(j|i)$ позначити функцію втрат, яка визначає величину втрат від віднесення об'єкта i -го класу до j -го класу ($\varphi(j|i) = 0$), а через $m(j|i)$ позначити кількість таких неправильних віднесення, то загальні втрати при класифікації n об'єктів та k класів дорівнюють

$$\Phi_n = \lim_{n \rightarrow \infty} \frac{\varphi_n}{n} = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^k \varphi(j|i) m(j|i). \quad (1)$$

Поділивши останню рівність на кількість класифікованих об'єктів n , отримуємо норму втрат при заданому n . Задача процедури класифікації полягає у віднесенні кожного з n класифікованих об'єктів, які є m -вимірним вектором ознак, до одного з k класів, які не перетинаються і називаються навчаючими.

Дискримінантна функція (класифікатор) $\vartheta(x)$ може набувати тільки натуральних значень $1, 2, \dots, k$, причому об'єкти X , при яких вона набуває значення j , зараховуються до j -го класу. Дискримінантна функція є оптимальною за умови досягнення мінімуму втрат порівняно з іншими процедурами класифікації, тобто спостереження X_r ($r = 1, 2, \dots, m$) буде віднесене до класу j тоді, коли середні питомі ваги втрати від віднесення його саме до цього класу є мінімальними порівняно із аналогічними втратами при віднесенні його до будь-якого іншого класу. Канонічна дискримінантна функція є лінійною комбінацією дискримінантних змінних і задовольняє певні умови:

$$f_{ij} = a_0 + a_1 x_{1ij} + a_2 x_{2ij} + \dots + a_m x_{mij}, \quad (2)$$

де f_{ij} – значення канонічної дискримінантної функції для i -го об'єкта в групі k ; a_i – коефіцієнти.

Коефіцієнти a_i для першої функції вибираються так, щоб її середні значення для різних класів максимально відрізнялись між собою. При виборі коефіцієнтів другої функції використовують те ж правило з додатковою вимогою, щоб значення другої функції були некорельованими з першими. Аналогічно третя функція має бути некорельована із першими двома. Максимальна кількість дискримінантних функцій, які можна отримати таким способом, дорівнює $\min(k-1, m)$.

Слід зауважити, що в нашому дослідженні використовуватимемо узагальнений дискримінантний аналіз, який на відміну від класичного дискримінантного аналізу Фішера дозволяє враховувати взаємодію між змінними (які можуть бути як категоріальними, так і неперервними).

Використання дискримінантного аналізу з двійковими змінними (які набувають значення «0» або «1») призводить до нехтування нормальністю розподілу, хоча Амеія та Повелл [23] вважають, що навіть у такому випадку результати дискримінантного аналізу можуть бути прийнятними. Варто зауважити, що і сам Е. Альтман у моделях прогнозування банкрутства також нехтував нормальністю розподілу елементів досліджуваних груп [7, с. 45]. Деякі науковці вказують також на неприпустимість збігу коваріаційних матриць елементів груп, якщо ненормальність розподілу елементів груп спричинена не викидами, а асиметрією або невідповідністю моментів вищих порядків [24]. У такому випадку значущість статистичних тестів для моделі може не вважатися сумнівною.

Логістична регресія є іншим методом побудови лінійного класифікатора, який дозволяє оцінювати апостеріорні ймовірності належності

об'єктів до класів. Особливістю логістичної регресії є те, що залежна змінна є бінарною (тобто набуває одне з двох значень), наприклад, нуль – подія, якщо подія не настала, одиниця – подія настала. Тобто, використовуючи лінійну класифікацію за допомогою логістичної регресії, ми оцінюватимемо ймовірність настання певної події залежно від певного переліку факторів (x_1, x_2, \dots, x_m) , а не саме значення залежної змінної [25].

Загалом для передбачення ймовірності можна використовувати й інші регресійні моделі, втім такий підхід, як уже зазначалося, не дозволяє враховувати межі ймовірності 0. . 1. Вирішенням цієї проблеми є застосування логіт-функції, яка дозволяє врахувати ймовірнісне обмеження. Модель зв'язку з предикаторами репрезентується у вигляді:

$$p = \frac{1}{1 + e^{-(a_0 + a_1 x_1 + \dots + a_m x_m)}}, \quad (3)$$

де $p \in [0,1]$ – ймовірність; a_m – параметри моделі; x_m – незалежні змінні.

Нехай маємо навчаючу вибірку, належність елементів якої до певних груп визначена в процесі випробувань:

$$\bar{x}^i = (x_1^i, x_2^i, \dots, x_m^i, y_i) \quad (i = 1, \dots, n), \quad (4)$$

де y_i – залежна змінна; x_m^i – незалежні змінні (ознаки елементів груп); n – кількість спостережень.

Оцінюючи параметри рівняння (3), використовуємо метод максимальної вірогідності, згідно з яким за оцінки параметрів беруться ті значення, які максимізують функцію правдоподібності, яка має максимум. Для його знаходження обраховуються часткові похідні по всім параметрам і прирівнюються до нуля, а задача на знаходження максимуму функції правдоподібності зводиться до знаходження невідомих параметрів у отриманій нелінійній системі.

Загалом вважається, що логістична регресія дозволяє отримати кращі результати, адже є менш обмеженою у застосуванні (втім Efron [26] стверджує, що у разі досягнення нормальності розподілу незалежної змінної дискримінантний аналіз виявляється кращим, адже досягається асимптотична ефективність за умови використання методу максимальної вірогідності). Іншими особливостями логістичної регресії є те, що значення залежної змінної в ній завжди знаходиться в межах 0. . 1, що позбавляє дослідника необхідності застосування «штучного» обмеження у разі використання дискримінантної функції, а також те, що при її використанні умовно допустимі мультиколінеарність та

гетероскедастичність незалежних змінних, утім використання логістичної регресії потребує більшого масиву вхідних даних [27, с. 30; 28, с. 134-136].

Прогнозна якість як дискримінантних моделей, так і моделей лінійної регресії, як правило, перевіряється процедурою крос-валідації (перевірки, підстановки не використаних у моделюванні, проте відомих класифікаційних даних).

При побудові моделей в межах нашого дослідження використовувався програмний пакет «Stat soft STATISTICA 8. 0». Перелік збанкрутілих страхових компаній сформовано на основі розпоряджень Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (Нацкомфінпослуг) щодо анулювання ліцензій на провадження компаніями страхування та вилучення їх із Державного реєстру фінансових установ у період із 2008 по 2010 рік. Серед аргументів на користь аналізу саме цього проміжку часу такі:

- подолання чи неподолання негативного впливу фінансової кризи на бізнес є виявом рівня фінансової стійкості страхових компаній;
- заходи щодо страховиків відповідно до рішень Комісії на даний момент виконані;
- враховано доступність звітних даних та доцільність формування нових.

Для дослідження було обрано 53 компанії ризикового страхування, 28 з яких станом на початок 2012 року ліквідовано, а 25 дотепер здійснюють операції страхування. Джерела звітних даних компаній – Державна установа «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» та офіційне видання Нацкомфінпослуг «Україна Бізнес Ревю». Варто зауважити, що доступність інформації щодо діяльності страхових компаній в Україні залишається обмеженою: так на офіційному веб-сайті Нацкомфінпослуг на момент дослідження реєстр страховиків, що припинили діяльність, залишався недоступний, багато компаній не публікують свої звітні дані в мережі Інтернет, а розширений перелік звітності не поширюється Нацкомфінпослуг навіть для наукових цілей (проте певним чином потрапляє у руки комерційних видань).

Для можливості перевірки рівня якості моделей слід виокремити у масиві наявних даних (обрані абсолютні показники діяльності страхових компаній за 2007-2008 роки та розраховані відносні показники) навчальну та контрольну вибірки. Для цього створено змінну, яка вказує на належність спостереження. Статус банкрутства страхових компаній та розподіл спостережень між навчальною та контрольною вибіркою наведемо у табл. 1.

Таблиця 1. Статус банкрутства страхових компаній та структура навчальної та контрольної вибірок для дискримінантного аналізу

Компанія	Банкрут ³ (1 – так, 0 – ні)	Належність до вибірки (1 – навчальна, 0 – контрольна)
Промінь	1	1
Цессія	1	1
Орадон	1	0
Славутич	1	1
Страховий союз	1	1
Страхові традиції	1	0
Галактика	1	0
Вексель	1	1
Еталон	0	0
Провідна	0	0
ПЗУ Україна	0	1
Українська страхова група	0	0
ІНГО Україна	0	1
Уніка	0	1
Оранта	0	0
ТАС	0	0
АХА Україна	0	1
Альфа страхування	0	1
Просто-страхування	0	0
Універсальна	0	1
Іллічівське	0	1
АСКА	0	1
Княжа Вієнна Іншуранс груп	0	1
Гарант-авто	0	0
ВУСО	0	0
УПСК	0	1
Брокбізнес	0	1
Омега	0	1
Країна	0	1
Добробут та захист	0	1
Бусін	0	1
Гарантія	0	0
АКВ-Гарант	0	1
Солідарність	1	0
Авторитет	1	0
Запоріжжя-АСКО-Таврія	1	0
Південно-східна страхова компанія	1	1
ДАСК	1	1
Східне страхове товариство – Комерцстрах	1	1
Незалежна	1	0
Союз	1	0
Артем	1	1
Інтертехполіс	1	0
Авіоніка	1	0
Українська страхова група (2)	1	1
Пуск	1	0
Український фінансовий альянс	1	1
Дніпрофлот	1	1
Аврора	1	1
Укренергострах	1	1
Автограф	1	0
Гарант-вексель	1	0
Грантсервіс	1	1

³ У логістичній регресії статусу банкрутів відповідає «0», а фінансово стійким компаніям – «1».

Здійснено описовий аналіз даних, що статистики абсолютних показників діяльності використовуватимуться при моделюванні. У страховиків за 2007-2008 роки (див. табл. 2). наступній таблиці наведено показники описової

Таблиця 2. Описова статистика змінних (абсолютні показники)

Змінна	Середнє значення	Середньоквадратичне відхилення	Асиметрія	Екссес
Net_profit_08	8677,4	84080,5	2,544	13,5099
Owners'_Capital_08	114318,3	141438,4	1,76	1,99
Net_Reserves_08	56570,8	77291,9	1,574	1,932
Debt_08	28212,4	42728,0	2,118	4,018
Money_08	85244,4	126628,4	3,195	13,415
Free_CF_08	-21827,6	60237,8	-1,694	3,35
Net_profit_07	11449,8	52289,0	6,047	40,683
Owners'_Capital_07	83038,2	116748,4	3,58	16,824
Net_Reserves_07	43625,1	58589,3	1,782	3,197
Debt_07	22259,4	38830,0	2,896	9,419
Money_07	60128,5	74375,3	1,693	3,109
Free_CF_07	10452,0	39634,5	-0,226	5,783

Побудуємо гістограми розподілу змінних (див. рис. 2). Не розраховуємо тест Колмогорова-Смірнова на нормальність розподілу, адже обсяг

вибірки не дозволяє ефективно тестувати гіпотезу про нормальність; до того ж, будемо нехтувати невідповідністю розподілу змінних нормальному.

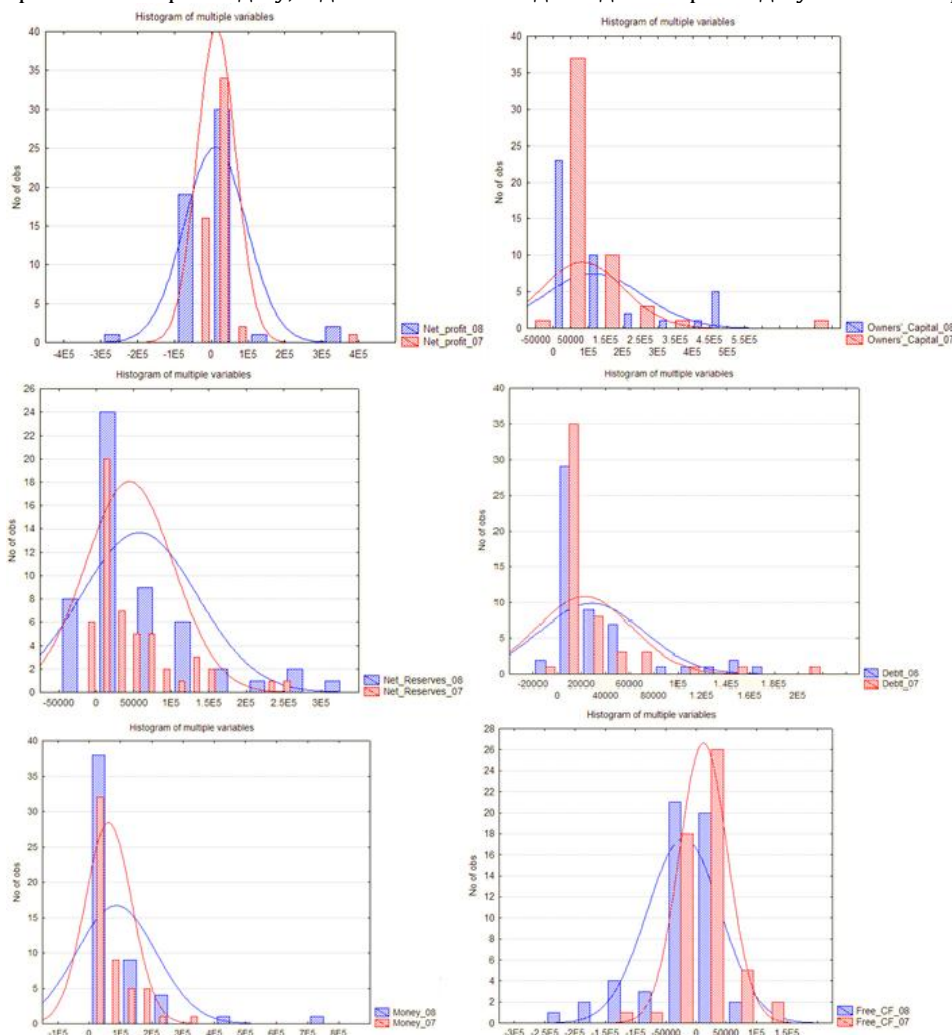


Рис. 1. Гістограми розподілу змінних (абсолютні показники)

Проаналізувавши гістограми, можна дійти висновку, що у розподілах змінних наявні невластиві нормальному розподілу асиметрія (для змінних «Грошові кошти», «Зобов'язання», «Власний капітал»), а також ексцес (для всіх змінних окрім «Freecash-flow»).

Перед використанням показників у моделюванні необхідно здійснити їх стандартизацію, зважаючи на поєднання у рівнянні величин різного масштабу. Для цього використаємо формулу:

$$x^* = \frac{x_i - \bar{x}}{\sigma_x}, \quad (5)$$

де x^* - стандартизована змінна; x_i - i -те спостереження; \bar{x} - середнє значення вибірки; σ_x - середньоквадратичне відхилення.

Дискримінантний аналіз. Залежною змінною є змінна «Банкрут», що вказує чи є компанія банкрутом, незалежними - 12 змінних (по 6 показників за 2 роки). Для перевірки якості моделі використовуватимемо змінну «Cross_validation». Зважаючи на велику кількість незалежних змінних порівняно з обсягом вибірки, до досліджуваних ефектів не включатимемо повний факторіальний аналіз, що враховує взаємовплив між незалежними змінними.

Одержані коефіцієнти канонічної дискримінантної функції наведено у табл. 3.

Таблиця 3. Коефіцієнти канонічної та класифікаційних функцій

Ефект	Коефіцієнти канонічної дискримінантної функції	Коефіцієнти класифікаційних функцій	
		0 (p = 0,5161)	1 (p = 0,4839)
Перетин	0,0000	-1,6979	-4,0126
Net_profit_std_08	2,6708	-0,1719	7,5443
Owners's_Capital_std_08	-5,1352	3,0459	-14,4309
Net_reserves_std_08	0,8198	2,4714	5,7401
Debt_std_08	-0,3636	1,1987	-0,125
Money_std_08	1,3751	0,0451	4,1282
Free_CF_std_08	-4,072	1,8768	-11,2591
Net_profit_std_07	0,2021	-5,861	-3,9262
Owners' capital_std_07	1,9884	0,4979	11,33257
Net_reserves_std_07	-1,1113	-2,1069	-7,1363
Debt_std_07	1,5731	-1,8911	-6,3226
Money_std_07	-1,8273	1,6788	-5,6613
Free_CF_std_07	-0,7108	0,1278	-2,0661
Власне число	2,9356	-	-
Кумулятивна частка поясненої дисперсії	1,0000	-	-

Величина коефіцієнтів при змінних вказує їх вагу у визначенні залежної змінної. Так найбільший абсолютний вплив на ймовірність банкрутства страховиків має величина власного капіталу, грошовий потік від операційної та інвестиційної діяльності за останній звітний рік; найменше значення впливу мають чистий прибуток за обидва роки, а також зобов'язання за попередній звітний рік. Факт незначного негативного впливу чистого прибутку на фінансову стійкість страховика може пояснюватися здебільшого тим, що freecash-flow краще характеризує реальний приріст коштів на підприємстві.

Знак коефіцієнтів характеризує напрямок впливу фактора на залежну змінну. Оскільки в нашому випадку банкрутом є компанія, що отримує значення залежної змінної «1», а фінансово стійкою - «0», то величина власного

капіталу та freecash-flow за останній звітний рік значно зменшує ймовірність банкрутства, а чистий прибуток та обсяг грошових коштів за останній рік мають протилежний вплив.

Одержана функція класифікації для банкрутів має вигляд:

$$f_1 = -4.0126 + 7.5443x_1 - 14.4309x_2 + 5.7401x_3 - 0.1250x_4 + 4.2182x_5 - 11.2591x_6 - 3.9262x_7 + 11.3257x_8 - 7.1363x_9 - 6.3226x_{10} - 5.6613x_{11} - 2.0661x_{12}, \quad (11)$$

а функція класифікації для фінансово стійких компаній -

$$f_0 = -1.6979 - 0.1719x_1 + 3.0459x_2 + 2.4714x_3 + 1.1987x_4 + 0.0451x_5 - 1.8768x_6 - 5.8610x_7 + 0.4979x_8 - 2.1069x_9 - 1.8911x_{10} + 1.6788x_{11} + 0.1278x_{12}, \quad (12)$$

де, x_1 – чистий прибуток за 2008 рік; x_2 – власний капітал за 2008 рік; x_3 – чисті страхові резерви за 2008 рік; x_4 – зобов'язання за 2008 рік; x_5 – грошові кошти та поточні фінансові інвестиції за 2008 рік; x_6 – freecash-flow за 2008 рік; x_7 – чистий прибуток за 2007 рік; x_8 – власний капітал

за 2007 рік; x_9 – чисті страхові резерви за 2007 рік; x_{10} – зобов'язання за 2007 рік; x_{11} – грошові кошти та поточні фінансові інвестиції за 2007 рік; x_{12} – freecash-flow за 2007 рік.

Перевіримо якість класифікації побудованої моделі на навчальній вибірці (див. табл. 4).

Таблиця 4. Класифікаційна матриця для навчальної вибірки

Клас	Відсоток правильних класифікацій	0 (p = 0,5161)	1 (p = 0,4839)
0	81,25	13	3
1	100,00	0	15
Всього	90,32	13	18

Як бачимо, модель відмінно здійснює класифікацію на основі даних, які були безпосередньо використані під час моделювання. Втім, перевіримо якість моделі за допомогою функції крос-валідації (див. табл. 5).

Таблиця 5. Класифікаційна матриця для контрольної вибірки

Клас	Відсоток правильних класифікацій	0 (p = 0,5161)	1 (p = 0,4839)
0	88,89	8	1
1	76,92	3	10
Всього	81,81	11	11

Прогнозна якість класифікаційної моделі є достатньою. Перевіримо, які зі страхових компаній модель класифікувала неправильно (див. табл. 6, неправильно класифіковані компанії позначені зірочкою).

Таблиця 6. Результати класифікації контрольної вибірки

Компанія	Класифікація
Орадон	1
* Страхові традиції	1
* Галактика	1
Еталон	0
* Провідна	0
Українська страхова група	0
Оранта	0
ТАС	0
Просто-страхування	0
Гарант-авто	0
ВУСО	0
Гарантія	0
Солідарність	1
Авторитет	1
Запоріжжя-АСКО-Таврія	1
Незалежна	1
* Союз	1
Інтертехполіс	1
Авіоніка	1
Пуск	1
Автограф	1
Гарант-вексель	1

Як бачимо, з-поміж неправильних класифікацій знаходимо такі компанії, як «Страхові традиції» та «Галактика». Їх крах був вельми несподіваним для страхувальників, адже фінансові показники діяльності та імідж компаній не дозволяв мати сумніви щодо їх фінансової стійкості. Однак, як зазначають експерти, причини банкрутства наведених страховиків були приховані від широкого загалу. Серед них – низька диверсифікація та якість інвестицій (значна частина коштів вкладалася на депозити в один банк), що в період кризи підсилювало фінансову кризу страховиків услід за їх банками-партнерами.

Така ж ситуація спіткала компанію «Вексель», що була у першій сотні страховиків за зібраними платежами, а у 2009 році збанкрутіла. Щодо страхової компанії «Провідна», яка була неправильно класифікована, то причиною цього була відсутність звітності за 2008 рік (показники були замінені на середні по вибірці). Можна стверджувати, що у разі наявності звітної інформації, класифікація «Провідної» була б здійснена коректно.

Оцінимо статистичну значущість побудованої моделі. Статистичні характеристики побудованої моделі наведено у табл. 7.

Таблиця 7. Статистичні характеристики побудованої моделі

Власне число	Канонічний R	Лямбда Уїлкса	Хі-квадрат	Ступені вільності	p-value
2,9356	0,8637	0,2541	31,5114	12	0,0016

Найбільш адекватною статистикою значимості побудованої моделі є Лямбда Уїлкса, яка вказує на обсяг загальної варіації, яку не пояснено моделлю. У цій моделі не пояснено близько 25% загальної варіації залежної змінної, а рівень $p < 1\%$ вказує на високу статистичну значимість моделі. У найбільш загальному випадку канонічний R^2 вказує величину обернену до Лямбди Уїлкса, тобто характеризує пояснений процент варіації (є квадратом варіації канонічної функції). Порівняння значення Хі-квадрат із критичним значенням для цього рівня значущості та кількості ступенів вільності ($\chi^2_{\text{крит}} = 28,3$) дозволяє нам стверджувати, що змодельований зв'язок між змінними не є випадковим. Власне число моделі є іншою важливою її характеристикою. Фактично,

воно дорівнює відношенню міжгрупової та внутрішньогрупової суми квадратів відхилень від середнього значення, або, іншими словами, власне значення – міра інтегральної відмінності між наявними групами. Збільшення власного значення вказує на зростання міжгрупової відстані, що дозволяє говорити про покращення класифікаційних властивостей моделі.

Зважаючи на те, що багато моделей прогнозування банкрутства були побудовані на основі фінансових коефіцієнтів, здійснимо спробу моделювання, в основі якого лежать відносні показники діяльності страховика.

Описовий статистичний аналіз даних відносних показників діяльності страховиків наведено у табл. 8.

Таблиця 8. Описова статистика змінних (відносні показники)

Змінна	Середнє значення	Середньоквадратичне відхилення	Асиметрія	Екссес
Profitability_08	-0,0106	0,1932	-1,3519	5,9022
Liquidity_08	2,3214	5,2263	3,9067	16,8444
Solvency/Capital_adequacy_08	-4,4319	35,4008	-7,196	52,1828
Financial_leverage_08	-0,1256	0,363	1,1846	6,0918
Profitability_07	-0,0042	0,3455	-5,366	35,6201
Liquidity_07	12,2325	78,272	7,2632	52,8305
Solvency/Capital_adequacy_07	0,7821	6,0754	4,0798	25,5441
Financial_leverage_07	-0,1308	0,3032	1,1419	4,5261

Гістограми розподілу значень змінних наведено на рис. 2.

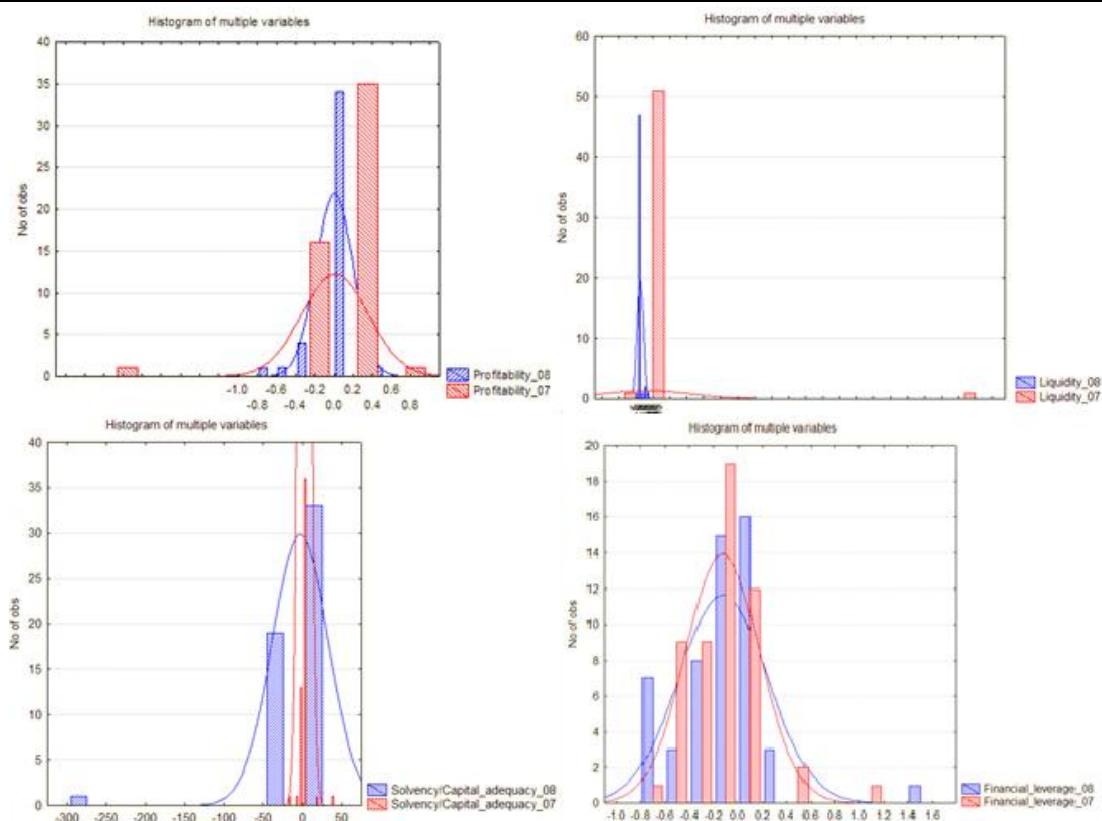


Рис 2. Гістограми розподілу змінних (відносні показники)

Аналізуючи описову статистику та гістограми, можна дійти висновку, що для більшості змінних притаманний надлишковий ексцес, проте асиметрія не є значною. Втім, у значеннях змінної, що становить ліквідність, наявні значущі викиди,

тому можливість внесення її у модель в первісному вигляді може бути сумнівною.

Спробуємо побудувати модель із залученням змінної ліквідності. Процедура побудови моделі аналогічна. Характеристики нової моделі наведено у табл. 9.

Таблиця 9. Статистичні характеристики побудованої моделі (на базі відносних показників, разом із ліквідністю)

Власне число	Канонічний R	Лямбда Уїлкса	Хі-квадрат	Ступені вільності	p-value
0,2666	0,4588	0,7895	5,9082	8	0,6575

Статистичні характеристики моделі вказують на незначущість змодельованого зв'язку. Непоясненими залишається більше 78% загальної дисперсії, значення хі-квадрат є меншим за критичне значення, ймовірність помилки є високою. Очевидно, що побудована модель не

може бути використана для прогнозування банкрутства страховиків. Аналіз класифікаційної якості моделі також підтверджує такий висновок (див. табл. 10). Модель припускає помилку при класифікації майже 40% спостережень.

Таблиця 10. Класифікаційна матриця контрольної вибірки (на базі відносних показників, разом з ліквідністю)

Клас	Відсоток правильних класифікацій	0 (p = 0,5161)	1 (p = 0,4839)
0	66,67	6	3
1	53,85	6	7
Всього	59,09	12	10

При вилученні з аналізу змінної із значущими статистичні характеристики моделі (див. табл. 11). викидами – «Ліквідність» – отримуємо такі

Таблиця 11. Статистичні характеристики побудованої моделі (на базі відносних показників, ліквідність вилучено)

Власне число	Канонічний R	Лямбда Уїлкса	Хі-квадрат	Ступені вільності	p-value
0,2105	0,4170	0,8261	4,9668	6	0,5481

Очевидно, що не відбулося покращення моделі. Зазначимо, що внаслідок подальших модифікацій моделі з відносними показниками (зміна періодів та внесених показників) не було досягнуто результатів кращих, ніж були наведені в першій моделі. Кращі результати не було отримано також при вилученні з найпершої моделі даних за попередній період.

Вартою уваги є модифікація першої моделі, що містить дані винятково останнього звітного року, проте при її побудові враховано всі можливі взаємні ефекти залежних змінних, тобто здійснена спроба провести повний факторний аналіз впливу залежних змінних за 2008 рік на ймовірність банкрутства страховика.

Статистичні характеристики моделі наведено у табл. 12.

Таблиця 12. Статистичні характеристики побудованої моделі (на базі звітних даних за останній рік)

Власне число	Канонічний R	Лямбда Уїлкса	Хі-квадрат	Ступені вільності	p-value
52446,9	0,9999	0,0000	163,013	28	0,0000

Наведені значення характеристик вказують на помилково специфіковану модель. Значення R², близьке до 99,99%, вказує на випадковість сформованих взаємозалежностей між факторами.

Аналіз класифікаційних якостей моделі теж характеризує сумнівність її значущості (див. табл. 13).

Таблиця 13. Класифікаційна матриця навчальної вибірки (для моделі на базі звітних даних за останній рік)

Клас	Відсоток правильних класифікацій	0 (p = 0,5161)	1 (p = 0,4839)
0	100,00	16	0
1	100,00	0	15
Всього	100,00	16	15

Здійснено правильний прогноз для 100% вибірки, яка використовувалася в моделюванні. Проте процедура крос-валідації вказує на слабкі класифікаційні властивості моделі: загальний

відсоток правильно класифікованих спостережень є близьким до 50%, що не може вважатися достатнім (див. табл. 14).

Таблиця 14. Класифікаційна матриця контрольної вибірки (для моделі на базі звітних даних за останній рік)

Клас	Відсоток правильних класифікацій	0 (p = 0,5161)	1 (p = 0,4839)
0	33,33	3	6
1	69,23	4	9
Всього	54,54	7	15

Таким чином, модель, що була наведена першою, має характеристики, прийнятні для її використання в процесі прогнозування банкрутства страховиків в Україні.

Логістична регресія. Здійснимо спробу моделювання оцінки фінансової стійкості страховика на основі логістичної регресії.

Беручи до уваги обмежену вибірку, здійснимо спробу побудувати логістичну регресію,

залучаючи лише ті показники, які на основі дискримінантного аналізу мали найбільший вплив на фінансову стійкість страховиків. Тобто регресія будуватиметься на основі чистого прибутку, власного капіталу, freecash-flow та грошових коштів за 2008 рік, а також зобов'язань і грошових коштів за 2007 рік.

У табл. 15 наведено статистичні характеристики побудованої моделі.

**Таблиця 15. Статистичні характеристики побудованої моделі
(логістична регресія на базі абсолютних показників)**

Фінальні втрати	Хі-квадрат	Ступені вільності	p-value
28,59802	16,10764	6	0,0132034

Значення статистики хі-квадрат більше за критичне значення для даної кількості ступенів вільності ($\chi^2 = 16.03$), а p-value близьке до 10%,

$$p = \frac{1}{1 + e^{-(0.0738 - 0.8264x_1 + 1.1496x_2 + 0.2340x_3 + 1.3270x_4 + 0.4411x_5 + 0.7889x_6)}} \quad (13)$$

де x_1 – чистий прибуток за 2008 рік; x_2 – власний капітал за 2008 рік; x_3 – грошові кошти та поточні фінансові інвестиції за 2008 рік; x_4 – freecash-flow за 2008 рік; x_5 – зобов'язання за 2007 рік, x_6 – грошові кошти та поточні фінансові інвестиції за 2007 рік.

Розраховані ймовірності наведено у таблиці 16.

Нагадаємо, що при побудові моделі логістичної регресії, на відміну від дискримінантного аналізу, банкрутам відповідала класифікація «0», а фінансово стійким компаніям – «1». Серед неправильних класифікацій три компанії-банкрути, які були помилково зараховані до фінансово стійких компаній, а також шість не збанкрутілих компаній, які було віднесено до групи банкрутів.

Вартою уваги є також структура розподілу значень ймовірностей. Так, найбільш близькими до абсолютної фінансової стійкості модель визначила компанії «ПЗУ Україна» (92,35%), «Українська страхова група» (96,73%), «ІНГО Україна» (81,47%), «Гарант-АВТО» (95,99%), «ТАС» (99%), «Оранта» (82,54%). Загалом ці компанії посідають перші місця в рейтингах, більшість має частку іноземних інвестицій у власному капіталі. З іншого боку, такі компанії як «Цессія», «Орадон», «Грантсервіс» мали слабкі показники діяльності і майже невідомі пересічним споживачам страхових послуг; модель вказує ймовірність близько 20% належності до групи банкрутів. Цікавим є загальний розподіл ймовірностей ряду – ймовірність бути фінансово стійкими від 35 до 70% була притаманна більшості компаній, що знаходяться у рейтингах страховиків у межах 15-35 місць («Еталон», «Добробут та захист», «Іллічівське», «Універсальна» та ін.). Найбільша помилка класифікації – віднесення страхової компанії «Союз» з ймовірністю 99% до фінансово стійких компаній.

Класифікаційні характеристики моделі наведено у табл. 17.

Таким чином, прогнозна якість побудованої логістичної регресії аналогічна дискримінантній моделі, наведеній у попередньому пункті (порівнюємо загальну правильність класифікації логістичної регресії та матрицю класифікацій дискримінантної моделі за контрольною вибіркою). Відмінністю моделей є структура

тобто модель можна вважати значущою і змодельований зв'язок не є випадковим.

Побудована логістична функція має вигляд:

знаків коефіцієнтів, а саме: логістична регресія вказала протилежний вплив на ймовірність банкрутства факторів freecash-flow та грошових коштів за 2008 рік. Це можна пояснити іншою структурою моделі (інший перелік незалежних змінних), а також концептуальною відмінністю моделей.

Спробуємо здійснити моделювання з використанням відносних показників. Залучимо до моделі прибутковість, ліквідність, платоспроможність/достатність капіталу та фінансовий леверидж за останній рік, а також прибутковість за попередній. Характеристики отриманої моделі наведено у табл. 18.

Статистика хі-квадрат більша за критичне значення, p-value менше 10%, тобто схарактеризований моделлю зв'язок між змінними не є випадковим. Утім прогнозні якості моделі значно гірші за попередню (див. табл. 19).

Лише 66% всієї вибірки було класифіковано правильно. У разі використання окремого набору даних для перевірки отримане значення було б ще меншим. Тобто покращення моделі не відбулося.

Таким чином побудовані моделі дозволяють класифікувати компанії на потенційних банкрутів і фінансово стійких, проте логістична регресія дозволяє робити більш деталізовані висновки, адже не лише класифікує компанії, а й вказує числовий вираз ймовірності для кожної з них потрапити в ту чи іншу групу. Обидві моделі вказали, що на ймовірність банкрутства чинять вплив фактори обох досліджуваних періодів. Напрямок впливу деяких факторів на фінансову стійкість страховиків відрізнявся від апріорного припущення. Це можна пояснити невизначеністю теоретичної системи взаємозв'язків між факторами впливу на фінансову стійкість.

Прогнозування на основі побудованих моделей. Використаємо побудовані у попередньому розділі моделі для аналізу фінансової стійкості українських страховиків на основі звітних даних за 2009-2010 роки.

Для оцінки фінансової стійкості було використано 78 компаній. Результат класифікації на основі дискримінантної моделі наведено у табл. 20 (жирним шрифтом виділено незбігання класифікацій, якщо вважати, що 50% є межею між групами).

**Таблиця 16. Ймовірності розраховані на основі логістичної функції
(логістична регресія на базі абсолютних показників)**

Компанія	Спостереження	Класифікація
Південно-східна страхова компанія	0	0,0421
Орадон	0	0,1971
Славутич	0	0,2151
Цессія	0	0,2162
Запоріжжя-АСКО-Гаврія	0	0,2167
Грантсервіс	0	0,2201
Гарант-вексель	0	0,2216
Аврора	0	0,2222
ДАСК	0	0,2291
Дніпрофлот	0	0,2348
Інтертехполіс	0	0,2366
Пуск	0	0,2379
Укренергострах	0	0,2450
Східне страхове товариство – Комерцстрах	0	0,2504
Авторитет	0	0,2575
Солідарність	0	0,2611
Авіоніка	0	0,2740
Автограф	0	0,2762
Український фінансовий альянс	0	0,2813
Вексель	0	0,3149
Українська страхова група (2)	0	0,3178
Незалежна	0	0,3306
Страхові традиції	0	0,3353
Гарантія	1	0,3439
АКВ-Гарант	1	0,3761
Артем	0	0,3795
Бусін	1	0,3822
Уніка	1	0,4030
Просто-страхування	1	0,4046
Галактика	0	0,4141
Еталон	1	0,4160
Іллічівське	1	0,4298
Країна	1	0,5098
Добробут та захист	1	0,5103
Промінь	0	0,5566
Провідна	1	0,5659
Страховий союз	0	0,6208
АСКА	1	0,6339
Альфа страхування	1	0,6503
АХА Україна	1	0,6590
Універсальна	1	0,6763
Брокбізнес	1	0,6880
Княжа Вієнна Іншуранс груп	1	0,6891
УПСК	1	0,7951
ІНГО Україна	1	0,8147
Оранта	1	0,8254
ВУСО	1	0,8896
Омега	1	0,8929
ПЗУ Україна	1	0,9235
Гарант-авто	1	0,9599
Українська страхова група	1	0,9673
ТАС	1	0,9900
Союз	0	0,9994

**Таблиця 17. Класифікаційна матриця по сукупній вибірці
(логістична регресія на базі абсолютних показників)**

Спостереження	Класифікація		Відсоток правильної класифікації, %
	0	1	
0	25	3	89,28
1	7	18	72,00
Загальний відсоток правильно класифікації			81,13

**Таблиця 18. Статистичні характеристики побудованої моделі
(логістична регресія на базі відносних показників)**

Фінальні втрати	Хі-квадрат	Ступені вільності	p-value
31,06333	11,17705	5	0,04801

**Таблиця 19. Класифікаційна матриця по сукупній вибірці
(логістична регресія на базі відносних показників)**

Спостереження	Класифікація		Відсоток правильної класифікації, %
	0	1	
0	23	5	82,14
1	13	12	48,00
Загальний відсоток правильно класифікації			66,04

Таблиця 20. Оцінка фінансової стійкості страховиків на основі побудованих моделей

Компанія	Дискримінантна функція			Ймовірність банкрутства за логістичною функцією
	Функція F(1) – банкрут	Функція F(0) – фінансово стійка	Висновок (Б – потенційний банкрут, ФС – потенційно фінансово стійка компанія)	
ТАС	64,4288	35,69019	Б	99,90%
Відродження України	24,92816	3,132048	Б	97,48%
Примор'є	18,39807	-2,59681	Б	94,41%
Софійська брама	4,686974	-3,22454	Б	83,23%
ВіЕйБі Страхування	3,842467	-2,37917	Б	81,65%
Поділля	3,406916	-3,64519	Б	80,60%
Княжа				
ВієннаІншуранс				
Груп	13,17255	15,40794	ФС	78,51%
Укрпромстрах	4,720862	-2,50596	Б	78,51%
Прогрес-фонд	4,555074	-1,77615	Б	78,23%
АХА Україна	5,792672	-5,71327	Б	74,66%
Статус	1,793255	-2,86253	Б	72,84%
Аструм	-1,72074	-4,3671	Б	70,47%
Енергополіс	-1,63079	-4,44198	Б	70,18%
Укрпромгарант	-2,2059	-4,82991	Б	70,04%
Київ Ре	-2,26444	-4,83663	Б	69,65%
Гештальт	-2,65789	-5,1557	Б	69,38%
В,і П,	-2,56986	-5,03735	Б	69,33%
Гарантія	-1,57114	-4,5899	Б	69,09%
Кий Авіа Гарант	-2,55722	-4,86802	Б	68,90%
Велес-Україна	-2,84308	-4,96689	Б	68,85%
Дія	-2,70151	-4,81252	Б	68,83%
Фортеця	-2,75126	-4,90301	Б	68,48%
Лад	-2,98531	-4,92698	Б	68,33%
Династія	-2,85723	-4,91457	Б	68,22%
ЕКСПО страхування	-2,93329	-4,87426	Б	67,65%

Компанія	Дискримінантна функція			Ймовірність банкрутства за логістичною функцією
	Функція F(1) – банкрут	Функція F(0) – фінансово стійка	Висновок (Б – потенційний банкрут, ФС – потенційно фінансово стійка компанія)	
Реноме	-3,11452	-4,78265	Б	67,20%
Еталон-поліс	-3,38972	-5,84445	Б	66,94%
Лафорт	-3,846	-5,19727	Б	66,92%
Лідер Ре	-2,74565	-4,69145	Б	66,38%
Поліська страхова компанія	-3,35316	-4,90485	Б	66,26%
Діско	-2,44774	-4,05138	Б	65,95%
Кредо	-1,41586	-4,0868	Б	65,86%
Здорово	-3,42031	-4,80679	Б	65,79%
Індіго	-3,34749	-4,89073	Б	65,48%
Аеліта	-3,60842	-4,84281	Б	64,69%
Аркада-Гарант	-3,09718	-4,71805	Б	64,64%
Кримська страхова компанія	-3,95397	-4,9158	Б	63,78%
Союз-агрополіс	-3,99277	-4,91428	Б	62,75%
Іллічівське	0,276116	-0,37314	Б	62,72%
Українське промислове страхування	-3,20426	-4,3802	Б	62,71%
Європейський страховий союз	-3,43037	-3,98819	Б	62,59%
Єврорезерв	-4,05971	-4,57036	Б	61,98%
Добробут і захист	0,806918	-0,03949	Б	61,80%
Скайд	-2,50119	-1,96278	ФС	60,83%
Дженералі гарант	0,764068	2,245509	ФС	60,79%
Каштан	-3,09493	-3,55643	Б	60,32%
Гала-СКД	-4,36839	-5,52794	Б	60,04%
ЕККО	-4,48299	-4,44742	ФС	59,40%
Одеська регіональна страхова компанія	-6,43903	-5,72456	ФС	59,29%
Українська промислова страхова компанія	-4,48102	-4,04216	ФС	58,89%
Гранд-Поліс	-2,25233	-1,80248	ФС	58,15%
Еталон	-7,92058	-10,2092	Б	57,64%
Експрес страхування	-5,87406	-5,05936	ФС	56,93%
Енестра	-6,13329	-5,74518	ФС	55,86%
Оранта	44,1095	42,82156	Б	55,23%
ЕйЕмДжиГруп	-4,92282	-3,89306	ФС	54,02%
Альянс	-1,25225	-4,92184	Б	53,10%
Український страховий стандарт	-7,12913	-4,80969	ФС	51,47%
Європейський страховий альянс	-6,66446	-3,61082	ФС	49,74%
ПСК-Захід	-7,14913	-4,31388	ФС	49,54%
Укргазпромполіс	-6,7135	-3,93869	ФС	48,19%
Іллічівська	-7,4678	-5,07969	ФС	47,43%
АКВ Гарант	-6,97521	-2,79967	ФС	46,23%

Компанія	Дискримінантна функція			Ймовірність банкрутства за логістичною функцією
	Функція F(1) – банкрут	Функція F(0) – фінансово стійка	Висновок (Б – потенційний банкрут, ФС – потенційно фінансово стійка компанія)	
Промислово страховий альянс	-4,28404	-2,9261	ФС	43,75%
Київська Русь Інвест	-8,3122	-6,52787	ФС	42,84%
Альфа страхування	-3,78931	-3,90833	Б	41,90%
ХДІ страхування	-8,99849	-2,57481	ФС	41,08%
Українська страхова група (1)	-2,19059	-3,1663	Б	39,10%
ВУСО	-6,78145	-2,78654	ФС	36,87%
Стандарт	-18,0446	-5,32335	ФС	16,02%
Укрінстрах	-31,419	-7,87462	ФС	12,81%
Креміль	-10,3142	6,07662	ФС	5,25%
Провідна	14,61041	29,55134	ФС	4,76%
УПСК	-28,4696	-5,09021	ФС	2,63%
Аванте	-23,8093	11,82557	ФС	0,17%
Провіта	-57,3034	-4,5727	ФС	0,02%
Лемма	-8,50433	23,34629	ФС	0,00%
Земська страхова компанія	-128,556	-8,11041	ФС	0,00%

Аналіз здійснених класифікацій дозволяє констатувати такі факти:

1. Загалом результат класифікації подібний при застосуванні обох моделей (лише 8% компаній класифіковано по-різному).
2. Деякі компанії було віднесено до різних груп різними моделями («Княжа Вієнна Іншуранс Груп», «Скайд», «Дженералі Гарант», «ЕККО», «Експрес страхування», «Український страховий стандарт», «Українська страхова група»).
3. Деякі компанії були віднесені логістичною регресією до тієї чи іншої групи з доволі високою ймовірністю («ТАС» з ймовірністю 99,9% до банкрутів, «Аванте», «Провіта», «Лемма», «Земська страхова компанія» – з ймовірністю більше 95% до фінансово стійких).
4. Деякі компанії, що мають високий публічний рейтинг показників діяльності, на основі побудованих моделей віднесені до потенційних банкрутів («ТАС», «АХА», «Оранта»), і навпаки («Земська страховка компанія»).
5. Доволі багато страховиків, які відповідно до результатів класифікації за логістичною регресією мають приблизно рівні шанси потрапити як до групи банкрутів, так і до групи фінансово стійких компаній.

Проведений аналіз свідчить, що методи дискримінантного аналізу та логістичної регресії

можуть бути застосовані для прогнозування банкрутства українських страхових компаній. У процесі дослідження вдалося розробити моделі, які мають прийнятні статистичні характеристики та добрі прогностичні властивості. Утім явним та критичним обмеженням є відсутність достатнього обсягу даних, який би сприяв можливості жорсткого виконання умов дискримінантного аналізу та дозволив збільшити кількість ступенів вільності при моделюванні.

Загалом логістична регресія виявилася більш придатною для використання в моделях класифікації, адже вона дозволяє визначити критичний рівень ймовірності, за межами якого вважатимемо компанію потенційним банкрутом. Результати моделювання вказують, що більшості компаній-банкрутів за логістичною регресією відповідала ймовірність більше 75%. Тому вважатимемо, що в найближчі роки потенційними банкрутами можуть стати 9 компаній із проаналізованих 80. Втім, незважаючи на плюси логістичної регресії, дискримінантна модель може використовуватися для додаткового зіставлення результатів. Подібність результатів може вказувати на правильність класифікації, у той час, як незбігання є приводом для здійснення більш глибокого аналізу.

Удосконалення процесів прогнозування банкрутства українських страхових компаній має відбуватися у двох напрямках: першочергово необхідно підвищити якість та доступність

інформації про діяльності страхових компаній, а це дозволить використовувати більш широкий перелік методів аналізу. З іншого боку, невелике число українських страховиків, що припинили

діяльність, диктує необхідність використовувати методи, які потребують меншого обсягу фактичних даних. Серед них – методи імітаційного моделювання та побудова нейронних мереж.

Список літератури

1. Шаблиста, Л. М. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методика оцінки [Текст] / Л. М. Шаблиста. — Економіка і прогнозування. — 2006. — № 2. — С. 46–57.
2. Шірінян, Л. В. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків [Текст] / Л. В. Шірінян // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 9 (75). — С. 173–178.
3. Ткаченко, Н. В. Фінансова стійкість і фінансова стабільність страхової системи: розмежування понять [Електронний ресурс] / Н. В. Ткаченко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. — 2011. — № 1(10). — Режим доступу до статті : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2011_1/part2/49.PDF.
4. Ткаченко, Н. В. Оцінка платоспроможності страховиків на основі комплексного врахування ризиків [Текст] / Н. В. Ткаченко // Галицький економічний вісник. — 2010. — № 1(26). — с. 141–153.
5. Гайовик, Т. В. Фактори фінансової стійкості страхової компанії [Електронний ресурс] / Т. В. Гайовик // Восьма Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Науковий потенціал 2012». — Режим доступу до статті : <http://intkonf.org/gayovik-tv-faktori-finansovoyi-stiykosti-strahovoyi-kompaniyi/>.
6. Cristea, M. Can Insurance Companies Control Their Financial Stability? Practical Solutions [Text] / M. Cristea // University of Craiova, Romania. — 25 p.
7. Altman, E. Bankruptcy, credit risk, and high yield junk bonds [Text] / E. Altman. — NJ: Wiley-Blackwell, 2002. — 576 p.
8. Ohlson, J. Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy [Text] / J. Ohlson // Journal of Accounting Research. — 1980. — № 18(1). — P. 109–131.
9. Taffler, R. Forecasting company failure in the UK using discriminant analysis and financial ratio data [Text] / R. Taffler. — Journal of the Royal Statistical Society. — 1982. — № 145(3). — p. 342–358.
10. Островська, Г. Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств [Текст] / Г. Островська, О. Квасовський // Галицький економічний вісник. — 2011. — № 2(31). — с. 99–111.
11. Череп, А. Особливості використання дискримінантних моделей прогнозування банкрутства підприємств в умовах української економіки [Текст] / А. Череп, М. Євтушенко // Вісник економічної науки України. — 2010. — № 1. — с. 146–151.
12. Сафарова, А. Дискримінантний аналіз як метод діагностики банкрутства машинобудівного підприємства [Текст] / А. Сафарова, І. Поліщук // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. — 2012. — № 5. — с. 122–128.
13. Рябенко, Г. Прогнозування банкрутства ПАТ «Радсад» Миколаївського району Миколаївської області [Текст] / Г. Рябенко, О. Шаповал // Інноваційна економіка. — 2012. — № 36(10). — с. 149–153.
14. Теребух, А. Порівняльний аналіз моделей оцінювання фінансових загроз суб'єктів господарювання [Текст] / А. Теребух, Н. Діброва // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — № 20(11). — с. 228–240.
15. Grice, J. Tests of the generalizability of Altman's bankruptcy prediction model [Text] / J. Grice, R. Ingram // Journal of Business Research. — 2001. — № 54. — p. 53–61.
16. Гриценко, Л. Дискримінантна модель діагностики банкрутства малих підприємств [Текст] / Л. Гриценко, І. Боярко, А. Губар // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 5(95). — с. 256–262.
17. Терещенко, О. Антикризове управління на підприємстві [Текст] : монографія / О. Терещенко. — К. : КНЕУ, 2004. — 259 с.
18. Pentikäinen, T. On the solvency of insurance companies [Електронний ресурс] / T. Pentikäinen // Casualty Actuarial Society, Astin Bulletin. — № 4(3). — с. 236–247. — Режим доступу до статті : <http://www.casact.org/library/astin/vol4no3/236.pdf>.
19. Assessing the solvency and financial strength of a general insurance company [Text] / [Daykin, C., Bernstein, G., Coutts E., et al.] // Journal of the Institute of Actuaries. — 1987. — № 114. — p. 227–325.
20. İşseveroğlu, G. Prediction the financial success in Turkish insurance companies [Text] / G. İşseveroğlu // Ankara University Journal. — № 62(4). — p. 125–140.
21. Forecasting and analyzing insurance companies' ratings / [Gestel, T., Martens, D., Baesens, B., et al.] // International Journal of Forecasting. — 2007. — № 23. — p. 513–529.
22. Lo, A. Logit versus discriminant analysis. A specification test and application to corporate bankruptcies [Text] / A. Lo // Journal of Econometrics. — 1986. — № 31. — p. 151–178.

23. Amemiya, T. *A comparison of the logit model and normal discriminant analysis when the independent variables are binary* [Text] / T. Amemiya, J. Powell // in: Karlin, S., Amemiya, T., Goodman, L., eds., *Studies in econometrics, time series, and multivariate statistics*. — NY: Academic Press. — 1983. — 570 p.
24. Tabachnick, B. *Using multivariate statistics* [Text] / B. Tabachnick, L. Fidell. — NY: Harper Collins, 1996. — 880 p.
25. Васильев, Н. *Опыт расчета параметров логистической регрессии методом Ньютона-Рафсона для оценки зимостойкости растений* [Электронный ресурс] / Н. Васильев, А. Егоров // *Математическая биология и биоинформатика*. — 2011. — №2(6). — С. 190–199. — Режим доступа до статті : [http://www.matbio.org/2011/Vasiliev2011\(6_190\).pdf](http://www.matbio.org/2011/Vasiliev2011(6_190).pdf).
26. Efron, B. *The efficiency of logistic regression compared to normal discriminant analysis* [Text] / B. Efron // *Journal of the American Statistical Association*. — 1975. — № 70. — p. 892–898.
27. Pampel, F. *Logistic Regression: A Primer* [Text] / F. Pampel. — London: Sage University Pagers Series, 2000. — 88 pages.
28. Spicer, J. *Making Sense of Multivariate Data Analysis* [Text] / J. Spicer. — Beverly Hills, CA, and London: SAGE Publications Ltd, 2004. — 256 p.

References

1. Shablysta, L. (2006). *Financial sustainability of enterprise: essence and evaluation methods* [Finansova stiiikist pidpriumstva: sutnist i metody otsinky]. *Economics and forecasting*, 2, 46–57.
2. Shirinian, L. (2007). *Financial sustainability i reliability of underwriters* [Finansova stiiikist ta nadiinist strakhovykiv]. *Topical problems of the economy*, 9, 173–178.
3. Tkachenko, N. (2011). *Financial sustainability i financial stability of insurance system: delimitation of notions*. [Finansova stiiikist i finansova stabilnist strakhovoi systemy: rozmezhuvannia poniat]. *Financial and credit activity: problems of theory and practice: scientific proceedings*. Retrieved October 15, 2013, from http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2011_1/part2/49.PDF.
4. Tkachenko, N. (2010). *Evaluating underwriters' solvency based on complex assessment of risks* [Otsinka platospromozhnosti strakhovykiv na osnovi kompleksnoho vrakhuvannia ryzykiv]. *Galician economic journal*, 1(26), 141–153.
5. Haiovyk, T. (2012). *Factors of financial sustainability of insurance company* [Faktory finansovoi stiiikosti strakhovoi kompanii]. *Proceedings of the 8th International scientific and practical internet-conference "Scientific Potential"*. Retrieved October 15th, 2013, from <http://intkonf.org/gayovik-tv-faktori-finansovoyi-stiykosti-strahovoyi-kompaniyi/>.
6. Cristea, M. (n.d.). *Can Insurance Companies Control Their Financial Stability? Practical Solutions*. University of Craiova, Romania.
7. Altman, E. (2002). *Bankruptcy, credit risk, and high yield junk bonds*. NJ: Wiley-Blackwell.
8. Ohlson, J. (1980). *Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy*. *Journal of Accounting Research*, 18(1), 109–131.
9. Taffler, R. (1982). *Forecasting company failure in the UK using discriminant analysis and financial ratio data*. *Journal of the Royal Statistical Society*, 145(3), 342–358.
10. Ostrovska, H., Kvaskovskiy, O. (2011). *Analysis of practice of using foreign bankruptcy probability forecasting methods (models) for enterprises* [Analiz praktyky vykorystannia zarubizhnykh metodyk (modelei) prohnozuvannia ymovirnosti bankrutstva pidpriumstv]. *Galician economic journal*, 2(31), 99–111.
11. Cherep, A., & Yevtushenko, M. (2010). *Peculiarities of using discriminant models to forecast enterprise bankruptcy in economic conditions of Ukraine* [Osoblyvosti vykorystannia dyskryminantnykh modelei prohnozuvannia bankrutstva pidpriumstv v ekonomichnykh umovakh Ukrainy]. *Economic science journal of Ukraine*, 1, 146–151.
12. Safarova, A., & Polishchuk, I. (2012). *Discriminant analysis as a method of diagnosing bankruptcy of an engineering enterprise* [Dyskryminantnyi analiz yak metod diagnostyky bankrutstva mashynobudivnoho pidpriumstva]. *Scientific journal of Volyn national university named after Lesia Ukrainka*, 5, 122–128.
13. Riabenko, H., & Shapoval, O. (2012). *Forecasting bankruptcy of JSC "Radsad"* [Prohnosuvannia bankrutstva PAT "Radsad"]. *Innovative economics*, 36(10), 149–153.
14. Terebukh, A., & Dibrova, N. (2010). *Comparative analysis of models for evaluation of financial threats to business entities* [Porivnialnyi analiz modelei otsiniuvannia finansovykh zahroz subiektiv hospodarivannia]. *Scientific journal of NLTU of Ukraine*, 20(11), 228–240.
15. Grice, J., & Ingram, R. (2001). *Tests of the generalizability of Altman's bankruptcy prediction model*. *Journal of Business Research*, 54, 53–61.
16. Hrytsenko, L., Boiarko, I., & Hubar, A. (2009). *A discriminant model for diagnosing bankruptcy of small enterprises* [Dyskryminantna model diahnostryky bankrutstva malykh pidpriumstv]. *Topical problems of economics*, 5(95), 256–262.

-
17. Tereshchenko, O. (2004). *Anti-crisis management in an enterprise [Antykryzove upravlinnia na pidpriemstvi: A study]*. Kyiv: KNEU, 259.
 18. Pentikäinen, T. (n.d.). *On the solvency of insurance companies*. *Casualty Actuarial Society, Astin Bulletin*, 4(3), 236–247. Retrieved October 15, 2013, from <http://www.casact.org/library/astin/vol4no3/236.pdf>.
 19. Daykin, C., Berstein, G., Coutts, E., Devitt, S., Hey, E., Reynolds, G., & Smith, P. (1987). *Assessing the solvency and financial strength of a general insurance company*. *Journal of the Institute of Actuaries*, 114, 227–325.
 20. İşseveroğlu, G. (n.d.) *Prediction the financial success in Turkish insurance companies / G. İşseveroğlu*. *Ankara University Journal*, 62(4), 125–140.
 21. Gestel, T., Martens, D., Baesens, B., Feremans, D., Huysmans, J., & Vanthienen, J. (2007). *Forecasting and analyzing insurance companies' ratings*. *International Journal of Forecasting*, 23, 513–529.
 22. Lo, A. (1986). *Logit versus discriminant analysis. A specification test and application to corporate bankruptcies*. *Journal of Econometrics*, 31, 151–178.
 23. Amemiya, T., & Powell, J. (1983). *A comparison of the logit model and normal discriminant analysis when the independent variables are binary*. In: Karlin, S., Amemiya, T., & Goodman, L. (Eds.), *Studies in econometrics, time series, and multivariate statistics*. NY: Academic Press.
 24. Tabachnick, B., & Fidell, L. (1996). *Using multivariate statistics*. London: Harper Collins.
 25. Vasiliev, N., & Yegorov, A (2011). *An attempt of calculating the parameters of logistic regression under the Newton-Raphson method for evaluation of winter hardiness of plants [Opyt raschiota parametrov logisticheskoi regressii metodom Niutona-Rafsona dlia otsenki zimostoikosti rastenii]*. *Mathematical biology and bioinformatics*, 2(6), 190–199. Retrieved October 15, 2013, from [http://www.mathbio.org/2011/Vasiliev2011\(6_190\).pdf](http://www.mathbio.org/2011/Vasiliev2011(6_190).pdf).
 26. Efron, B. (1975). *The efficiency of logistic regression compared to normal discriminant analysis*. *Journal of the American Statistical Association*, 70, 892–898.
 27. Pampel, F. (2000). *Logistic Regression: A Primer*. London: Sage University Pagers Series.
 28. Spicer, J. (2004). *Making Sense of Multivariate Data Analysis*. Beverly Hills, CA, and London: SAGE Publications Ltd.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2013 р.

Олена Сергіївна НОВОСЬОЛОВА

аспірантка,
асистент кафедри податкової та бюджетної політики,
Херсонський національний технічний університет
Бориславське шосе, 24, м. Херсон, 73008, Україна
E-mail: clever_lenchik@mail.ru
Телефон: +380963207116

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ

Новосьолова, О. С. Теоретичні аспекти побудови системи управління державним боргом [Текст] / Олена Сергіївна Новосьолова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С.І.Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 301-307. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті проведено огляд підходів до визначення поняття «управління державним боргом» у вітчизняній і зарубіжній теорії та практиці. Проаналізовано основні складові процесу управління та регулювання державного боргу. Визначено, що управління є більш широким поняттям. Запропоновано власне бачення сутності поняття «управління державним боргом». Процес управління державним боргом розглядається як певна система, яка має підпорядковуватися доктрині соціально-економічного розвитку держави. Система управління державним боргом містить такі елементи, як боргове планування та прогнозування, залучення позикових коштів та їх розміщення і обслуговування та погашення державного боргу. Визначено, що усі елементи системи управління державним боргом знаходяться під впливом наступних детермінант: інформаційного забезпечення, нормативно-правового забезпечення, фінансових важелів, системи оцінки боргової безпеки, методів регулювання державного боргу, обліку та контролю. Зазначено, що система оцінки боргової безпеки виступає стержнем усього процесу управління державним боргом.

Ключові слова: державний борг; управління державним боргом; регулювання державного боргу; система управління; боргова безпека.

Елена Сергеевна НОВОСЕЛОВА

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ

Аннотация

В статье проведен обзор подходов к определению понятия «управление государственным долгом» в отечественной и зарубежной теории и практике. Проанализированы основные составляющие процесса управления и регулирования государственного долга. Определено, что управление является более широким понятием. Предоставлено собственное видение сущности понятия «управление государственным долгом». Процесс управления им предложено рассматривать как определенную систему, которая должна подчиняться доктрине социально-экономического развития государства. Система управления государственным долгом включает такие элементы как долговое планирование и прогнозирование, привлечение заимствованных средств и их размещение, обслуживание и погашение государственного долга. Определено, что все элементы системы управления государственным долгом находятся под влиянием следующих детерминант: информационного обеспечения, нормативно-правового обеспечения, финансовых рычагов, системы оценки долговой безопасности, методов регулирования государственного долга, учета и контроля. Отмечено, что система оценки долговой безопасности является стержнем всего процесса управления государственным долгом.

Ключевые слова: государственный долг; управление государственным долгом; регулирование государственного долга; система управления; долговая безопасность.

Olena Sergiivna NOVOSIOLOVA

Postgraduate,
Assistant of the Department of Tax and Budget Policy,
Kherson National Technical University
Beryslavskye highway, 24, Kherson, 73008, Ukraine
E-mail: clever_lenchik@mail.ru
Phone: +380963207116

THEORETICAL ASPECTS OF DEVELOPING OF PUBLIC DEBT MANAGEMENT SYSTEM

Abstract

The article provides an overview of approaches to the definition of "government deb " in domestic and international theory and practice. Analysis of the main components of the process control and regulation of public debt is made. It has been determined that the management is a broader concept. It is exposed the author vision of the essence of the concept of "government debt". The process of managing public debt is proposed to be considered as a system which has to obey the doctrine of socio-economic development of the state. The system of public debt management includes such items as debt planning and forecasting, attracting borrowed funds and their accommodation and service and repay debt. There has been determined that all elements of the public debt management are located under influence of the following determinants: information management, regulatory support, financial leverage, debt security evaluation system, public debt management practices, accounting and control. It is noted that the evaluation system of debt security is the core of the whole process of public debt management.

Keywords: public debt; public debt management; the regulation of public debt; management system; debt security.

JEL classification: H630

Державні запозичення є важливим інструментом прискорення економічного зростання, джерелом здійснення продуктивних інвестицій та засобом пом'якшення наслідків впливу негативних зовнішніх чинників. Проте надмірне накопичення державного боргу може стати причиною загострення проблем платоспроможності держави та зрештою призвести до боргової кризи. Здійснення державних запозичень в Україні зумовлено необхідністю покриття дефіциту державного бюджету, особливо в частині фінансування поточних бюджетних видатків, що спричиняє значну акумуляцію державної заборгованості та зростання витрат на її обслуговування. Стрімке нарощування державних зобов'язань, значні процентні та валютні ризики боргу, необхідність рефінансування нагромаджених боргів становлять значну загрозу в системі державних фінансів, особливо в контексті призупинення співробітництва Міжнародного валютного фонду з Україною. Саме ефективне управління державним боргом країни є необхідним фактором забезпечення боргової безпеки держави та дієвим інструментом вирішення завдань соціально-економічного розвитку суспільства.

Питанню управління державним боргом як визначальної складової ефективності фінансової політики держави присвячено чимало наукових праць українських дослідників: В. А Андрущенко,

О. І. Барановського, Т. П. Богдан, Н. В. Зражевської, В. В. Козюка, Г. В. Кучер, І. О. Лютого, Я. В. Онищука, О. В. Плотнікова, О. С. Поважного, О. О. Прутської, В. М. Радіонової, В. М. Федосова, С. І. Юрія та ін. Однак недостатньо висвітленою є проблема побудови системи управління державним боргом, яка дозволила б поєднати в одне ціле та раціоналізувати усі процеси, пов'язані із формуванням та нагромадженням державного боргу.

Метою статті є вивчення теоретичних підходів до трактування дефініції «управління державним боргом», виокремлення найбільш важливих складових цього поняття та надання пропозицій щодо побудови системи управління державним боргом.

Визначення змісту поняття «управління державним боргом» неможливе без аналізу існуючого наявного теоретичного доробку з цього питання.

У зарубіжній економічній літературі управління державним боргом зводять до регулювання структури та обсягів державних боргових зобов'язань. Так Е. Ролф зазначав, що управління державним боргом – це дії уповноважених на те органів – центрального банку держави або казначейства, скеровані на зміну кількості і видів цінних паперів в обігу [1, с. 312].

Водночас В. Сміт управління державним боргом

трактував як всі дії уряду, зокрема державного казначейства і Федеральної резервної системи, які впливають на структуру державного боргу. Однак визначення обсягів здійснення нових запозичень для покриття дефіциту чи обсягу зобов'язань, що повинні бути погашені державою в умовах бюджетного профіциту, не належать до сфери управління державним боргом [2, с. 2].

За визначенням російського вченого-економіста Б. Г. Болдирева, управління державним боргом – це сукупність дій держави, пов'язаних із вивченням кон'юнктури на ринку позичкових капіталів, випуском нових позик і виробленням умов випуску, з виплатою відсотків за раніше випущеними позиками, проведенням конверсій і консолідацій позик, визначенням курсу облігацій на грошовому ринку, проведенням заходів з визначення процентних ставок по державному кредиту, а також заходи держави з погашення раніше випущених позик, термін дії яких уже закінчився [3, с. 145]. Подібне трактування сутності управління державним боргом дає і М. А. Лауфер [4, с. 15].

У книзі «Фінанси» за редакцією професора В. М. Родіонової під управлінням державним боргом розуміють сукупність заходів держави з виплати доходів кредиторам і погашенню позик, зміни умов уже випущених позик, визначення умов і випуску нових цінних паперів [5, с. 344].

Д. Л. Головачов розглядає категорію управління державним боргом у вузькому та широкому розумінні. Широко управління державним боргом слід розуміти як формування одного з напрямів економічної політики держави, пов'язаної з її діяльністю в якості позичальника або гаранта.

На думку Д. Л. Головачова, це прерогатива органів законодавчої влади або уряду і полягає в наступному:

- формування політики державного внутрішнього і зовнішнього боргування;
- встановлення межі заборгованості (в тому числі визначення загального обсягу бюджетного дефіциту і відповідно обсягів запозичень, необхідних для їх фінансування);
- визначення основних напрямів і мети впливу на мікро- і макроекономічні показники;
- встановлення можливості і доцільності фінансування за рахунок державного боргу загальнодержавних програм тощо [6, с. 3].

На думку Д. Л. Головачова, процес управління державним боргом містить наступні функціональні елементи: безпосереднє управління, обслуговування і контроль [6, с. 17].

У вітчизняній економічній літературі питання управління державним боргом розглядається досить широко.

С. І. Юрій та В. М. Федосов під управлінням державним боргом розуміють «комплекс заходів,

що здійснюються державою в особі уповноважених органів щодо визначення обсягів та умов залучення коштів, їх розміщення і погашення, а також забезпечення платоспроможності держави» [7, с. 236].

На думку В. П. Кудряшова, управління державним боргом зводиться до «заходів органів державної виконавчої влади із залучення і використання фінансових ресурсів за умов позики» [8, с. 305].

За визначенням М. І. Карліна: «управління державним боргом – це сукупність заходів держави з виплати відсоткових доходів кредиторам і погашення позик, зміни умов уже випущених позик, визначення умов і випуску нових позик. Проблема управління державним боргом полягає в забезпеченні платоспроможності держави, реальних джерел його погашення» [9, с. 197].

Досить ґрунтовно питання управління державного боргу досліджував А. С. Глуценко. За його трактуванням, управління державним боргом полягає в забезпеченні платоспроможності держави, тобто можливості погашення нею своїх боргів, крім того, воно може розглядатися як у широкому, так і у вузькому розумінні.

У широкому розумінні управління державним боргом передбачає формування одного із напрямів фінансової політики держави, пов'язаної з її діяльністю у ролі позичальника і гаранта. Це потребує комплексного підходу, а саме:

- координації грошово-кредитної та фіскальної політики держави;
- узгоджених взаємовідносин уряду та НБУ з питань боргової політики;
- розроблення ефективних форм і методів зниження боргового тягаря із застосуванням інструментів активного управління державним боргом.

Управління державним боргом у вузькому розумінні слід розглядати як сукупність дій, пов'язаних з:

- підготовкою до випуску боргових зобов'язань держави;
- розміщенням боргових зобов'язань;
- наданням державних гарантій по боргових зобов'язаннях;
- проведенні операцій з обслуговування та погашення боргових зобов'язань.

Отже, управління державним боргом – комплекс заходів, що здійснюються державою в особі її уповноважених органів щодо визначення обсягів та умов залучення коштів, їх розміщення і погашення, а також забезпечення платоспроможності держави [10, с. 134].

С. Л. Лондар, О. В. Тимошенко управління державним боргом визначають як сукупність державних заходів з визначення умов залучення коштів, їх розміщення і повернення, забезпечення

необхідної платоспроможності держави [11, с. 200].

Однак поряд з категорією управління використовують також і категорію регулювання державного боргу. Так О. О. Прутська чітко розмежує ці два поняття, зводячи «управління» до сукупності прийомів і методів цілеспрямованої дії на об'єкт з метою досягнення певного результату, а «регулювання» – до сукупності дій на об'єкт з метою не лише досягнення певного результату, а для упорядкування його в межах заданих параметрів, планів, коригування відхилення від останніх. Проте управління є поняттям ширшим, оскільки, крім методів, функцій, форм і принципів, управління передбачає також і відділи управління та підсистеми управління.

На думку О. О. Прутської під управлінням державним боргом слід розуміти комплекс заходів, що приймаються державою в особі її уповноважених органів щодо визначення місць і умов розміщення і погашення державних позик, а також забезпечення гармонізації інтересів позичальників, інвесторів і кредиторів. Водночас управління державним боргом вимагає також і оптимізації витрат, пов'язаних з фінансуванням дефіциту державного бюджету [12, с. 19].

У «Настановах по управлінню державним боргом», підготовленими фахівцями Міжнародного валютного фонду та Світового банку, управління державним боргом визначається як «процес розробки та виконання стратегії управління заборгованістю органів державного управління, яка дозволить залучити необхідну суму фінансування, виконати цільові установки уряду стосовно ступеня ризику і витрат, а також вирішить будь-які інші завдання, поставлені урядом у сфері управління державним боргом».

За визначенням експертів Світового банку, ефективне управління державним боргом містить три специфічні взаємопов'язані процеси:

- вибір придатного виду фінансування;
- рішення про розмір запозичень;
- ведення повної та своєчасної звітності про борг держави.

Основним критерієм ефективності операцій з державним боргом є досягнення економії коштів державного бюджету [13].

У вітчизняній практиці спроби законодавчого визначення управління державним боргом наведені у Наказі Міністерства фінансів України від 28.01.2004 року №42 «Про затвердження Порядку відображення операцій, пов'язаних з державним та гарантованим державою боргом, при плануванні та виконанні державного бюджету»: управління державним боргом та гарантованим державою боргом – це сукупність заходів, що здійснюються державою, пов'язаних із

утворенням, обслуговуванням та погашенням державного й гарантованого державою боргу та спрямованих на зменшення ризиків, оптимізацію витрат і структури при здійсненні державних запозичень та наданні державних гарантій [14].

Таким чином, більшість дослідників трактують управління державним боргом як певну сукупність заходів із залучення коштів, їх розміщення та погашення при мінімальних ризиках та оптимальних витратах з обов'язковою умовою забезпечення платоспроможності держави. Водночас вони не враховують напрямів оптимізації впливу державних запозичень та державного боргу на економічну систему держави. Підсумовуючи вищесказане, можна дати наступне визначення поняттю управління державним боргом – це комплекс заходів органів державної влади, пов'язаний із залучення коштів на умовах державного кредиту, їх розміщенням, погашення та обслуговуванням, спрямованих на забезпечення макроекономічної стабільності держави.

Загалом же сам процес управління державним боргом можна репрезентувати як певну систему, структура якої наведена на рисунку 1.

Початковим елементом структури системи управління державним боргом виступає боргове планування та прогнозування, яке є складовою фінансового планування розвитку держави і спрямоване на розроблення та визначення перспективних джерел та обсягів державних запозичень для фінансування державних потреб.

Наступним елементом системи управління державним боргом є безпосередньо сам процес залучення позикових коштів на умовах державного кредиту та їх розміщення (розподіл на потреби держави).

Обслуговування та погашення державного боргу виступає кінцевим елементом системи управління ним, проте він не є завершальним етапом, оскільки вже наявні обсяг та структура боргу визначають подальший процес боргового планування та прогнозування.

Уся система елементів управління державним боргом знаходиться під впливом наступних детермінант: інформаційного забезпечення, нормативно-правового забезпечення, фінансових важелів, системи оцінки боргової безпеки, методів регулювання державного боргу, обліку та контролю.

Інформаційне забезпечення репрезентоване передусім інформаційними потоками між елементами системи управління державним боргом. Основним завданням формування ефективних потоків вихідної та вхідної інформації є надання оперативної та достовірної інформації про зобов'язання для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень у сфері боргової політики.

На сьогодні вихідним нормативно-правовим

документом у сфері державної боргової політики є затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 10.05.2012 р. № 607 «Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2012-2014 роки», проте вона передбачає встановлення лише граничних показників державного боргу і містить тільки загальні завдання та не визначає конкретних

кроків досягнення встановлених показників [15]. Аналогічна Стратегія затверджувалася і раніше та була розрахована на період 2011-2013 років, проте не виправдала себе, оскільки встановлені показники не були досягнуті вже за результатами 2011 року.

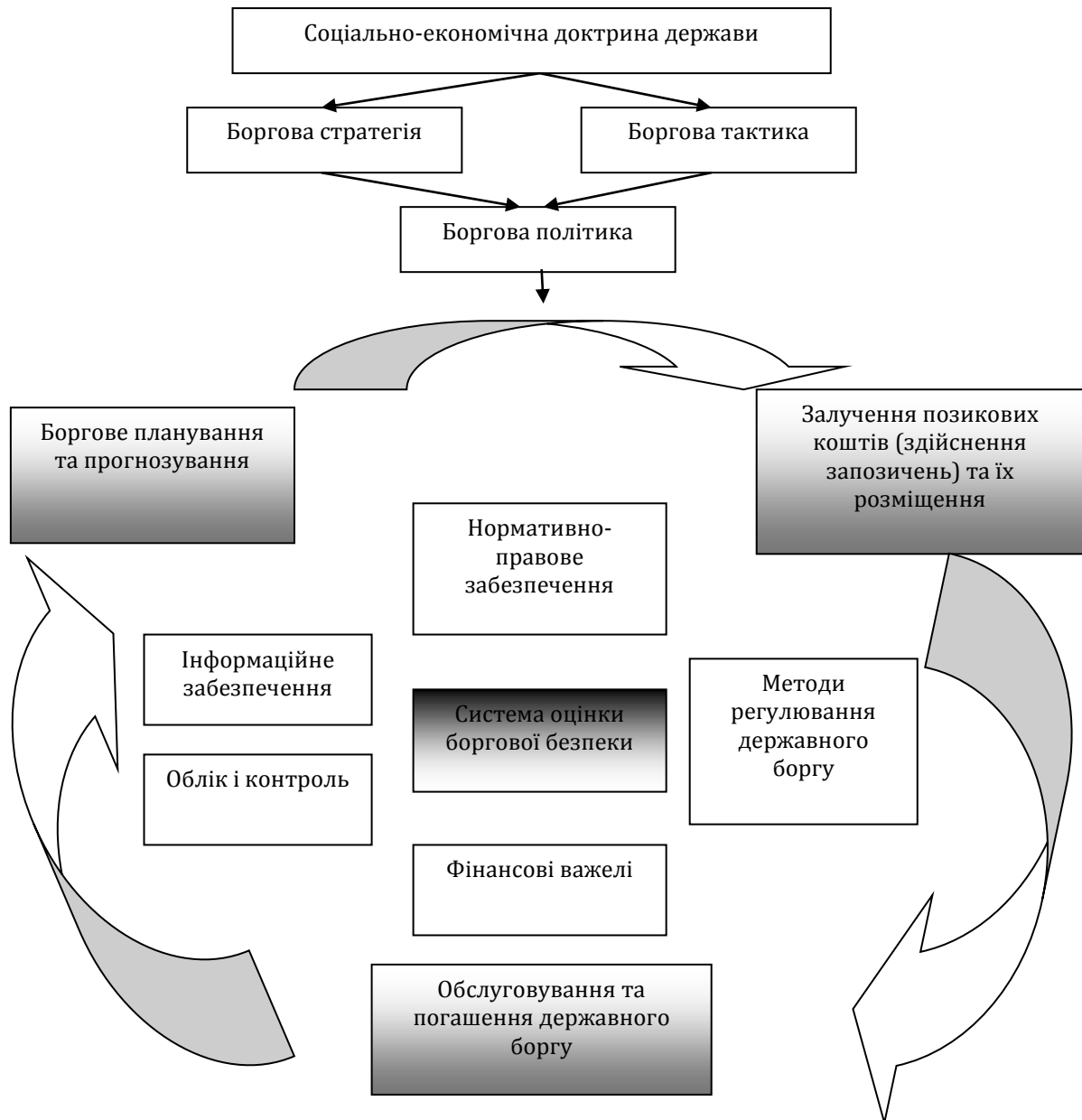


Рис. 1. Структура системи управління державним боргом

Фінансові важелі – це засоби, які використовують органи державного управління для впливу на розвиток фінансових процесів, з метою досягнення поставлених завдань. Зокрема у контексті управління державним боргом до них можна зарахувати: відсоткові ставки за державними запозиченнями, види кредитів, котирування валютних курсів та ін.

Облік та контроль як елемент механізму регулювання державного боргу спрямований на забезпечення ефективного залучення використання залучених коштів. Контроль у такому випадку здійснюється з метою спостереження і перевірки відповідності процесу функціонування управлінського об'єкта прийнятим управлінським рішенням. Згідно з

чинним законодавством до контролюючих органів системи регулювання державного боргу належать Верховна Рада України, Міністерство фінансів України, Державна казначейська служба України, Національний банк України, Державна фінансова інспекція України, Рахункова палата України.

Фінансово-економічні інструменти у своїй сукупності складають цілісну систему показників, за допомогою яких регулюються фінансово-економічні відносини, що виникають на ринку державних запозичень. Кожен важіль має певну характеристику і виконує зазначену функцію, допомагає регулювати та коригувати фінансові відносини.

Методи регулювання – це засіб впливу фінансово-економічних відносин на процеси, що відбуваються на ринку державних запозичень. Основними методами управління державним боргом є:

- конверсія;
- рефінансування;
- уніфікація;
- обмін облігацій за регресивним співвідношенням;
- відстрочення погашення;
- анулювання позики.

Система оцінки боргової безпеки виступає стрижнем усього процесу управління державним боргом. У такому випадку боргова безпека держави – це певний рівень державної заборгованості, співвідношення її складових, вартості обслуговування та обсягів погашення, який дозволяє уникнути виникнення дисбалансів у системі державних фінансів та забезпечити сталий економічний розвиток країни. Можна виділити наступні складові ефективною системи оцінки боргової безпеки держави:

- окреслення основних цілей боргової політики держави із зазначенням критичних параметрів боргової ситуації в країні;

- системний аналіз індикаторів боргової безпеки із виявленням потенційно небезпечних дестабілюючих чинників;
- визначення екзогенних та ендогенних факторів соціально-економічної сфери, що впливають на зміну боргової ситуації;
- прогнозування можливих загроз для боргової безпеки країни, їх причин та наслідків;
- розробка стандартизованих алгоритмів врегулювання боргової ситуації;
- оцінка ефективності вжитих заходів для забезпечення боргової безпеки.

Таким чином, система управління державним боргом України має орієнтуватися на довгострокові стратегічні інтереси національної економіки. Першочерговими кроками становлення ефективного менеджменту державних запозичень у нашій країні мають стати: прийняття відповідної законодавчої бази, де б закріплювалися вихідні положення боргової політики держави, розроблення системи ризик-менеджменту державного боргу, оптимізація структури державного боргу, застосування боргового планування та прогнозування в поєднанні з бюджетним та макроекономічним плануванням і прогнозуванням, удосконалення процедур контролю за погашенням державного боргу, розвиток внутрішнього ринку державних цінних паперів, планування державних інвестицій не тільки в межах щорічного бюджету, але й у довгостроковій перспективі на 5-10 років, крім того, важливе місце необхідно відвести оцінці ефективності державних інвестицій та доцільності їх здійснення. Такі заходи дозволять уникнути виникнення кризових боргових ситуацій та мінімізувати бюджетні видатки на обслуговування та погашення державного боргу.

Перспективами подальших досліджень є вивчення досвіду зарубіжних країн у питанні розв'язання боргових проблем.

Список літератури

1. Заверуха, І. Б. Зміст управління державним боргом: правові аспекти [Текст] / І. Б. Заверуха // *Університетська наука*. – 2006. – № 3-4 (19-20). – С. 312-317.
2. Smith W. L. *Debt Management in the United States* [Text] / W. L. Smith. — Washington, 1960. – 154 p.
3. *Фінанси капіталізму* [Текст] / Под ред. Б. Г. Болдырева. — М., 1990. — 384 с.
4. Лауфер, М. А. *Проблеми внутрішнього державного боргу Російської Федерації* [Текст] : автореф. дис. канд. економ. наук: 08.00.01 / Всерос. заоч. фін-екон. ін-т. — М., 1996. — 26 с.
5. *Фінанси* [Текст] / [В. М. Родионова, Ю. Я. Вавилов, Л. И. Гончаренко и др.]: под ред. В. М. Родионовой. – М. *Фінанси і статистика*, 1995. – 430 с.
6. Головачев Д. Л. *Регулювання державного боргу в ринковій економіці* [Текст] : автореф. дис. д-ра економ. наук: 08.00.01 / Моск. гос. ун-т. – М., 1996. – 25 с.
7. Юрій, С. І. *Фінанси* [Текст] : підручник / С. І. Юрій, В. М. Федосов. — К: Знання, 2008. — 611 с.
8. Кудряшов В. П. *Курс фінансів* [Текст] : навч. посібн. / В. П. Кудряшов – К. : Знання, 2008. – 431 с.
9. Карлін, М. І. *Фінансова система України* [Текст] : навчальний посібник для студ. вузів / М. І. Карлін. – К. : Знання, 2007. – 324 с.
10. Глуценко, А. С. *Фінанси* [Текст] : навч. посібн. / А. С. Глуценко – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2010. – 190 с.

-
11. Лондар, С. Л. Фінанси [Текст] : навч. посіб. / С. Л. Лондар, О. В. Тимошенко – Вінниця: Нова Книга, 2009. – 384 с.
 12. Прутська, О. О. Управління державним боргом [Текст] : навч. посіб. / [О. О. Прутська, О. А. Сьомченков, Ж. В. Гарбар, Л. І. Губанова, В. В. Руденко] К. : Центр учбової літератури, 2010. – 216 с.
 13. Про результати аналізу ефективності заходів, передбачених Законом України «Про Державний бюджет України на 2003 рік», щодо управління державним боргом. Випуск 11. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Рахункової палати України – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/48564#_To5/.
 14. Про затвердження Порядку відображення операцій, пов'язаних з державним боргом, при плануванні та виконанні державного бюджету [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України № 42 від 28.01.2004 р. / Офіційний сайт Верховної Ради України – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0228-04>.
 15. Про затвердження Середньострокової стратегія управління державним боргом на 2012-2014 роки [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 10.05.2012 р. № 607 / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/607-2012-n/print13301755411573>.

References

1. Zaveruha, I. B. (2006). Content of debt management: legal aspects [Zmist upravlinnia derzhavnim borgom: pravovi aspekt]. University research notes, No. 3-4 (19-20).
2. Smith, W. L. (1960). Debt Management in the United States. Washington.
3. Boldirev, B. G. (1990). Finance of Capitalism [Financi kapitalizma]. Moscow.
4. Laufer, M. A. (1996). Problems of domestic public debt of the Russian Federation [Problemi vnutrennego gosudarstvennogo dolga Rosiyskoy Federacii]. Moscow.
5. Rodionova, V. M. (1995). Finance [Financi]. Moscow: Financi i statistika.
6. Golovachev, D. L. (1996). Regulation of public debt in the market economy [Regulirovanie gosudarstvennogo dolga v rinochnoi ekonomike]. Moscow.
7. Uriy, S. I. (2008). Finance [Financi]. Kyiv: Znannay.
8. Kudriayshov, V. P. (2008). Finance course [Kurs finansov]. Kyiv: Znannay.
9. Karlun, M. I. (2007). The financial system of Ukraine [Finansova sistema Ukraini]. Kyiv: Znannay.
10. Gluschenko, A. S. (2010). Finance [Financi]. Kharkiv: KNU after Karazin.
11. Londar, S. L. (2009). Finance [Financi]. Vinnica: Nova kniga.
12. Prutska, O. O. (2010). Public Debt Management [Upravlinnya derzhavnim borgom]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literaturi. The results of the analysis of the effectiveness of the measures envisaged by the Law of Ukraine "On State Budget of Ukraine for 2003" relating to debt management. Issue 11: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/48564#_To5/
13. Order of the Ministry of Finance of Ukraine "On Approval of the Procedure of mapping operations related to public debt management, the planning and execution of the state budget» № 42 dated 28.01.2004. (2004). Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0228-04>.
14. Resolution of Cabinet of Ministers of Ukraine of 10.05.2012, № 607 "On approval of the Medium-Term Public Debt Management Strategy for 2012-2014". (2012). Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/607-2012-n/print13301755411573>.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2013 р.

Єлизавета Олександрівна ПАВЛОВСЬКА

аспірантка кафедри фінансів,
викладач-стажист кафедри менеджменту,
ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»
вул. Петропавлівська, 57, м. Суми, 40030, Україна
E-mail: elizaveta-p@mail.ru
Телефон: +380504017741

СКЛАДОВІ ВНУТРІШНІХ ТА ЗОВНІШНІХ ЗАПОЗИЧЕНЬ УКРАЇНИ

Павловська, Є. О. Складові внутрішніх та зовнішніх запозичень України [Текст] / Єлизавета Олександрівна Павловська // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С.І.Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 308-313. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті обґрунтовано питання щодо підстав класифікації та видів державного боргу, досліджено сутність складових внутрішніх та зовнішніх запозичень України та проведено структурний аналіз державних запозичень. Проаналізовані наявні боргові проблеми держави потребують удосконалення боргової політики України та побудови дієвої системи управління державним боргом. Основним завданням, пов'язаним із використанням державних запозичень в якості одного з інструментів формування інноваційного розвитку української економіки, є наукове обґрунтування і методологічно правильне визначення напрямів використання запозичених коштів. Державні боргові запозичення, як внутрішні, так і зовнішні, здатні позитивно вплинути на всю економіку країни, тільки якщо вони будуть спрямовані на вирішення стратегічних завдань радикального підвищення ефективності використання фінансово-економічного, інтелектуального і кадрового потенціалу України на шляху переходу від сировинного до наукомісткого розвитку.

Ключові слова: класифікація державного боргу; державні позики; зовнішні запозичення; внутрішні запозичення; боргова політика.

Єлизавета Александровна ПАВЛОВСКАЯ

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ЗАЙМОВ УКРАИНЫ

Аннотация

В статье обоснован вопрос относительно оснований классификации и видов государственного долга, исследована сущность составляющих внутренних и внешних займов Украины и проведен структурный анализ государственных займов. Проанализированы существующие долговые проблемы государства, которые требуют совершенствования долговой политики Украины и построения действенной системы управления государственным долгом. Основной задачей, связанной с использованием государственных заимствований в качестве одного из инструментов формирования инновационного развития украинской экономики, является научное обоснование и методологически верное определение направлений использования заемных средств. Государственные долговые займы, как внутренние, так и внешние, способные положительно повлиять на всю экономику страны, только если они будут направлены на решение стратегических задач радикального повышения эффективности использования финансово – экономического, интеллектуального и кадрового потенциала Украины на пути перехода от сырьевого развития к наукоемкому.

Ключевые слова: классификация государственного долга; государственные займы; внешние заимствования; внутренние заимствования; долговая политика.

Yelyzaveta Oleksandrivna PAVLOVSKA

Postgraduate,
Department of Finance,
The Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine
Petrovavlivska str., 57, Sumy, 40000, Ukraine
E-mail: elizaveta-p@mail.ru
Phone: +380504017741

COMPONENTS OF THE INTERNAL AND EXTERNAL BORROWINGS OF UKRAINE

Abstract

In this paper we investigate the question, which concerns the grounds of classification and types of government debt. This article surveys the essence of internal and external components of Ukraine, also there has been held the structural analysis of government borrowing. The existing state debt problems are analyzed, so we consider that debt policy of Ukraine should be improved and there should be built an effective system of public debt management. The main task, which is associated with the use of public debt as a tool for the formation of innovation development of Ukrainian economy is the scientific study and methodologically correct definition of borrowed funds. Government debt borrowing, both internal and external, can have a positive effect on the whole economy only if they are focused on the strategic objectives of radically improving the efficiency of the financial and economic, intellectual and human potential of Ukraine in the transition from commodity to high technology development.

Keywords: *classification of public debt; government borrowing; foreign borrowing; domestic borrowing; debt policy.*

JEL classification: H63

На сьогодні проблема пошуку оптимальної структури державного боргу та його класифікації, особливо в сучасних умовах, є однією з основних у сфері бюджетно-фінансових відносин. Однак наявні лише фрагментарні дослідження структури державного боргу та його змісту. Зареєстровані у Верховній Раді України проекти Закону про державний борг теж не містять розширеної класифікації державного боргу, зокрема внутрішнього та зовнішнього. Проте реалії життя вимагають чіткості у розумінні змісту поняття державного боргу і його адекватного відображення у правових та економічних формах, оскільки кожен із елементів його структури має власні характерні підстави виникнення, порядок обслуговування і погашення.

Тема сутності та складових зовнішніх та внутрішніх запозичень уже досліджувалась фахівцями. Бех Г. В., Дмитрик О. О., Криницький І. Є. розрізняють державний борг залежно від терміну дії, територіальності, сукупності боргових зобов'язань та від суб'єкта. Хімичева Н. І. виділяє державний борг як матеріальну категорію, а Говенко П. Н., Кравченко А. С., Кузнецов Л. В., Мироненко В. І., Пахомов С. І., Пахомов І. Н., Пятіна В. А., Терзі Т. А. поділяють державний борг на внутрішній та зовнішній, але виокремлюють поняття державного кредиту і класифікують його залежно від статусу позичальника, від сфери боргових зобов'язань, від терміну погашення державою боргових зобов'язань, за видами прибутковості.

Метою статті є дослідження сутності та складових внутрішніх та зовнішніх запозичень України та проведення змістовного аналізу державних запозичень.

Важливо усвідомлювати категорію державного боргу як загальнотеоретичну, базову для реалізації державою своїх функцій. На питання видів державного боргу не зверталася достатня увага. Дослідники обмежувались вузькою класифікацією в межах економічної науки та науки фінансового права, що не дає можливості підняти цю категорію на новий науковий рівень.

Не всі вчені дають класифікацію саме державного боргу, обмежуючись лише загальним поділом його на внутрішній та зовнішній, хоча навіть і в його основу покладають різні підстави.

Під час дослідження складових державних запозичень виникає наступне проблемне питання, котре полягає у нормативно-правовому закріпленні видів державного боргу, яке необхідне саме для реалізації функцій держави.

В Україні в п. 16 ст. 2 Бюджетного кодексу України нормативно закріплено поняття державного боргу (борг Автономної Республіки Крим чи борг місцевого самоврядування) – загальна сума заборгованості держави (Автономної Республіки Крим чи місцевого самоврядування), яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави (Автономної Республіки Крим чи місцевого самоврядування), включаючи боргові зобов'язання держави (Автономної Республіки Крим чи міських рад), що вступають в дію в

результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору [1]. У цьому визначенні йдеться і про внутрішній, і про зовнішній державний борг, а також про те, що чітко розрізняють борг держави загалом та борг органів місцевого самоврядування, автономних утворень (державний та муніципальний – місцевий).

Законодавчо закріплено поняття державного внутрішнього боргу у Законі України «Про державний внутрішній борг України», згідно з яким державним внутрішнім боргом України є строкові боргові зобов'язання Уряду України у грошовій формі.

Згідно зі ст. 2 цього Закону, державний внутрішній борг України складається із заборгованості минулих років і заборгованості, що знову виникає щодо боргових зобов'язань Уряду України у формі: позичань Уряду України; позичань, здійснених за безумовної гарантії Уряду, для забезпечення фінансування загальнодержавних програм. До боргових зобов'язань уряду України належать випущені ним цінні папери; зобов'язання в грошовій формі, гарантовані ним; отримані Урядом кредити[2].

На наш погляд, для визначення структури державного боргу доцільно розпочати з розмежування цього поняття у широкому та вузькому розуміннях.

У вузькому тлумаченні державний борг – це сукупність відносин, за якими виникають боргові зобов'язання держави як позичальника, боржника або гаранта погашення позик іншими позичальниками.

У широкому – державний борг – це система фінансових зобов'язань держави, що виникають у результаті здійснення запозичень; із наданих державою гарантій чи із зобов'язань третіх осіб – суб'єктів господарської діяльності; боргових зобов'язань, прийнятих на себе відповідно до чинного законодавства; сум бюджетних асигнувань, перерахованих із порушенням строків чи в неповному розмірі; суми компенсації за несвоєчасну чи неповну виплату суми платежу юридичним та фізичним особам тощо.

У вузькому розумінні можна охарактеризувати державний борг як окрему фінансово-правову категорію, тоді як в широкому розумінні державний борг – це загальнотеоретична, фундаментальна, державотворча дефініція.

Наступна класифікація, котра виділяє державний та загальнодержавний борг, стосується більше федеративних держав, які складаються з одного чи багатьох суб'єктів. Останнє поняття ширше і містить заборгованість не тільки Уряду країни, але і органів управління суб'єктами федерації чи іншими державними утвореннями,

що входять до складу єдиної держави, місцевих органів влади.

Можна поділити державний борг за джерелом його виникнення: державні та муніципальні запозичення, за допомогою яких забезпечується формування державного боргу, а також покриття дефіциту бюджету; формування державного боргу та муніципалітетів на підставі кредитних угод та договорів, які можуть укладатися від імені країни, з кредитними організаціями, іноземними державами та міжнародними фінансовими організаціями, на користь зазначених кредиторів; державний борг, що формується шляхом надання державних гарантій та поручительств (в цьому випадку держава виступає не як позичальник, а як гарант погашення зобов'язань за інших позичальників).

Державний борг формується під впливом як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. До перших з них можна зарахувати несприятливий інвестиційний клімат, трансформаційний склад виробництва і звуження на цій основі податкової бази, від'ємне сальдо торговельного балансу, переважання застарілої технологічної бази із значним ступенем морального старіння і фізичного спрацювання основного капіталу, уповільнені темпи виробничого відтворення. Суб'єктивні фактори пов'язані з ситуативними прорахунками у тактиці впровадження реформ і фактичною відсутністю стратегії щодо розвитку фінансового ринку. До того ж часто поточні проблеми вирішуються негайно, а не плановано.

Від характеру наслідків впливу боргу на економіку, залежно від строків та терміну дії, його поділяють на короткостроковий (до одного року), середньостроковий (від одного до п'яти років) та довгостроковий (понад п'ять років).

Також державний борг можна поділити на три складові з огляду на вид виплат чи сукупність боргових зобов'язань: капітальний борг – це сума випущених і не погашених державою боргових зобов'язань і гарантованих нею зобов'язань інших осіб, разом із нарахованими відсотками по цих зобов'язаннях; основний борг – це номінальна вартість усіх боргових зобов'язань держави і гарантованих ним запозичень; поточний борг, який містить витрати держави по виплаті доходів кредиторам і погашення зобов'язань, термін яких настав.

Деякі вчені вважають, що саме принцип територіальності покладено в основу поділу державного боргу на внутрішній та зовнішній. Держава широко використовує свої можливості для залучення додаткових фінансових ресурсів з метою своєчасного фінансування бюджетних витрат та поступово накопичує заборгованість як внутрішню, так і зовнішню. Це веде до зростання державного боргу – внутрішнього і зовнішнього, на які доцільно звернути найбільшу увагу,

оскільки всі інші види державного боргу тією чи іншою мірою є похідними [3].

Внутрішній державний борг розглядається як «позиція нації самій собі» і не впливає на загальні розміри сукупного багатства нації. Певні негативні наслідки в процесі управління перекриваються позитивними ефектами від мобілізації додаткових фінансових ресурсів в інвестиції або розвитку економіки країни.

Основними кредиторами внутрішнього боргу, як правило, є: населення; корпорації, банки; інші фінансові і кредитні установи.

Державний внутрішній борг пов'язаний з фінансуванням видатків бюджету держави резидентами країни у національній грошовій одиниці. Головним наслідком проведення політики запозичень на внутрішньому ринку є перерозподіл доходів усередині країни. Основною причиною використання фінансових ресурсів, залучених на внутрішньому ринку, є дефіцит бюджету. В умовах недостатнього наповнення дохідної частини бюджету, збільшення рівня його дефіциту спостерігається значне зростання державної заборгованості, що з часом у разі продовження таких негативних тенденцій може загрожувати дефолтом.

Формування та функціонування ринку державних боргових зобов'язань є каталізатором фінансових ресурсів, які є найкращим джерелом для розвитку національної економіки країни. Внутрішній державний борг України складається із заборгованості перед юридичними особами та перед банківськими установами.

Основною якісною характеристикою навантаження внутрішнього державного боргу на бюджет країни є співвідношення абсолютного розміру внутрішньої заборгованості до ВВП.

Інструментом внутрішнього державного боргу із залучення фінансових ресурсів для покриття бюджетного дефіциту є ринок державних цінних паперів. Кожна держава визначає свою специфічну структуру побудови фондового ринку та розміщення державних цінних паперів на ньому. Державні цінні папери – це державні зобов'язання, які випускають центральний уряд, місцеві органи влади та окремі державні підприємства з метою розповсюдження позик і покриття дефіциту державного бюджету [4].

У структурі внутрішнього державного боргу пріоритет повинен надаватися середньо- та довгостроковим зобов'язанням. Це надасть змогу розподілити боргове навантаження в часі між різними групами інвесторів та забезпечить ефективніше управління ним. Залучені державою фінансові ресурси за допомогою випуску цінних паперів повинні мати цільове використання та фінансувати реальні інвестиційні проекти.

Планування та прогнозування економічного розвитку повинне забезпечуватись концепцією

державних запозичень держави. Основними принципами концепції повинні бути:

- на аналізі макроекономічних показників та проведенні фіскальної політики визначається доцільність емісії державних цінних паперів та прогнозується їх ефективність;
- випуск в обіг довготермінових фінансових цінних паперів;
- випуск в обіг нових видів державних цінних паперів (державні ощадні облігації, лотерейні облігації, спеціалізовані відзивні купонні облігації);
- розширення кола учасників на первинному та вторинному ринках державних цінних паперів.

Державний внутрішній борг гарантується всім майном, що перебуває у загальнодержавній власності.

Розрізняють борги держави, які є офіційно визнаними (експліцитні борги) і невідтверджені, або імпліцитні борги. Останні зобов'язання, як правило, не враховуються у складі державного боргу, але насправді вони повинні належати до його структури.

До складу внутрішнього державного боргу України входять такі зобов'язання:

- заборгованість КМУ перед НБУ за наданими кредитами та коштами, вкладеними в державні боргові цінні папери (ОВДП, КОВДП, Конверсійні дисконтні облігації, ОВДОП, Депозитні сертифікати НБУ);
- заборгованість з погашення та обслуговування боргових цінних паперів перед комерційними банками.
- зобов'язання щодо погашення та компенсації виплат населенню на залишки вкладів в Ощадному банку України і заборгованість Держстраху СРСР.
- заборгованість держави за платежами тобто грошові кошти, які призначені для погашення зобов'язань з виплати заробітної плати в державних установах, пенсій, стипендій та інших передбачених законодавством обов'язкових виплат громадянам;
- заборгованість з оплати послуг підприємств енергопостачання і т. п.;
- зобов'язання перед комерційними банками і іншими юридичними особами за гарантіями з наданих кредитів та позик.
- компенсація заборгованості суб'єктам підприємницької діяльності з поверненням ПДВ.

Зовнішній державний борг – це складова частина державного боргу по зовнішніх позиках та інших боргових зобов'язаннях перед кредиторами-нерезидентами. Наявність зовнішнього боргу у країні є нормальною світовою практикою.

Державний зовнішній борг утворюється шляхом виникнення зобов'язань унаслідок отримання кредитів від іноземних держав,

міжнародних організацій та фінансово-банківських установ, здійснення державних запозичень на міжнародних фінансових ринках та вступу в дію державних зовнішніх гарантій щодо боргу приватних підприємств.

Державні цінні папери (іноземні облігації, еврооблігації, ноти), векселі, міжнародні угоди про позику, ратифіковані Верховною Радою України, укладені згідно із чинним законодавством, що мають визначену суму, термін та умови погашення – все це вважається борговими інструментами. Зовнішні кредитні угоди укладаються за видами: синдиковані кредити; двосторонні кредити; двосторонні кредитні зобов'язання індивідуального характеру (МФО).

Науковці виокремлюють наступні ознаки класифікації зовнішнього боргу:

- залежно від виду кредитів: банківські, комерційні, фінансові;
- залежно від умов кредитування: на ринкових умовах і пільгові;
- залежно від терміну сплати: короткотермінові (до одного року); середньотермінові (до 5 років); довготермінові (понад 5 років);
- залежно від джерела кредитування: позики, надані офіційними урядовими інститутами (центральними банками та урядами); позики, надані приватними банками; позики, надані міжнародними валютно-фінансовими організаціями; зовнішня заборгованість, не віднесена до інших категорій – облігації зовнішньої державної позики;
- залежно від настання терміну сплати: поточний зовнішній борг певного року – борг, який необхідно повернути в поточному році; загальний (накопичений) зовнішній борг – борг, який підлягає сплаті в поточному і наступних роках [5].

З урахуванням критеріїв мети залучення, а також використання коштів, зовнішні запозичення України поділяються на такі групи:

- кредити, залучені з метою фінансування дефіциту державного бюджету та підтримки платіжного балансу країни;
- пов'язані кредити, котрі надані в межах міждержавних та міжурядових домовленостей;
- інвестиційні кредити, залучені суб'єктами господарської діяльності під державні гарантії;
- довгострокові негарантовані кредити, залучені недержавними позичальниками в межах власних проектів розвитку.

Міністерством фінансів України використовується класифікація за типом одержувача боргових зобов'язань, яка містить наступні види зовнішнього боргу: заборгованість міжнародним організаціям розвитку; заборгованість закордонним установам управління; інша зовнішня заборгованість; коригування через відмінність у вартісній оцінці.

Наявні боргові проблеми держави потребують удосконалення боргової політики України та побудови дієвої системи управління державним боргом. Повинні проводитись заходи, котрі стосуються удосконалення нормативно-правового забезпечення, коротко- та середньострокові орієнтири управління державним боргом, інструменти радикального підвищення ефективності інвестиційної складової бюджетних видатків та стратегічні завдання переорієнтації боргової політики, зменшення боргового тягаря та розвитку альтернативних, не позичкових, інструментів фінансування бюджетних видатків. Комплексне вирішення проблеми зовнішнього державного боргу із урахуванням запропонованих заходів сприятиме зміцненню фінансової системи України й посиленню стимулюючого впливу держави на соціально-економічний розвиток країни.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України [Текст] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 37-38, 189 с.
2. Про Державний внутрішній борг [Текст] : закон України від 16 вересня 1992 року // Відомості Верховної Ради України 1992. – №41. 1346-1347 с.
3. Управління державним боргом : навч. посібн. [Текст] / О. О. Прутська, О. А. Сьомченко, Ж. В. Гарбар, Л. І. Губанова, В. В. Руденко / за заг. ред. О. О. Прутської. – К. : Центр навч. літ-ри., 2010. – 216 с.
4. Павлов, В. І. Цінні папери в Україні [Текст] : навч. посібн. / В. І. Павлов, І. І. Пилипенко, І. В. Кривов'язюк. – К. : Вид-во «Кондор», 2004. – 400 с.
5. Мних, А. М. Сучасні способи оптимізації боргової політики України для оздоровлення економіки [Текст] / А. М. Мних // Облік і фінанси АПК. – 2010. №4. С. 147- 149.

References

1. Collected Legislation Council of Ukraine. (2001). The Budget Code of Ukraine [Budjetniy kodex Ukrainy], 37-38, 189.
2. Collected Legislation Council of Ukraine. (1992). Law of Ukraine from the September 16, 1992 «The Public Internal debt» [Zakon Ukrainy vid 16, 1992 «Pro Derjavniy vnutrishniy borg»], 41, 1346-1347.
3. Prutska, O. (2010). Public Debt Management [Upravlinnya derjavnim borgom]. Kyiv: Center of educational literature.
4. Pavlov, V. (2004). Securities in Ukraine [Zinni paperi v Ukraine]. Kyiv: Kondor.

-
5. Mnih, A. (2010). *Modern methods of optimization of the debt policy of Ukraine for economic recovery* [Suchasni sposobi optumizatsii borgovoi polituku Ukraini dlya ozdorovlennya ekonomiku]. *Accounting and Finance*, 4, 147-149.

Стаття надійшла до редакції 25.10.2013 р.

Наталія Георгіївна ПІГУЛЬ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи НБУ»
вул. Петропавлівська, 59, м. Суми, 40000, Україна
E-mail: piguln@mail.ru
Телефон: +380542665093

Надія Анатоліївна ДЕХТЯР

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи НБУ»
вул. Петропавлівська, 59, м. Суми, 40000, Україна
E-mail: dekhtyar@yandex.ru
Телефон: +380542665093

Ольга Василівна ЛЮТА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи НБУ»
вул. Петропавлівська, 59, м. Суми, 40000, Україна
E-mail: olga_lutaya@ukr.net

ВНУТРІШНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Пігуль, Н. Г. Внутрішні джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств [Текст] / Наталія Георгіївна Пігуль, Надія Анатоліївна Дехтяр, Ольга Василівна Люта // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 314-320. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Проаналізовано обсяги та динаміку структури її фінансування в Україні. За результатами оцінювання з'ясовано, що найбільшу частку в структурі джерел фінансування інноваційної діяльності протягом 2008-2012 рр. мали власні фінансові ресурси, зокрема прибуток. Аналіз розміру прибутку українських підприємств за останні роки дав можливість визначити позитивну динаміку щодо його обсягів, а також види економічної діяльності, які є найбільш прибутковими на сьогодні. Оцінюючи прибутковість діяльності підприємств за регіонами України, визначено області, підприємства яких отримують найбільший розмір прибутку, та причини такої ситуації. З метою збільшення обсягів прибутку підприємств як внутрішнього джерела фінансування інноваційної діяльності запропоновано структурно-логічну схему здійснення ефективного процесу управління ним.

Ключові слова: прибуток; джерела фінансування; інноваційна діяльність; управління прибутком.

Наталья Георгиевна ПИГУЛЬ
Надежда Анатольевна ДЕХТЯРЬ
Ольга Васильевна ЛЮТАЯ

ВНУТРЕННИЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье рассмотрены источники финансового обеспечения инновационной деятельности субъектов хозяйствования. Проанализированы объемы и динамика структуры финансирования инновационной деятельности в Украине. По результатам оценивания выяснено, что наибольшую долю в структуре источников финансирования инновационной деятельности на протяжении 2008-2012 гг. занимали собственные финансовые ресурсы, в частности прибыль. Анализ объема прибыли украинских предприятий за последние годы дал возможность определить позитивную динамику относительно его объемов, а также виды экономической деятельности, которые являются наиболее прибыльными на сегодняшний день. С учетом оценки прибыльности деятельности предприятий по регионам Украины определены области, предприятия которых получили наибольший размер прибыли и причины такой ситуации. С целью увеличения ее объемов как внутреннего источника финансирования инновационной деятельности предложена структурно-логическая схема осуществления эффективного процесса управления ею.

Ключевые слова: *прибыль; источники финансирования; инновационная деятельность; управление прибылью.*

Natalia Georgiivna PIGUL

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer, Department of Finance,
Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine
Petropavlivska str., 59, Sumy, 40000, Ukraine
E-mail: piguln@mail.ru
Phone: +380542665093

Nadia Anatoliivna DEKHTYAR

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer, Department of Finance,
Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine
Petropavlivska str., 59, Sumy, 40000, Ukraine
E-mail: dekhtyar@yandex.ru
Phone: +380542665093

Olga Vasylivna LIUTA

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer, Department of Finance,
Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine
Petropavlivska str., 59, Sumy, 40000, Ukraine
E-mail: olga_lutaya@ukr.net
Phone: +380542665093

INTERNAL SOURCES OF FINANCING OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF ENTERPRISES

Abstract

The paper considers sources of financial support for innovative activities of enterprises. The volume and structure of innovative financing in Ukraine is under analysis. Research shows that financial resources of enterprises constituted the main part in the structure of the sources of innovative activity financing during the period of 2008-2012. The study of profit dynamics of Ukrainian enterprises testifies to positive trends in recent years. The most profitable types of economic activities in different regions are defined in the article. With the view of increasing revenues, the authors work out a structural logical scheme of effective profit management of enterprises.

Keywords: *profit, sources of financing, innovation, profit management.*

JEL classification: G39

У сучасних економічних умовах одним із основних напрямів економічного зростання суб'єктів господарювання є їх інноваційний розвиток, що передбачає використання принципово нових прогресивних технологій, перехід до випуску високотехнологічної продукції та розробку механізмів реалізації управлінських рішень в інноваційній діяльності. Сучасні економічні умови вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, ефективної організації досліджень та розробок, нововведень, зниження інноваційних ризиків, стратегічного управління в інноваційній діяльності кожного підприємства [1]. Тому здійснення ефективної інноваційної діяльності неможливе без достатнього рівня фінансового забезпечення.

Проблемами фінансового забезпечення інноваційної діяльності займалися провідні науковці, а саме: С. Башкатова, І. Єпіфанова, О. Міщук, О. Петухова, В. Рошило [2] та інші. У своїх дослідженнях зазначені фахівці розглядали питання фінансування інноваційної діяльності за рахунок різних джерел.

Проте, незважаючи на вагомий внесок наявних наукових праць з питань фінансового забезпечення інноваційної діяльності, необхідно здійснювати оцінку джерел фінансування інвестицій, зокрема внутрішніх, та виявляти

джерела, що мають найбільший позитивний вплив на обсяги фінансування інноваційної діяльності.

Метою нашої статті є дослідження внутрішніх джерел фінансового забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, виявлення ролі і місця прибутку у системі фінансування інновацій підприємств.

Інноваційний розвиток є визначальним фактором підвищення ефективності діяльності підприємства, якості продукції, економічного використання ресурсів, конкурентоспроможності, експортного потенціалу, запобігання екологічним наслідкам індустріалізації [3]. Слід зазначити, що питома вага підприємств, які займалися інноваціями за 2008-2012 рр., знаходиться в межах від 12,8 % до 17,4 % і має тенденцію до збільшення. При цьому за вказаний період збільшується і питома вага підприємств, що впроваджували інновації, а саме у 2008 році їх частка складала 10,8 %, а у 2012 р. – 13,6 % [4].

Основою ефективної реалізації інноваційної діяльності є наявність достатнього обсягу фінансового забезпечення. Так, за даними Державної служби статистики України, обсяги фінансування інноваційної діяльності за 2008-2012 рр. не мають чіткої тенденції і коливаються по роках (рис. 1.).

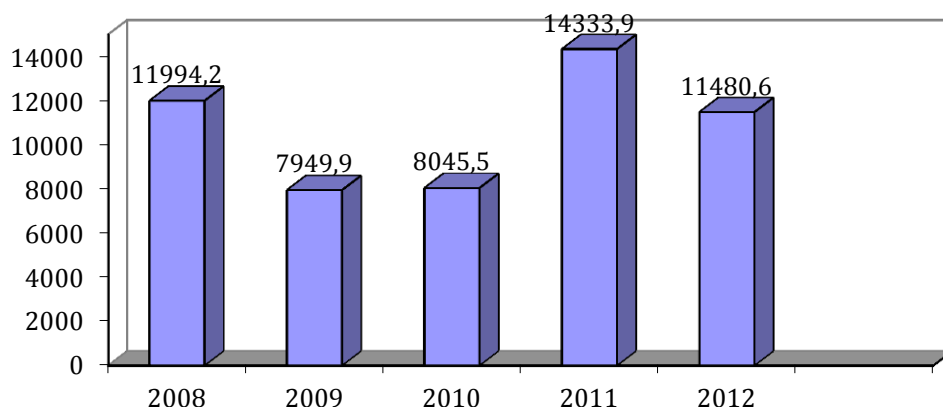


Рис. 1. Динаміка обсягів фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.

Дані рисунку 1 свідчать, що найбільший обсяг фінансування інноваційної діяльності спостерігався у 2011 р. і дорівнював 14333,9 млн. грн, а найменший – 7949,9 млн. грн. у 2009 році. При цьому слід зазначити, що за останні 5 років в Україні на розвиток інноваційної діяльності витрачалося в середньому 0,9 % ВВП. Це значення значно менше порівняно з європейськими країнами (табл. 1).

До джерел фінансування інноваційної діяльності належать власні фінансові ресурси, кошти державного бюджету, кошти іноземних інвесторів та інші джерела. Загальна сума витрат на фінансування інноваційної діяльності та її складові наведені в таблиці 2.

Динаміка та структура фінансування інноваційної діяльності за 2008-2012 рр. наведена в таблиці 3.

Слід зазначити, що найбільшу частку (в межах від 52,9 до 65 %) у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності протягом 2008-2012 рр. займали власні фінансові ресурси, зокрема прибуток, якому, на нашу думку, належить провідна роль у фінансовому забезпеченні інноваційних процесів.

Аналізуючи динаміку фінансових результатів діяльності вітчизняних підприємств за останні роки, хочемо зазначити, що у 2008-2009 рр. підприємства за видами економічної діяльності отримали збиток, що дорівнював 410255,1 млн.

грн. та 37131,1 млн. грн. відповідно. Але вже у 2010 році вітчизняні підприємства отримали прибуток в обсязі 17822,5 млн. грн, у 2011 р. – 55065,6 млн. грн, а у 2012 р. – 35067,3 млн. грн. Найбільший розмір прибутку демонструють підприємства у

промисловості; а також підприємства, що займаються оптовою торгівлею та посередництвом в оптовій торгівлі (табл. 4).

Таблиця 1. Питома вага видатків на розвиток інноваційно-дослідницького сектору у ВВП в західноєвропейських країнах, % [5]

Країна	Питома вага видатків на розвиток інноваційно-дослідницького сектору у ВВП
Австрія	1,7
Бельгія	2,0
Великобританія	2,0
Іспанія	1,2
Німеччина	2,5
Фінляндія	3,5
Швеція	3,7

Таблиця 2. Джерела фінансування інноваційної діяльності [4]

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6

Таблиця 3. Динаміка та структура фінансування інноваційної діяльності [6]

Джерела фінансування	Рік				
	2008	2009	2010	2011	2012
Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності, в тому числі за рахунок	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
власних коштів	60,6	65,0	59,3	52,9	63,9
державного бюджету	2,8	1,6	1,1	1,0	2,0
місцевих бюджетів	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
вітчизняних інвесторів	1,4	0,4	0,4	0,3	1,3
іноземних інвесторів	1,0	19,0	30,0	0,4	8,6
кредитів	33,7	11,8	7,8	38,3	21,0
інших джерел	0,4	2,1	1,3	6,9	3,0

Аналізуючи прибутковість діяльності підприємств за регіонами України, слід зазначити, що найбільший розмір прибутку отримують підприємства, зосереджені в Дніпропетровській, Донецькій, Харківській областях, що обумовлено наявністю значної кількості потужних підприємств у цих адміністративно-територіальних одиницях. Зазначена тенденція щодо збільшення розміру прибутку позитивно вплинула і на обсяги фінансування інноваційної діяльності.

Оскільки прибуток є вагомим внутрішнім фінансовим джерелом розвитку підприємства, основою науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази та забезпечення інтересів його власників і працівників, необхідно ефективно і безперервно управляти ним. Процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних задач цього управління. З цією метою нами запропоновано наступну структурно-логічну схему здійснення процесу управління прибутком підприємства (рис. 2).

Таблиця 4. Динаміка розміру прибутку українських підприємств за видами економічної діяльності, 2010-2012 рр., млн. грн. [4]

Види діяльності	2010 р.		2011 р.		2012 р.	
	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали прибуток	
	у % до їх загальної кількості	фінансо-вий результат	у % до їх загальної кількості	фінансовий результат	у % до їх загальної кількості	фінансовий результат
Всього ¹	53,5	76351,2	57,4	123905,3	63,0	210607,6
у тому числі сільське господарство, мисливство, лісове господарство	84,2	78,8	87,1	123,4	78,1	33903,2
промисловість	52,1	39881,3	55,9	67802,0	60,3	67336,3
будівництво	42,4	1225,6	49,6	1291,1	58,7	8240,1
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	60,1	12492,1	61,8	16839,7	63,9	39356,2
торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт	46,9	1627,3	55,5	2079,0	59,9	9611,8
оптова торгівля, посередництво в оптовій торгівлі	61,7	9742,9	62,8	13313,3	57,4	663,7
роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	61,8	1121,9	62,0	1447,4	61,2	9244,2
діяльність готелів та ресторанів	60,3	380,3	61,2	459,1	58,0	17832,3
діяльність транспорту та зв'язку	51,6	9270,4	54,0	10497,2	54,7	5155,5
фінансова діяльність	65,2	3332,5	61,4	3683,7	61,0	11173,2
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	52,8	9128,1	57,9	22665,0	59,6	7264,0
освіта	60,7	67,9	66,4	54,8	67,1	178,5
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	65,7	219,2	62,8	227,2	61,0	335,9
надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту, інше	43,6	258,6	46,4	247,3	52,3	303,7

¹ Дані наведено без урахування результатів діяльності малих підприємств, банків і бюджетних установ.

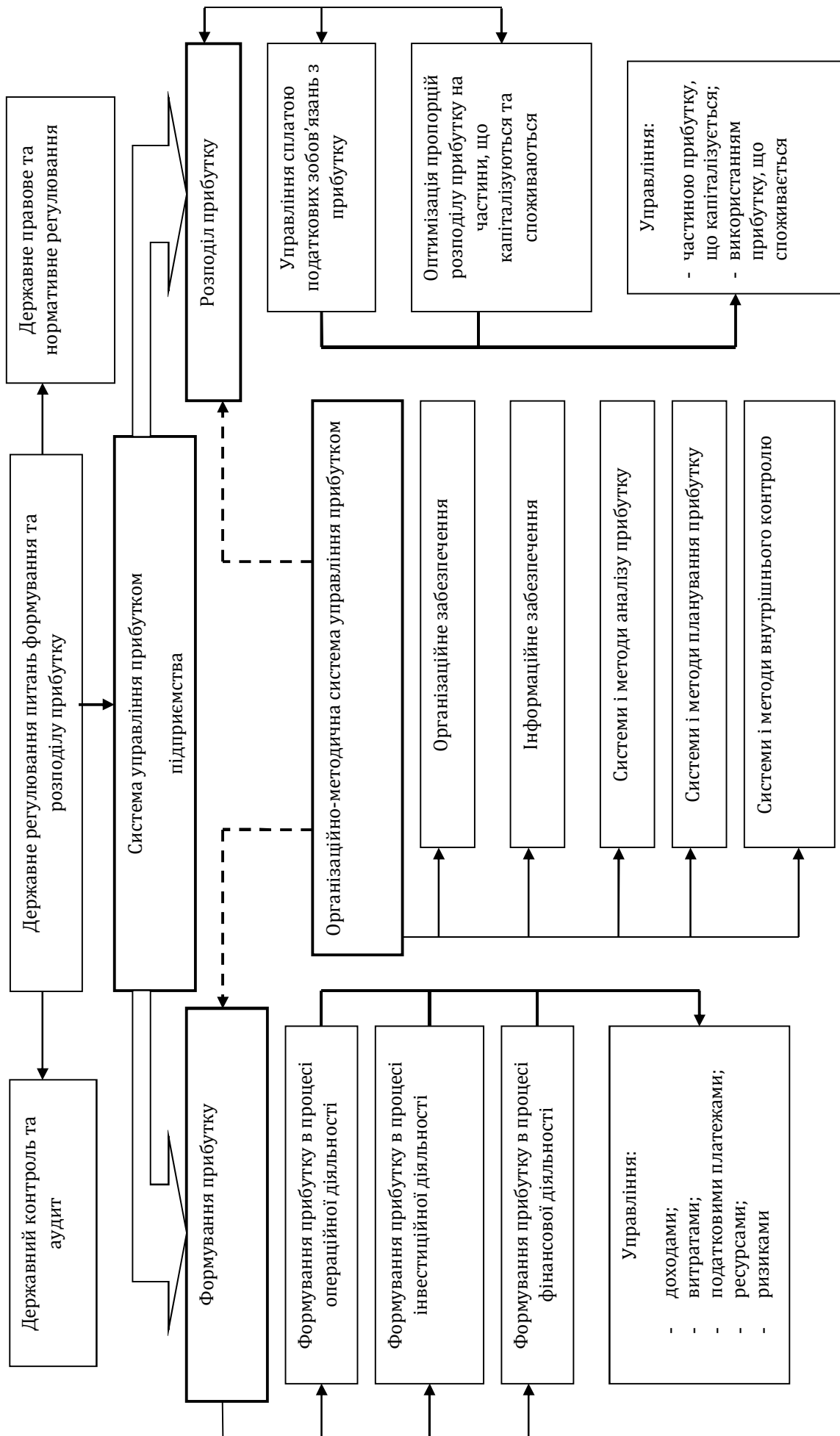


Рис. 2. Структурна схема управління прибутком підприємства

Політика управління формуванням прибутку підприємства повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання.

Вирішальна роль у джерелах фінансування інноваційної діяльності підприємств належить

прибутку, тому удосконалення системи управління ним позитивно вплине на можливість збільшення обсягів фінансових ресурсів на здійснення інновацій суб'єктів господарювання, що призведе до підвищення ефективності їх функціонування. Системний підхід до управління прибутком дозволить виявити основні фактори, які впливають на обсяг прибутку, і забезпечить пошук резервів його зростання з метою подальшого розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

Список літератури

1. Костюк, А. К. Інноваційний розвиток підприємств: економічні умови, проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / А. К. Костюк, К. О. Бояринова. – Режим доступу : http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2011_7.pdf – Назва з екрана.
2. Рошило, В. І. Джерела фінансування інноваційного розвитку : монографія / В. І. Рошило. – Чернівці: Книги XXI, 2006. – 272 с.
3. Сербенівська, А. Ю. Сутність та значення інноваційних процесів в діяльності підприємств [Електронний ресурс] / А. Ю. Сербенівська. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1690> – Назва з екрана.
4. Статистична інформація / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Назва з екрана.
5. Інноваційна політика зарубіжних країн: концепції, стратегії, пріоритети [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48725> – Назва з екрана.
6. Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/_08%2007%202013.pdf/.

References

1. Kostyuk, A. K., Boyarynova, K. O. (2011). innovative enterprise development : economic conditions, problems and prospects. Retrieved September 15, 2013, from : http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2011_7.pdf. - The name of the screen.
2. Roshylo, V. I. (2006). Sources of Financing Innovative Development. Chernivtsi : Books XXI.
3. Serbenivska, A. Y. (2012). The essence and importance of innovation in business enterprises [Retrieved September 15, 2013, from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1690> - name of the screen.
4. Statistical information (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Innovation policy abroad: concepts, strategies, priorities. (2012). Retrieved September 15, 2013, from : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48725> - name of the screen.
6. Analytical reference. The state of science and technology, the results of scientific, technical, innovation, technology transfer for 2012. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : http://www.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/_08%2007%202013.pdf/.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2013 р.

Інна В'ячеславівна ПОПОВА
аспірантка,
старший спеціаліст Відділу зовнішніх зв'язків,
СК «Глобус» Vienna Insurance Group
вул. А. Іванова 21/17, м. Київ, 01010, Україна
E-mail popova@ic-globus.com
Телефон +380504320345

ОЧІКУВАНІ ЗМІНИ ЗАКОНОДАВСТВА ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ СТРАХОВИКІВ

Попова, І. В. Очікувані зміни законодавства щодо вдосконалення фінансового контролю страховиків [Текст] / Інна В'ячеславівна Попова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 321-329. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проаналізовано нормативну базу, яка регулює страховий ринок, в частині здійснення фінансового контролю страховиків, а саме: оцінки платоспроможності на основі впливу ризиків. Виявлено, що старі методи аналізу платоспроможності не задовольняють сучасних потреб ринку. Розглянуто Проекти Законів України та окреслено зміни, які торкаються запровадження нових вимог до оцінки капіталу страховиків та активів, які репрезентовані страховими резервами та фондами. Зазначено посилення державного контролю над діяльністю страхових компаній. Для уникнення конфлікту державних інтересів і учасників ринку запропоновано створити СРО.

Ключові слова: фінансовий контроль страхових компаній; фінансова криза; економічна нестабільність; недосконалість законодавства; оцінка платоспроможності страховиків; страхові резерви.

Инна Вячеславовна ПОПОВА

ОЖИДАЕМЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, КАСАЮЩИЕСЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ СТРАХОВЩИКОВ

Аннотация

Проанализирована нормативная база, касающаяся регулирования страхового рынка в части осуществления финансового контроля деятельности страховщиков, а именно: оценки платежеспособности на основе влияния рисков. Обнаружено, что старые методы анализа не удовлетворяют современные потребности рынка. Рассмотрены Проекты Законов Украины и отмечены изменения, связанные с введением новых требований к оценке капитала страховщиков и их активов, представленных страховыми резервами и фондами. Отмечено усиление государственного контроля деятельности страховых компаний. Во избежание конфликта государственных интересов и участников рынка предложено создать СРО.

Ключевые слова: финансовый контроль страховых компаний; финансовый кризис; экономическая нестабильность; несовершенство законодательства; оценка платежеспособности страховщиков; страховые резервы.

Inna Vyacheslavivna POPOVA

Postgraduate,
Senior Specialist of Foreign Relations Department,
IC «Globus» Vienna Insurance Group
A. Ivanov str., 21/17, Kyiv, 01010, Ukraine
E-mail popova@ic-globus.com
Phone: +380504320345

EXPECTED CHANGES IN LEGISLATION REGARDING THE ISSUE OF IMPROVEMENT OF FINANCIAL CONTROL OF INSURERS

Abstract

It has been analyzed the regulatory framework, regarding the regulation of the insurance market, in terms of financial control over activities of insurers, namely: solvency assessment based on risk impact. It has been found out that the old methods of analysis do not meet the current needs of the market. The draft law of Ukraine has been considered and changes have been marked, related to the introduction of new requirements for assessing insurers' capital and assets, which are covered by insurance reserves and funds. Increased state control of insurance companies is noted. To avoid conflict of public interest and market participants it is suggested to create a self-regulatory organization (SRO).

Keywords: *financial supervision of insurance companies; financial crisis and economic instability; inadequate legislation; the assessment of the solvency of insurers; insurance reserves.*

JEL classification: G22, G38, G01

Вагомий внесок у вирішення сучасних проблем ринку страхових послуг шляхом вдосконалення проведення фінансового контролю міжнародним досвідом, адаптованим до вітчизняних умов, зробили наступні вчені та діячі страхового ринку: В. Базилевич, Б. Візіров, О. Гаманкова, В. Ганчак, О. Залетов, В. Левченко, О. Машаро, А. Пінчук та інші. Науковці та дослідники застерігають, що український страховий ринок і надалі потерпає від фінансової нестабільності та недосконалості законодавства, що виявляється у неефективних методиках здійснення контролю страховиків. Тому без удосконалення нормативної бази, без залучення сучасних європейських практик здійснення контролю не можна розраховувати на подальший розвиток страхового ринку.

Метою статті є доведення необхідності здійснення змін у законодавстві України у сфері проведення фінансового контролю страхових компаній з огляду на необхідність, що зумовлена фінансовою кризою та процесами глобалізації.

Щоб зрозуміти потребу та необхідність у реформах страхового законодавства, які торкаються питань контролю та оцінки платоспроможності, розглянемо основні тенденції та перспективи розвитку страхового ринку. Серед позитивних змін першого півріччя 2013 року можна назвати наступні:

- збільшення об'єму отриманих премій за реалізацію компаніями страхових послуг населенню на 597 млн. грн.;
- збільшення прибутку страховиків за рахунок отримання доходу від розміщення депозитів на суму 260 млн. грн.;

- збільшення страхових відшкодувань населенню на 114 млн. грн.;
 - збільшення об'єму інвестування страховиками в основні фонди та нерухомість на 44 млн. грн.;
 - зниження витрат страховиків по кредитах на 35 млн. грн.;
 - збільшення прибутку страховиків по облігаціях на 12 млн. грн.;
- Поряд з позитивними змінами є і негативні, а саме:
- збільшення внутрішнього перестраховування на 2500 млн. грн.;
 - збільшення аквізиційних витрат на 390 млн. грн.;
 - зниження реалізації страхових послуг через філії на 165 млн. грн.;
 - зниження отримання прибутку у страховиків по акціях на 70 млн. грн.;
 - зростання у страховиків кредиторської заборгованості по виплатах на 65 млн. грн.;
 - зниження податкових відрахувань страховиками до бюджету на 58 млн. грн.;
 - зниження у страховиків надходжень від реалізації регресу на 10 млн. грн.

На страховому ринку України останнім часом спостерігається ротація гравців, конкуренція стає дедалі жорсткішою, відбувається скорочення кількості страхових компаній за рахунок підвищення вимог до капіталізації страховиків та проведення жорсткого фінансового контролю з боку державних контролюючих органів, споживачі стають дедалі вимогливішими до вибору компанії, операційна неефективність є дуже високою, що є наслідком значних затрат на ведення страхової

справи. [1, с. 12] У 2013 році спостерігається загальна тенденція до загострення ризиків, що мають значний вплив на діяльність компанії, як внутрішніх, так і зовнішніх (відносно до минулого періоду 2008-2012 рр. ризики не змінились, але набули інших форм і стали більш небезпечними).

Поряд зі змінами ринок має серйозні проблеми для свого подальшого розвитку, серед яких:

- недостатнє використання потенціалу державно-приватного партнерства у страхуванні;
- використання страхування для оптимізації оподаткування суб'єктів господарювання (схемне страхування);
- невисокий рівень капіталізації та низька якість активів страховиків;
- демпінг, який призводить до дисбалансу зобов'язань та збільшення ризику банкрутства;
- низька якість страхових послуг, що призводить до порушення прав споживачів;
- відсутність у страховиків ефективних механізмів та інструментів управління ризиками, адекватного планування та побудови успішної стратегії розвитку;
- низьке охоплення страховими послугами населення внаслідок недостатнього рівня знань, довіри та страхової культури [2].

Проаналізувавши зміни та проблеми страхового ринку, можемо зробити висновок, що їх вирішення залежить від удосконалення фінансового контролю загалом через зростання ризиків управління активами (ліквідності, рентабельності, диверсифікації, надійності та зворотності інвестицій), збільшення операційних ризиків (збитковості, шахрайства, помилковості у визначенні тарифів тощо), а також існування ринкових, політичних, соціальних та інших ризиків, що впливають на діяльність страхового бізнесу.

Для вирішення деяких проблем державний регулятор – Національна комісія, яка здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, разом з учасниками ринку, ініціюють запровадження низки законодавчих змін, які торкаються питань підвищення ефективності регулювання страхової діяльності через уведення нових норм стосовно врегулювання питань посередництва, ліцензування, платоспроможності, розкриття інформації, державного контролю, аудиту і фінансової звітності, а також реорганізації та ліквідації фінансової установи, які відображені в Проекті Закону України „Про страхування” у новій редакції № 9614 від 19.12.2011 р. [3]

У Проекті розпорядження Нацкомфінпослуг „Про внесення змін до розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 27 листопада 2012 року № 2422 „Про

затвердження Правил проведення перевірок (інспекцій) Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та визнання такими, що втратили чинність, деяких розпоряджень Держфінпослуг” [4], який розроблено з метою: вдосконалення механізму реалізації контрольних та наглядових повноважень Нацкомфінпослуг, підвищення результативності захисту прав споживачів фінансових послуг, забезпечення захисту прав суб'єктів нагляду під час проведення працівниками Нацкомфінпослуг перевірок, шляхом встановлення порядку проведення перевірок з урахуванням кращого досвіду. Цим проектом також пропонується: запровадити такий вид перевірки, як повторна, що дозволяє Нацкомфінпослуг за результатами раніше проведеної планової чи позапланової перевірки провести ще одну; встановити тривалість планової та позапланової виїзної перевірки, що не повинна перевищувати 30 робочих днів, та в разі необхідності може бути продовжена чи навпаки скорочена; встановити механізм зустрічної звірки – методу документального підтвердження у споживачів фінансових послуг, а також доповнено об'єкти перевірки і розширено повноваження уповноваженої особи Нацкомфінпослуг при здійсненні інспекції об'єкта.

Питання скорочення строку виплати страхового відшкодування до 30 днів регулюється проектом № 2007а від 15. 05. 13, що дасть змогу споживачам страхових послуг швидше здійснити ремонт пошкодженого транспортного засобу та скоротити строки страхових виплат [5].

Зробимо аналіз змін законодавства, які стосуються проведення фінансового контролю та оцінки платоспроможності страховиків, що демонструє таблиця 1.

Нові норми законодавства, що регулюють питання платоспроможності та здійснення фінансового контролю, які планується затвердити в новому Законі України «Про страхування», повинні максимально враховувати Європейські вимоги платоспроможності (Solvency II) та міжнародний досвід у сфері управління грошовими потоками в умовах вітчизняного розвитку страхового ринку. Основними змінами, які торкаються системи оцінки платоспроможності страховиків, є:

- застосування нових термінів, які використовуються в міжнародній практиці оцінки платоспроможності страховиків (мінімальний розмір регулятивного капіталу, найкраща оцінка розміру виплат та витрат, маржа ризику, стандартна формула, внутрішня модель страховика та інші);
- чітке визначення страхових ризиків та врахування їх впливу на страхову діяльність

- (андерайтингові, операційні, ринкові ризики та кредитний ризик);
- застосування лінійної формули та коефіцієнтів при розрахунку мінімального розміру регулятивного капіталу;
 - використання стандартної формули, встановленої Уповноваженим органом при розрахунку нормативного розміру регулятивного капіталу, або за погодженою Уповноваженим органом внутрішньою моделлю страховика;
 - встановлення лімітів при застосуванні додаткових вимог до регулятивного капіталу.

Таблиця 1. Зміни у забезпеченні платоспроможності страховиків

ЗУ «Про страхування» № 85/96-ВР від 07. 03. 1996	Проект Закону про внесення змін до деяких законів України та виклад Закону України "Про страхування" у новій редакції № 9614 від 19. 12. 2011
1	2
Мінімальний розмір статутного фонду (гарантійного депозиту) страховика, який займається видами страхування іншими, ніж страхування життя, встановлюється у сумі, еквівалентній 1 млн. євро, а страховика, який займається страхуванням життя, 10 млн. євро за валютним обмінним курсом валюти України. (ст. 30 ЗУ «Про страхування»)	Мінімальний розмір регулятивного капіталу розраховується згідно з частиною четвертою цієї статті та не може бути меншим, ніж: 1) 22 млн. грн. для страховиків, що здійснюють страхування у класах страхування інших, ніж ті, що належать до галузі страхування життя, 2) 32 млн. грн. для страховиків, що здійснюють діяльність зі страхування великих ризиків, визначених цим Законом; 3) 32 млн. грн. для страховиків, що здійснюють страхування у класах, що належать до галузі страхування життя. (ст. 114, ч. 3)
	Мінімальний розмір регулятивного капіталу розраховується за класами страхування за лінійною формулою, що містить відповідні коефіцієнти та усі або деякі з таких величин: 1) нетто технічні резерви – розмір технічних резервів, розрахований відповідно до статті 115 цього Закону за вирахуванням частки перестраховиків у таких резервах; 2) нетто премії – сума страхових премій, нарахованих за звітний період за договорами страхування, співстрахування та вхідного перестраховування, за вирахуванням частки страхових премій, що належить перестраховику за переданий у звітному періоді у перестраховування ризик; 3) сума під ризиком – сума, що розраховується як частина страхової суми або поточної вартості анuitету, що підлягає виплаті при настанні смерті або непрацездатності, яка перевищує розмір сформованих технічних резервів на звітну дату та за вирахуванням частки перестраховика за кожним договором страхування, що містить страхування на випадок смерті та/або непрацездатності (інвалідності) та/або втрати здоров'я, за умови, що страховий випадок (смерть або непрацездатність) наступить безпосередньо на останню звітну дату; 4) відкладені податкові зобов'язання, пов'язані з договорами страхування, співстрахування та вхідного перестраховування; 5) зміна витрат на ведення справи понад розмір, врахований при розрахунку технічних резервів. Лінійна формула та її коефіцієнти затверджуються Уповноваженим органом та підлягають перегляду не рідше ніж 1 раз на 24 місяці та не частіше ніж 1 раз на 12 місяців.

Продовження таблиці 1

1	2
	<p>У разі, якщо розрахований за лінійною формулою мінімальний розмір регулятивного капіталу становить менше ніж 25% від нормативного розміру регулятивного капіталу, розрахованого відповідно до частини п'ятої цієї статті цього Закону, то розрахований мінімальний розмір регулятивного капіталу встановлюється у розмірі 25% від нормативного розміру регулятивного капіталу, розрахованого відповідно до частини п'ятої цієї статті цього Закону.</p> <p>У разі, якщо розрахований за лінійною формулою мінімальний розмір регулятивного капіталу становить більше ніж 45% від нормативного розміру регулятивного капіталу, розрахованого відповідно до частини п'ятої цієї статті цього Закону, то розрахований мінімальний розмір регулятивного капіталу встановлюється у розмірі 45% від нормативного розміру регулятивного капіталу, розрахованого відповідно до частини п'ятої статті 73 цього Закону.</p>
<p>Нормативний запас платоспроможності страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, на будь-яку дату дорівнює більшій з визначених величин, а саме:</p> <p>перша – підраховується шляхом множення суми страхових премій за попередні 12 місяців на 0,18 (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку). При цьому сума страхових премій зменшується на 50 відсотків страхових премій, належних перестраховикам;</p> <p>друга – підраховується шляхом множення суми страхових виплат за попередні 12 місяців на 0,26 (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку). При цьому сума страхових виплат зменшується на 50 відсотків виплат, що компенсуються перестраховиками згідно з укладеними договорами перестраховування.</p> <p>Нормативний запас платоспроможності страховика, який здійснює страхування життя, на будь-яку дату дорівнює величині, яка визначається шляхом множення загальної величини резерву довгострокових зобов'язань (математичного резерву) на 0,05.</p>	<p>Порядок розрахунку нормативного розміру регулятивного капіталу встановлюється Уповноваженим органом з урахуванням того, що мають бути враховані всі зазначені в цій частині ризики та встановлені окремі вимоги до розрахунку частин нормативного регулятивного капіталу, кожна з яких призначена для покриття одного з таких ризиків:</p> <p>1) андеррайтингові ризики для страховиків, які здійснюють страхування за класами страхування іншими, ніж ті, що належать до галузі страхування життя, зокрема ризики неадекватної тарифікації, ризики неадекватного резервування, ризики настання катастрофічних подій, ризик передчасного припинення дії договорів;</p> <p>2) андеррайтингові ризики для страховиків, які здійснюють страхування за класами страхування, що належать до галузі страхування життя, зокрема ризики змін у рівнях смертності, захворюваності, ризик зміни вартості витрат на ведення справи, ризик перегляду вартості ануїтетів, ризик передчасного припинення дії договорів, ризик настання катастрофічних подій;</p> <p>3) андеррайтингові ризики для страховиків, які здійснюють страхування за класами страхування, визначеними пунктом третім частини другої статті 6 цього Закону та пунктом другим частини третьої статті 6 цього Закону, зокрема ризик зміни вартості витрат на ведення справи, ризик змін у частоті, розмірі та часі настання збитку, епідемічні ризики, разом із ризиком нестандартної концентрації збитків при епідемії;</p> <p>4) ризик зміни ринкової вартості фінансових інструментів або зміни в ринкових індикаторах, що можуть вплинути на величину активів та/або зобов'язань страховика (ринковий ризик), зокрема зміни ставки доходності, зміни вартості акцій, зміни вартості облігацій, зміни вартості нерухомого майна, валютні ризики, ризики, що пов'язані з недостатньою диверсифікацією інвестицій або надмірною експозицією в одного емітента або групи емітентів цінних паперів;</p>

Продовження таблиці 1

1	2
	<p>5) ризик неплатоспроможності третьої сторони за договірними зобов'язаннями або кредитний ризик, зокрема ризик банкрутства перестраховика або виконання ним зобов'язань щодо договорів перестраховування несвоєчасно або не в повному обсязі, ризик безнадійності дебіторської заборгованості страхового посередника;</p> <p>6) операційні ризики, зокрема ризики персоналу, ризики зовнішнього середовища, організаційні ризики, інформаційні ризики, зокрема правові ризики, але разом із стратегічними ризиками (наприклад, репутаційні). При цьому встановлений Уповноваженим органом порядок розрахунку нормативного розміру регулятивного капіталу має також враховувати, що такий розрахунок може здійснюватися або за визначеною Уповноваженим органом стандартною формулою або за погодженою Уповноваженим органом внутрішньою моделлю, розробленою страховиком. Страховик повинен запровадити систему управління ризиками з визначенням стратегії, політики, процесів та процедур, для забезпечення безперервного здійснення ідентифікації, вимірювання (оцінювання), моніторингу, управління (контролю) та звітності щодо ризиків, з якими він має справу або може мати справу в майбутньому (як щодо кожного ризику, так і на агрегованому рівні) та їх взаємозалежності (кореляції). Політика управління ризиками повинна бути у письмовій формі, затверджена страховиком та наведена на вимогу Уповноваженого органу.</p>
<p>Установити, що страховики, які мають право укладати договори обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, формують та ведуть облік страхового резерву збитків, які виникли, але не заявлені, та страхового резерву коливань збитковості в обов'язковому порядку. { Статтю 31 доповнено частиною згідно із Законом N 1961-IV (1961-15) від 01. 07. 2004 }</p> <p>Страхові резерви в обсягах, що не перевищують технічних резервів, а для страхових компаній із страхування життя – математичних резервів, утворюються у тих валютах, у яких несуть відповідальність за своїми страховими зобов'язаннями. Страхові резерви поділяються на технічні резерви і резерви із страхування життя (математичні резерви). Формування резервів із страхування життя, медичного страхування і обов'язкових видів страхування здійснюється окремо від</p>	<p>Розмір технічних резервів повинен розраховуватися як сума найкращої оцінки розміру виплат та витрат, визначеної відповідно до частини четвертої цієї статті, та маржі ризику, визначеної відповідно до частини п'ятої цієї статті. Найкраща оцінка розміру виплат та витрат повинна відповідати зваженій на вірогідність середній величині майбутніх грошових потоків з урахуванням вартості грошей у часі (очікувана поточна вартість майбутніх грошових потоків) з використанням безризикової ставки доходності, структуру якої встановлено Уповноваженим органом. Вхідні грошові потоки мають, зокрема, містити: – майбутні страхові премії; – надходження за рахунок регресів (суброгації) та порятованого майна. Вхідні грошові потоки не повинні містити доходи від інвестицій, зокрема проценти, дивіденди тощо. Вихідні грошові потоки мають бути розподілені на: 1) страхові виплати, разом із додатковими виплатами у вигляді бонусів незалежно від того, гарантовані вони чи ні умовами договорів страхування (перестраховування); 2) витрати на обслуговування виконання страховиком (перестраховиком) усіх своїх зобов'язань за чинними договорами страхування (перестраховування) у вигляді адміністративних витрат, витрат на управління інвестиціями, витрат на врегулювання страхових</p>

Продовження таблиці 1

1	2
<p>інших видів страхування. Страховики можуть прийняти рішення про запровадження з початку календарного року згідно з встановленою Уповноваженим органом методикою формування і ведення обліку таких технічних резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя:</p> <ul style="list-style-type: none"> – резерв незароблених премій; – резерв заявлених, але не виплачених збитків; – резерв збитків, які виникли, але не заявлені; – резерв катастроф; – резерв коливань збитковості. 	<p>збитків, аквізиційних витрат, разом із комісійними витратами, які, як очікується, можуть настати в майбутньому. Витрати містять як прямі, так і накладні витрати.</p> <p>3) інші витрати, пов'язані з виконанням зобов'язань за договорами страхування (перестраховання), у вигляді, зокрема, сплати податків, судових витрат, курсових витрат.</p> <p>Вихідні грошові потоки мають враховувати інфляцію витрат та виплат.</p> <p>Найкраща оцінка розміру виплат та витрат повинна розраховуватися без зменшення на суми, що отримуються від перестраховиків, які розраховуються окремо відповідно до частини сьомої цієї статті.</p> <p>Для кожної однорідної групи ризику повинні бути розраховані такі складові частини технічних резервів:</p> <ul style="list-style-type: none"> – найкраща оцінка розміру виплат та витрат, пов'язаних з чинними договорами страхування (перестраховання), за якими настання страхових випадків очікується в майбутньому; – найкраща оцінка розміру виплат та витрат, пов'язаних з чинними договорами страхування (перестраховання), за якими страхові випадки настали, але не врегульовані, незалежно від того, чи були такі страхові випадки заявлені чи ні; – маржа ризику, загальна для цих двох найкращих оцінок розміру виплат та витрат. <p>Страховик (перестраховик) повинен забезпечити внутрішні процеси та процедури, що гарантують якість даних (інформації) для відповідного, повного та точного розрахунку технічних резервів. Вимоги до таких процесів та процедур встановлюються Уповноваженим органом.</p>

Джерело: ЗУ «Про страхування» № 85/96-ВР від 07. 03. 1996 [6], Проект Закону про внесення змін до деяких законів України та виклад Закону України "Про страхування" у новій редакції № 9614 від 19. 12. 2011 [4].

Попри те, що страховий ринок потребує негайного вирішення наявних проблем, які повинні бути відрегульованими вищевказаними проектами законів, шлях їх узгодження є дуже неоднозначним та суперечливим, оскільки з уведенням нових законодавчих норм значно обмежуються права страховиків і з'являється більше повноважень для уповноваженого органу (державного регулятора – Нацкомфінпослуг), де можливі зловживання з боку контролюючого органу та дискримінація страховиків, що можна простежити у наступних статтях:

- ст. 39, згідно з якою для реєстрації страховика у Державному реєстрі фінансових установ та отримання ліцензії потрібно більше 15 документів. Зайвою у цьому переліку виглядає необхідність подання бізнес-плану та стратегії діяльності, розрахованої на п'ять років. Ці документи не є обов'язковим для виконання.

Водночас вони можуть бути використані як підстава для відмови у видачі ліцензії страховику;

- ст. 52 щодо погодження призначення директора та одного із заступників директора філії страховика-нерезидента з Уповноваженим органом, оскільки державний орган повинен встановлювати вимоги, яким має відповідати певна посадова особа недержавної юридичної особи, а не визначати їх персоналії;
- ст. 74 щодо необхідності отримання дозволу Уповноваженого органу на реорганізацію страховика;
- ст. 77 щодо необхідності отримання згоди Уповноваженого органу на ліквідацію страховика з ініціативи власників;
- ст. 102 щодо затвердження Уповноваженим органом Положення про централізовані

страхові резервні фонди, оскільки названі фонди утворюються страховиками;

У проекті відсутні норми, які регулюють діяльність таких учасників страхового ринку, як аварійні комісари (їх об'єднання), аджастери, сюрвейвери тощо. До того ж у проекті чітко не визначено, чим саме вони мають займатися.

Варто також звернути увагу на необхідність доопрацювання питань, пов'язаних із створенням та діяльністю саморегулювальних організацій у сфері страхування. У проекті розглядаються лише питання об'єднання страховиків (ст. 10 проекту) та професійного об'єднання актуаріїв (ст. 100 проекту). Водночас питання саморегулювальних організацій інших професійних учасників страхового ринку, визначених у ст. 5, у проекті майже не регулюються, попри те, що вже створені проекти відповідних нормативних актів, які регулюють питання їх діяльності [7]

Вирішення та збалансування інтересів всіх учасників ринку можливе шляхом колективного обговорення та опротестування дискримінаційних норм Проектів закону через об'єднання страховиків ЛСОУ та подання в Нацкомфінпослуг пропозицій щодо вдосконалення нормативної бази. Активне втручання страховиків у формування Законів України дозволить створити зв'язок між владою та бізнесом і зміцнити державно-приватне партнерство у страхуванні.

Необхідність вдосконалення внутрішнього фінансового контролю страховика обумовлюється появою нових ризиків, вимог державного регулятора – Нацкомфінпослуг, що є наслідком процесів глобалізації, необхідності відповідності міжнародним нормам та Європейським стандартам. У Проекті розпорядження Нацкомфінпослуг «Про затвердження Порядку проведення внутрішнього аудиту (контролю) у фінансових установах» [8], який розроблено з метою виконання вимог пункту 21 частини першої статті 28 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» та підпункту 29 пункту 4 Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, затвердженого Указом Президента України від 23 листопада 2011 року № 1070, основними

положеннями є визначення: організаційної структури та вимог до служби внутрішнього аудиту (контролю); цілей, завдань та функцій служби внутрішнього аудиту (контролю); прав та обов'язків служби внутрішнього аудиту (контролю); порядку оформлення результатів внутрішнього аудиту (контролю); порядку контролю Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за роботою служби внутрішнього аудиту (контролю). Поряд з вирішенням важливого питання контролю є і недоліки проекту: значний вплив державного регулятора на діяльність внутрішньої служби аудиту (контролю):

1. У Розділі II (Організаційна структура та вимоги до служби внутрішнього аудиту (контролю)) в п. 5 – «Інформація про призначену посадову особу служби внутрішнього аудиту (контролю) надсилається до Нацкомфінпослуг у встановленому нею порядку».
2. У Розділі VIII (Контроль Нацкомфінпослуг за роботою служби внутрішнього аудиту (контролю)) в п. 3 «За письмовим запитом Нацкомфінпослуг фінансова установа зобов'язана надати звіт служби внутрішнього аудиту (контролю), а також іншу інформацію з питань компетенції служби внутрішнього аудиту (контролю)».

Вирішення суперечностей можливе за рахунок подання пропозицій щодо вдосконалення нормативного акту до контролюючого органу, а також обговорення Проекту на комітетах ЛСОУ.

Вдосконалення здійснення фінансового контролю, як внутрішнього, так і зовнішнього, дозволить вирішити низку проблем страхового ринку, а також уникнути непередбачуваних витрат, пов'язаних із загостренням ризиків, притаманних діяльності страхових компаній. Достатня капіталізація страховиків та проведення своєчасного контролю є основними факторами управління економічним розвитком компанії та страхового ринку, що дозволить врегулювати питання чисельності страхових компаній, зробити ринок більш прозорим та відкритим для споживачів фінансових послуг.

Список літератури

1. Залетов, О. М. Страховий ринок України: підсумки 6 місяців 2013 р. [Текст] / Олександр Залетов // журнал *Insurance Top* Підсумки 1 півріччя 2013 р. ; [редкол. : О. Залетов, (гол. редактор), М. Бризгалов, Н. Внукова] – К. УНДІ Права та економічних досліджень, 2013. – № 3 (43). – 77 с. ;
2. Інформація про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за квітень 2013 року [Електронний ресурс] / Б. Візіров Голова Нацкомфінпослуг //: інтернет – журнал *форіншурер* [редкол. О. Паращак, Н. Лисенко], розділ *Страховий нагляд*. – К. : 2013 – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/13/06/05/4598>;
3. Проект Закону про внесення змін до деяких законів України та виклад Закону України "Про страхування" у новій редакції від 19. 12. 2011, № 9614;

-
4. Проект розпорядження Нацкомфінпослуг „Про внесення змін до розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 27 листопада 2012 року № 2422 „Про затвердження Правил проведення перевірок (інспекцій) Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг“;
 5. Проект Закону про внесення змін до Закону України "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів" від 15. 05. 2013, № 2007а;
 6. Закон України «Про страхування» від 07. 03. 1996№ 85/96-ВР;
 7. Проект Закону України «Про саморегулюючі організації» від 16. 07. 2009, № 4841;
 8. Проект розпорядження Нацкомфінпослуг «Про затвердження Порядку проведення внутрішнього аудиту (контролю) у фінансових установах» від 10. 10.2013 р.

References

1. Zaletov, A. M. (2013). *Insurance Market in Ukraine : results of 6 months of 2013. Journal of Insurance Top Results* H1 2013, 3 (43), 77.
2. *Information on the activities of the National Commission for the State Regulation of Financial Services Markets, in April 2013. (2013). Forinsurer. Retrieved September 15, 2013, from : <http://forinsurer.com/public/13/06/05/4598>.*
3. *Draft Law on Amending Certain Laws of Ukraine and a statement of the Law of Ukraine "On Insurance" in the new edition of 19.12.2011, № 9614. (2012).*
4. *Draft order Natskomfinposlul "On Amendments to the order of the National Commission for the State Regulation of Financial Services Markets of November 27, 2012 № 2422 " On Approval of the Rules of inspections (inspections) by the National Commission for the State Regulation of Financial Services Markets ". (2012).*
5. *Draft Law on Amending the Law of Ukraine " On mandatory insurance of civil liability of vehicle owners " of 15. 05. 2013, № 2007. (2013).*
6. *Law of Ukraine "On Insurance" from 07.03.1996 85/96-VR number. (1996).*
7. *Draft Law of Ukraine "On the self-regulatory organization" 16.07.2009, № 4841. (2009).*
8. *Draft order Natskomfinposlul "On approval of the Internal Audit Department (control) in financial institutions " 10.10.2013. (2013).*

Стаття надійшла до редакції 30.10.2013 р.

Катерина Петрівна ПРОСКУРА

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри фінансів та кредиту,
Київський економічний інститут менеджменту
вул. Смоленська, 31/33, Київ, 03057, Україна
E-mail: katarinam@ukr.net
Телефон: +380504658204

КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ

Проскура, К. П. Комплексне оцінювання ефективності податкового адміністрування в Україні [Текст] / Катерина Петрівна Проскура // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 330-340. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проблема оцінки та розробки шляхів підвищення ефективності податкового адміністрування досить складна, а тому є предметом дискусій та всебічного аналізу науковців та практиків. На сьогодні в Україні існує низка чинників, які негативно впливають на якість податкового адміністрування. Основними з них є: недосконалість та нестабільність податкового законодавства, поганий фінансовий стан значної кількості платників податків, негативне ставлення і недовіра платників податків до податкових органів, схильність до уникнення сплати податків та ухилення від оподаткування. У статті здійснено кількісну оцінку ефективності податкового адміністрування в Україні на основі запропонованої системи показників. За результатами комплексного оцінювання ефективності податкового адміністрування розраховано його інтегральний показник. Отримані результати дозволять виявити «проблемні місця», що знижують загальний рівень ефективності податкового адміністрування у відповідний період часу. За результатами економіко-математичного моделювання побудовано динамічну модель рівня ефективності податкового адміністрування, яка репрезентує поліноміальну регресію четвертого ступеня й відображає залежність зміни загального рівня ефективності податкового адміністрування у кожному відповідному періоді від рівня узагальнених показників, що складають інтегральний індекс ефективності податкового адміністрування.

Ключові слова: адміністрування податків; контролюючі органи; облік платників податків; податкове консультування; податковий контроль; податкові перевірки; податковий борг; фінансові санкції; пеня.

Екатерина Петровна ПРОСКУРА

КОМПЛЕКСНОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Аннотация

Проблема оценки и разработки путей повышения эффективности налогового администрирования достаточно сложная, а потому является предметом дискуссий и всестороннего анализа ученых и практиков. На сегодня в Украине существует ряд факторов, которые негативно влияют на качество налогового администрирования. Основными из них являются: несовершенство и нестабильность налогового законодательства, плохое финансовое состояние значительного количества налогоплательщиков, негативное отношение и недоверие налогоплательщиков в налоговые органы, склонность к избеганию уплаты налогов и уклонения от налогообложения. В статье проведено количественную оценку эффективности налогового администрирования в Украине на основе предложенной системы показателей. По результатам комплексной оценки эффективности налогового администрирования рассчитано его интегральный показатель. Полученные результаты позволят выявить «проблемные места», снижающие общий уровень эффективности налогового администрирования в соответствующий период времени. По результатам экономико-математического моделирования построено динамическую модель уровня эффективности налогового администрирования, которая представляет полиномиальную регрессию четвертой степени и отражает зависимость

изменения общего уровня эффективности налогового администрирования в каждом соответствующем периоде от уровня обобщенных показателей, составляющих интегральный индекс эффективности налогового администрирования.

Ключевые слова: администрирование налогов; контролирующие органы; учет налогоплательщиков; налоговое консультирование; налоговый контроль; налоговые проверки; налоговый долг; финансовые санкции; пеня.

Kateryna Petrivna PROSKURA

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer, Department of Finance and Credit,
Kyiv Economic Institute of Management
Smolenska str., 31/33, Kyiv, 03057, Ukraine
E-mail: katarinam@ukr.net
Phone: +380504658204

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF EFFECTIVENESS OF TAX ADMINISTRATION IN UKRAINE

Abstract

The problem of assessing and developing ways to improve the efficiency of tax administration is quite complicated, so it is a matter of debate and comprehensive analysis of scholars and practitioners. At present, in Ukraine there are a number of factors affecting negatively the quality of tax administration. The main ones are: imperfect and unstable tax legislation, the poor financial condition of a significant number of taxpayers, negative attitudes and mistrust of the taxpayer to the tax authorities, tendency to avoid paying taxes and tax evasion.

The paper has carried out a quantitative assessment of the effectiveness of tax administration in Ukraine on the basis of the proposed system of indicators. According to the results of a comprehensive evaluation of the effectiveness of the tax administration the integral indicator of the effectiveness of tax administration is calculated. The results will allow to identify "problem areas", which reduce the overall efficiency of the tax administration in the appropriate time period. According to the results of economic and mathematical modeling there has been developed a dynamic model of the level of efficiency of the tax administration, which is a fourth-degree polynomial regression and reflects the dependence of the change in the overall level of efficiency of the tax administration in each appropriate period by the level of generalized indicators that make up the integral index of the effectiveness of tax administration.

Keywords: tax administration; regulatory agencies; registration of taxpayers; tax consulting; tax audit; tax debt; financial sanctions; penalty.

JEL classification: H210

Проблема підвищення ефективності податкового адміністрування є надзвичайно актуальною в сучасних умовах господарювання в Україні, оскільки обсяги податкових надходжень у бюджет значною мірою залежать від ефективності роботи податкових органів у цьому напрямку. На сьогодні в Україні існує низка чинників, які негативно впливають на якість податкового адміністрування. Основними з них є: по-перше, недосконалість та нестабільність податкового законодавства, коли платники податків не встигають адекватно реагувати на постійні зміни в порядку нарахування і сплати податків та надання податкової звітності, а окремі норми податкового законодавства допускають подвійне трактування; по-друге, поганий фінансовий стан значної кількості платників податків, що робить об'єктивно неможливим для них сплачувати податки повною мірою; по-третє, негативне ставлення і недовіра платників податків до податкових органів, схильність до уникнення сплати податків та ухилення від оподаткування.

Проблема оцінки та розробки шляхів підвищення ефективності податкового адміністрування досить складна, а тому є предметом дискусій та всебічного аналізу науковців та практиків. Дискусія ведеться як щодо теоретичних засад побудови ефективної системи податкового адміністрування, так і безпосередньо практичних заходів, реалізація яких дозволить підвищити результативність адміністрування податків в Україні. Вивчення цієї проблеми є предметом дослідження багатьох вітчизняних науковців, серед яких: В. Андрущенко, В. Вишневський, Ю. Іванов, А. Крисоватий, В. Мельник, В. Опарін, А. Соколовська, А. Скрипник, І. Вакулич, В. Коротун та інші [1-6].

Незважаючи на те, що проблемі адміністрування податків присвячені численні публікації, ситуація, що склалася сьогодні у цій сфері, вимагає поглибленого вивчення його результатів за минулі роки та оцінки перспектив підвищення ефективності цієї діяльності контролюючих органів.

Метою статті є комплексна оцінка ефективності податкового адміністрування в Україні за допомогою запропонованої системи показників та розробка моделі рівня ефективності податкового адміністрування, яка відображає залежність зміни загального рівня ефективності податкового адміністрування у кожному відповідному періоді від рівня узагальнених показників, що складають інтегральний індекс ефективності податкового адміністрування.

Податкове адміністрування можна розуміти як механізм управління відносинами у податковій сфері, що виявляється через різні напрями діяльності (адміністративні дії, рішення). Результативність цієї діяльності можна оцінити за допомогою різних показників, які в окремих випадках є незіставними, але можуть бути

виражені кількісно. Тому ефективність податкового адміністрування може бути з'ясована шляхом розрахунку інтегрального (синтетичного) показника, який урахує результативність окремих напрямів діяльності у сфері податкового адміністрування.

Здійснення комплексного оцінювання ефективності податкового адміністрування в Україні буде проводитися на основі запропонованої автором методики оцінки ефективності податкового адміністрування, що передбачає розрахунок сукупності відповідних показників (індикаторів), які мають задовольняти еталонні (ідеальні) значення, які характеризують високу якість (ефективність) податкового адміністрування (таблиця 1).

Таблиця 1. Показники ефективності податкового адміністрування та їх індикативні (еталонні) значення*

Показник	Позначення показника	Еталонне значення
Кобл – узагальнений коефіцієнт оцінки обліку платників податків		
темپ зростання (зниження) кількості платників податків, що обліковуються в органах ДПС	Кобл1	100% і більше
рівень обліку платників податків	Кобл2	Зростає
Ккон – узагальнений коефіцієнт оцінки податкового консультування		
темپ зростання (зниження) кількості наданих податкових консультацій	Ккон1	100% і більше
темп зростання (зниження) кількості розглянутих звернень платників податків	Ккон2	100% і більше
Кпк – узагальнений коефіцієнт оцінки податкового контролю		
коефіцієнт зростання сум donaraxovanih податкових платежів за результатами податкового контролю	Кпк1	100% і більше
рівень результативності податкового контролю	Кпк2	→ min
зменшення (зростання) кількості зареєстрованих злочинів у сфері оподаткування	Кпк3	→ 100%
Кпп – узагальнений коефіцієнт оцінки податкових перевірок		
коефіцієнт зменшення сум податкових платежів, що були безпідставно donaraxovani за результатами податкових перевірок	Кпп1	→ min
коефіцієнт зміни кількості працівників, які ухвалювали незаконні рішення про donaraxuvannya податкових платежів за результатами податкових перевірок	Кпп2	→ min (0)
Калб – узагальнений коефіцієнт оцінки адміністрування податкового боргу		
темپ зростання (зниження) загальної суми податкового боргу	Калб1	→ min (0)
коефіцієнт зростання кількості податкових консультацій щодо процедур погашення податкового боргу	Калб2	100% і більше
рівень погашення податкового боргу	Калб3	→ 100%
Кпс – узагальнений коефіцієнт оцінки призначення санкцій		
коефіцієнт зміни кількості випадків призначення санкцій з порушенням вимог податкового законодавства	Кпс1	→ min (0)
коефіцієнт зміни кількості оскаржених податкових повідомлень-рішень, винесених органами ДПС	Кпс3	→ min (0)
Кнп – узагальнений коефіцієнт оцінки нарахування пені		
рівень сплаченої пені відносно нарахуваної	Кнп1	→ 100%
рівень donaraxuvannya пені	Кнп2	зростає

*Розроблено автором

Розрахуємо кожний з наведених показників з значення у динаміці (2006-2011 рр.), результати наданням оцінки відповідно до еталонного подамо у табличному вигляді.

Таблиця 2. Розрахунок показників ефективності податкового адміністрування в Україні, 2006-2011рр*.

Показник	Еталонне значення	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
темپ зростання (зниження) кількості платників податків, що обліковуються в органах ДПС, % (Кобл1)	100% і більше	100,1	106,9	105,0	99,6	101,0	99,4
рівень обліку податкоспроможних платників податків, % (Кобл2)	зростає	90,5	91,9	96,7	96,8	88,3	86,5
темپ зростання (зниження) кількості наданих податкових консультацій, % (Ккон1)	100% і більше	92,8	107,7	125,2	74,4	106,3	158,7
темп зростання (зниження) кількості розглянутих звернень платників податків, % (Ккон2)	100% і більше	100,0	110,5	77,3	106,1	133,1	119,2
рівень результативності податкового контролю, % (Кпк1)	100% і більше	99,3	79,6	143,2	175,1	156,2	41,5
зменшення (зростання) кількості зареєстрованих злочинів у сфері оподаткування, % (Кпк2)	→ min	120,3	94,8	83,5	82,6	116,0	98,2
питома вага кількості кримінальних справ, переданих до суду органами податкової міліції, у загальній кількості порушених справ,% (Кпк3)	→ 100%	61,3	64,0	61,0	70,3	62,8	59,4
коефіцієнт зміни сум податкових платежів, що були безпідставно донараховані за результатами податкових перевірок(Кпп1)	→ min	1,1	0,5	2,4	3,2	1,7	0,1
коефіцієнт зменшення кількості працівників, які ухвалювали незаконні рішення про донарахування податкових платежів за результатами податкових перевірок (Кпп2)	→ min (0)	91,5	81,4	151,4	92,5	36,7	94,4
темп зростання (зниження) загальної суми податкового боргу, % (Калб1)	→ min (0)	71,9	95,2	116,6	120,5	140,6	91,2
коефіцієнт зростання кількості податкових консультацій щодо процедур погашення податкового боргу,% (Калб2)	100% і більше	96,7	104,2	124,3	62,3	235,4	73,3
рівень погашення податкового боргу, % (Калб3)	→ 100%	91,5	74,2	86,8	31,2	21,5	40,0
коефіцієнт зміни кількості випадків призначення санкцій з порушенням вимог податкового законодавства, % (Кпс1)	→ min (0)	79,4	110,3	78,9	81,3	82,4	136,2
коефіцієнт зміни кількості оскаржених податкових повідомлень-рішень, винесених органами ДПС, % (Кпс3)	→ min (0)	98,7	126,1	100,7	112,9	111,7	113,7
рівень сплаченої пені відносно нарахованої, % (Кнп1)	→ 100%	33,5	22,1	22,0	16,2	9,6	22,7
рівень донарахування пені,% (Кнп2)	зростає	84,1	80,6	71,4	59,6	60,9	70,2

*Розраховано автором на підставі даних ДПСУ

За результатами проведеного аналізу можна зробити певні висновки.

Так показник темп зростання (зниження) кількості платників податків, що обліковуються в органах ДПС задовольняє своє еталонне значення лише у 2006-2008 рр. і 2010 р., рівень обліку

податкоспроможних платників податків – у 2006-2009 рр., у 2010р. і 2011р. спостерігається зниження його рівня відносно минулих років.

Динаміку коефіцієнтів оцінки обліку платників податків зображено на рис. 1.

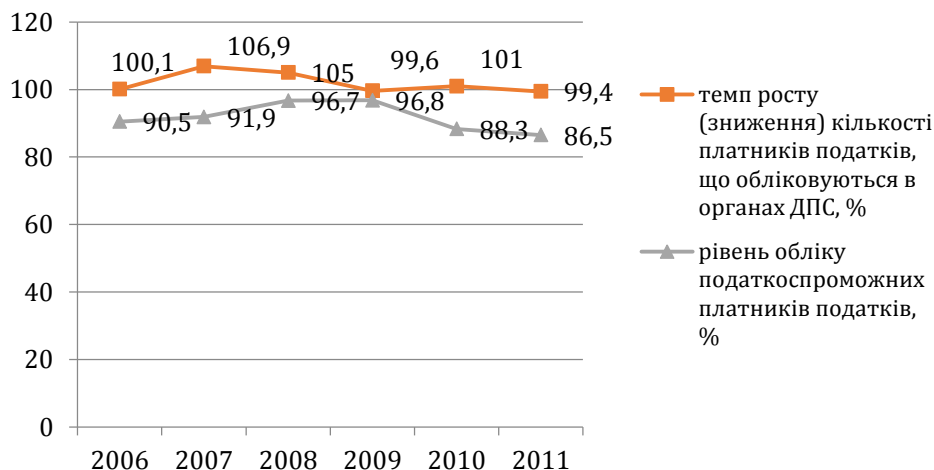


Рис. 1. Динаміка коефіцієнтів оцінки обліку платників податків податковою службою в Україні, 2006-2011рр., %

Такий показник, як темп зростання (зниження) кількості наданих податкових консультацій, задовольняє своє еталонне значення у 2007-2008рр. і 2010-2011рр., темп зростання (зниження) кількості розглянутих звернень платників податків – у 2006-2007рр., 2009-2011рр.,

найкраще значення на рівні 133,1% спостерігалось у 2010р., найменше (не задовольняє еталонне значення) – 77,3% – у 2008 р.

Динаміку коефіцієнтів оцінки податкового консультування наведено на рис. 2.

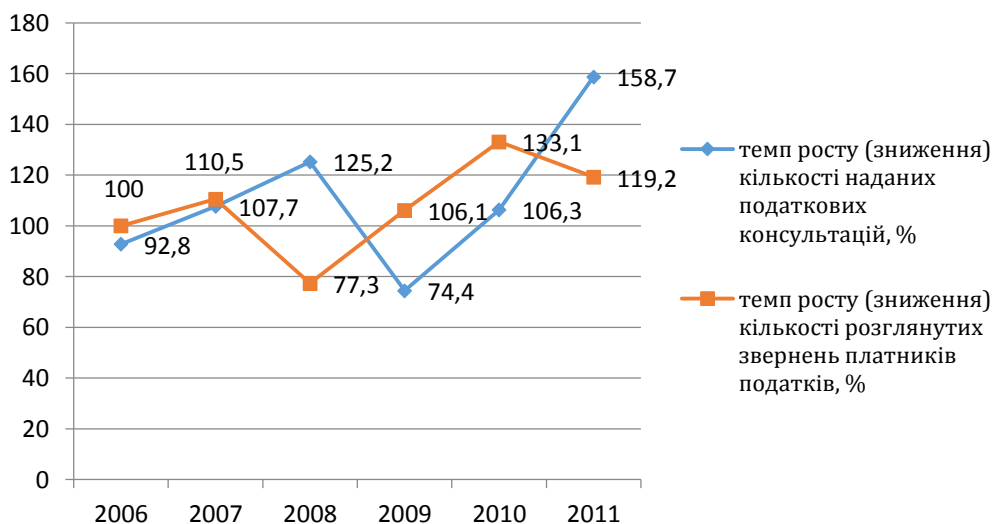


Рис. 2. Динаміка коефіцієнтів оцінки податкового консультування в Україні, 2006-2011рр., %

Показник рівня результативності податкового контролю є задовільним відносно еталонного значення у 2008-2010рр., з максимальним значенням на рівні 175,1% у 2009 р., але у 2011р. цей показник демонструє своє мінімальне

значення – 41,5%, що свідчить про стрімке падіння результативності податкового контролю у цьому періоді; показник зменшення (зростання) кількості зареєстрованих злочинів у сфері оподаткування можна вважати задовільним

протягом 2006-2009 рр. й у 2011р., оскільки його значення зменшувалося кожного наступного року відповідно до попереднього; питома вага кількості кримінальних справ, переданих до суду органами податкової міліції, у загальній кількості порушених справ має найбільш задовільне значення щодо еталонного лише у 2009р. – 70,3%, у 2010-2011р. – зменшується до 59,4%, тобто

протягом всього аналізованого періоду часу (за винятком 2009р.) цей показник не задовольняє еталонний рівень із значним розривом у значеннях, що свідчить про низький рівень ефективності роботи підрозділів юридичної служби податкових органів, тобто необхідним є модернізація її діяльності. Динаміку коефіцієнтів оцінки податкового контролю зображено на рис. 3.



Рис. 3. Динаміка коефіцієнтів оцінки податкового контролю в Україні, 2006-2011рр., %

Коефіцієнт зміни сум податкових платежів, що були безпідставно донараховані за результатами податкових перевірок, має значення найбільш наближене до еталонного лише у 2011р., в інші роки – значно відхилене від еталонного; коефіцієнт зміни кількості працівників, які ухвалювали незаконні рішення про донарахування податкових платежів за результатами податкових перевірок – значно відрізняється від свого еталонного значення протягом всього аналізованого періоду. Таким чином, обидва показники, які характеризують оцінку результативності податкових перевірок, є незадовільними відносно своїх еталонних значень, що свідчить про наявність проблем у контрольно-перевірковій роботі податкових органів. Динаміку коефіцієнтів оцінки податкових перевірок наведено на рис. 4.

Значення показника темпу зростання (зниження) загальної суми податкового боргу є незадовільним відносно еталонного значення протягом усього аналізованого періоду; коефіцієнт зростання кількості податкових консультацій щодо процедур погашення податкового боргу є задовільним у 2007-2008рр. та у 2010р. з максимальним значенням у 235,4%; при цьому рівень погашення податкового боргу також є

незадовільним щодо еталонного рівня, максимально наближене значення у 91,5% зафіксовано у 2006р., з 2007р. цей показник стрімко знижується аж до 2010р., у 2011 р. підвищується до рівня 40%, що значно менше еталонного рівня.

Динаміку коефіцієнтів оцінки адміністрування податкового боргу зображено на рис. 5.

Коефіцієнт зміни кількості випадків призначення санкцій з порушенням вимог податкового законодавства та коефіцієнт зміни кількості оскаржених податкових повідомлень-рішень, винесених органами ДПС, є незадовільними і значно відрізняються від своїх еталонних значень, при цьому у 2011р. ці показники максимально віддалено від них, що свідчить про зниження рівня ефективності позовної роботи з боку податкових органів. Динаміку коефіцієнтів оцінки призначення санкцій демонструє рис. 6.

Показник рівня сплаченої пені відносно нарахованої жодного року з аналізованих не задовольняє своє еталонне значення, а значення рівня донарахування пені можна вважати задовільним лише у 2010р., оскільки у цьому році спостерігалось його зростання відносно попереднього року на 1,3%.

Динаміку коефіцієнтів оцінки нарахування пені зображено на рис. 7.

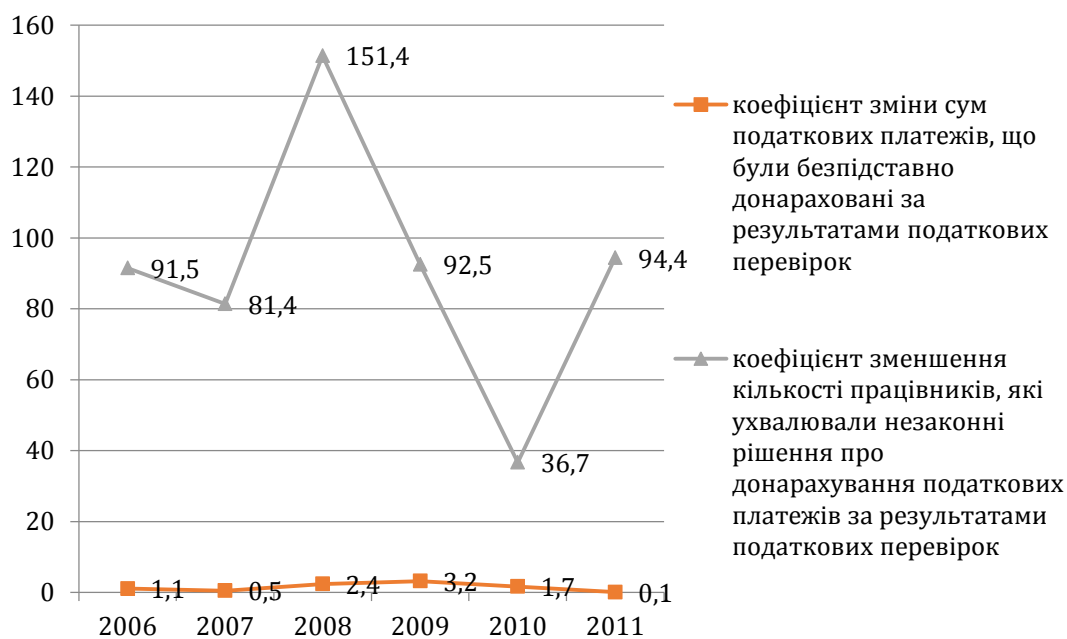


Рис. 4. Динаміка коефіцієнтів оцінки податкових перевірок в Україні, 2006-2011рр., %

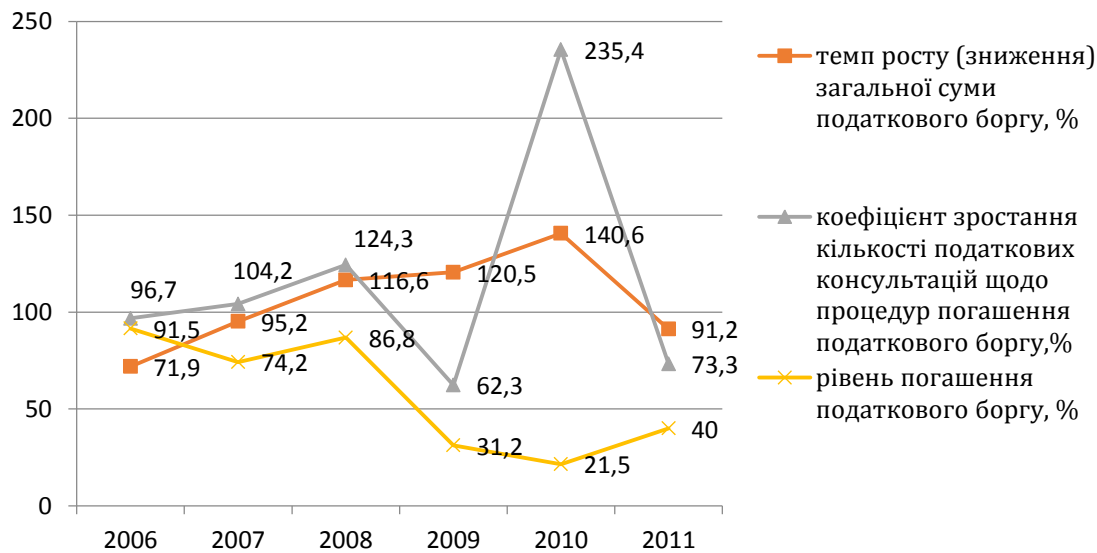


Рис. 5. Динаміка коефіцієнтів оцінки адміністрування податкового боргу в Україні, 2006-2011рр., %

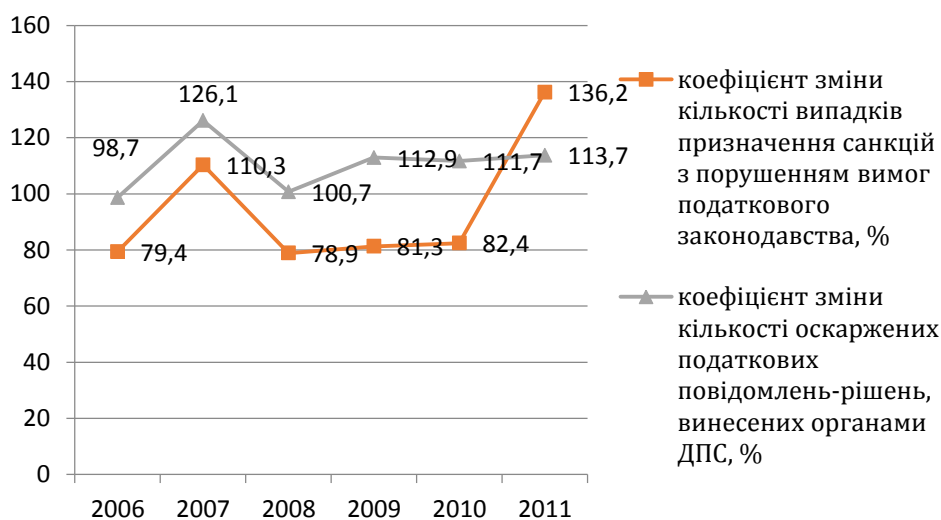


Рис. 6. Динаміка коефіцієнтів оцінки призначення санкцій, 2006-2011рр., %

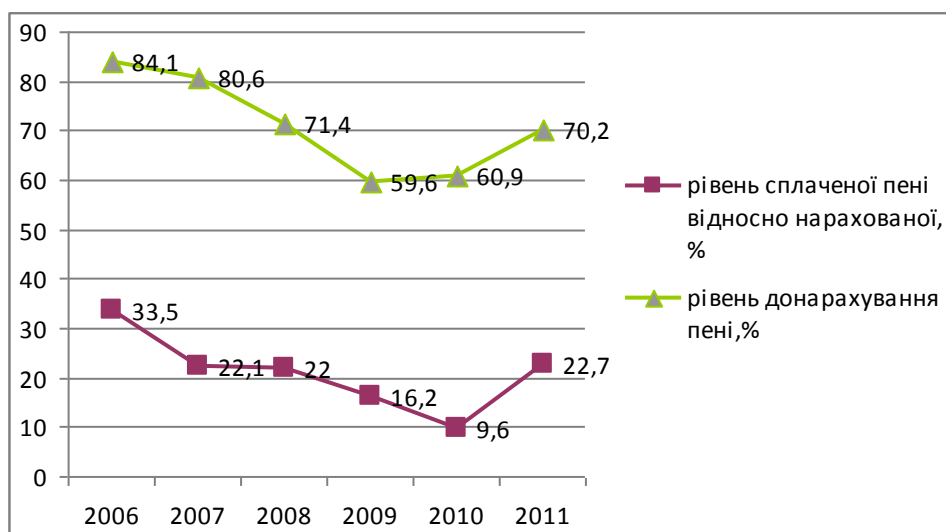


Рис. 7. Динаміка коефіцієнтів оцінки нарахування пені, 2006-2011рр., %

На підставі розрахованих та оцінених показників розрахуємо узагальнені показники ефективності податкового адміністрування з метою їх подальшого агрегування й розрахунку інтегрального показника ефективності податкового адміністрування.

Оскільки ефективність податкового адміністрування характеризується множиною ознак, у нашому аналізі їх виділено 17 ($m=17$), а при упорядкуванні одиниць сукупності виникає необхідність агрегування усіх ознак множини в одну інтегральну оцінку.

Агрегування ознак ґрунтується на так званій теорії «адитивної цінності», згідно з якою цінність цілого дорівнює сумі цінностей його складових.

Якщо ознаки множини мають різні одиниці вимірювання, то адитивне агрегування потребує приведення їх до однієї основи, тобто попередньої нормалізації. Вектор первинних ознак $[x_1, x_2, \dots, x_m]$ замінюється вектором нормалізованих значень $[z_1, z_2, \dots, z_m]$.

На практиці застосовують різні способи нормалізації. Усі вони ґрунтуються на порівнянні емпіричних значень показника x_i з певною величиною a .

Якщо x_{ij} – деякі показники, $j=1, \dots, m$; $i=1, \dots, n$, які в сукупності характеризують певний напрям діяльності, то інтегральний показник повинен мати вигляд лінійної згортки:

$$I_i = \sum a_{ij} z_{ij} \quad (1)$$

де a_{ij} - вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску j -го показника в інтегральний показник певного напрямку діяльності;

z_{ij} – нормалізовані значення вхідних показників X_{ij} .

Цей індекс дорівнює 1 тоді, коли всі x_{ij} набувають «найкращих», або оптимальних, значень, і 0 тоді, коли всі показники «найгірші».

Кожен із z_{ij} є нормалізованим, тобто $0 \leq z_i \leq 1$, причому $z_{ij} = 1$ відповідає оптимальному значенню, а $z_{ij} = 0$ – найгіршому.

У нашому випадку складність розрахунків полягає в тому, що показники, обрані нами для оцінки ефективності податкового адміністрування, є не тільки різноспрямованими між собою, а й різноспрямованими відносно своїх еталонних значень, оскільки одні з них за еталонними значеннями мають або зростати, або мають набувати значення 100% і більше, а інші – навпаки – набувають мінімальних значень (або наближаються до нуля). Тобто наші x_{ij} – показники ефективності податкового адміністрування в Україні, наведені у таблиці 4. 29, по яких необхідно

провести процедуру нормування з метою розрахунку узагальнених показників X_i ($i = 7$) для їх подальшого групування у єдиний інтегральний показник ефективності податкового адміністрування I_i .

Нормалізовані значення узагальнених показників X_i отримуємо двома способами:

- як добуток нормованих показників, що його складають. У нашому випадку існує можливість отримання нульового значення показника, якщо хоч один з показників дорівнював нулю, тобто ефективність роботи по цьому напрямку є нульовою, така оцінка є достатньо «жорсткою», проте дозволяє виявити весь проблемний напрямок;
- як середнє арифметичне нормованих показників, що його складають, така нормалізація дозволить уникнути нульових значень показників у ході аналізу.

Вагові коефіцієнти a_{ij} приймає різнозначними між собою, тобто приймаємо всі напрямки діяльності в межах податкового адміністрування рівнозначними. Узагальнені нормовані коефіцієнти ефективності податкового адміністрування наведено у табл. 3.

Таблиця 3. Узагальнені нормовані коефіцієнти ефективності податкового адміністрування, 2006-2011рр. *

Показник – z_{ij}	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Узагальнений НОРМОВАНИЙ коефіцієнт $K_{обл_норм}$ ЯК ДОБУТОК	0,8288	0,8988	0,9290	0,8821	0,8159	0,7867
Узагальнений НОРМОВАНИЙ коефіцієнт $K_{обл_норм}$ ЯК СЕРЕДНЄ АРИФМЕТИЧНЕ	0,9104	0,9485	0,9638	0,9396	0,9035	0,8872
Узагальнений $K_{кон_норм}$ ЯК ДОБУТОК	-	0,5634	0,4582	0,3737	0,6698	0,8956
Узагальнений $K_{кон_норм}$ ЯК СЕРЕДНЄ АРИФМЕТИЧНЕ	-	0,7544	0,6848	0,6330	0,8349	0,9478
Узагальнений $K_{пк_норм}$ ЯК ДОБУТОК	0,5297	0,4252	0,7680	0,9317	0,8327	0,2224
Узагальнений $K_{пк_норм}$ ЯК СЕРЕДНЄ АРИФМЕТИЧНЕ	0,8335	0,7964	0,9188	0,9770	0,9416	0,7250
Узагальнений $K_{пп_норм}$ ЯК ДОБУТОК	0,2537	0,3894	0,0000	0,0000	0,3375	0,3605
Узагальнений $K_{пп_норм}$ ЯК СЕРЕДНЄ АРИФМЕТИЧНЕ	0,5184	0,6522	0,1292	0,1947	0,6015	0,6672
Узагальнений НОРМОВАНИЙ коефіцієнт $K_{алб_норм}$ ЯК ДОБУТОК	0,1837	0,1061	0,0782	0,0118	0,0000	0,0438
Узагальнений НОРМОВАНИЙ коефіцієнт $K_{алб_норм}$ ЯК СЕРЕДНЄ АРИФМЕТИЧНЕ	0,6048	0,5025	0,5222	0,2399	0,4050	0,3542
Узагальнений НОРМОВАНИЙ коефіцієнт $K_{пс_норм}$ ЯК ДОБУТОК	0,0906	0,0000	0,0847	0,0422	0,0451	0,0000
Узагальнений НОРМОВАНИЙ коефіцієнт $K_{пс_норм}$ ЯК СЕРЕДНЄ АРИФМЕТИЧНЕ	0,3172	0,0951	0,3111	0,2539	0,2546	0,0492
Узагальнений НОРМОВАНИЙ коефіцієнт $K_{нп_норм}$ ЯК ДОБУТОК	0,2817	0,1781	0,1571	0,0966	0,0585	0,1594
Узагальнений НОРМОВАНИЙ коефіцієнт $K_{нп_норм}$ ЯК СЕРЕДНЄ АРИФМЕТИЧНЕ	0,5880	0,5135	0,4670	0,3790	0,3525	0,4645
Узагальнений НОРМОВАНИЙ коефіцієнт $K_{обл_норм}$ ЯК ДОБУТОК	0,8288	0,8988	0,9290	0,8821	0,8159	0,7867
Узагальнений НОРМОВАНИЙ коефіцієнт $K_{обл_норм}$ ЯК СЕРЕДНЄ АРИФМЕТИЧНЕ	0,9104	0,9485	0,9638	0,9396	0,9035	0,8872

*Розраховано автором

Отримані результати дозволяють виявити «проблемні місця», що знижують загальний рівень ефективності податкового адміністрування у відповідний період часу. Про це свідчить нульове значення відповідного узагальненого показника, розрахованого як добуток складових показників. Так у 2008-2009рр. негативний вплив на ефективність податкового адміністрування справила контрольно-перевіркова робота органів

податкової служби в частині низького рівня здійснених податкових перевірок, у 2010р. – низька ефективність адміністрування податкового боргу, у 2007р. та у 2011р. – низька ефективність позовної роботи в частині призначення санкцій.

На підставі отриманих даних стає можливим розрахунок інтегрального показника ефективності податкового адміністрування I_i (табл. 4).

Таблиця 4. Інтегральний показник ефективності податкового адміністрування в Україні, 2006-2011р. *

Показник – I_i	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Інтегральний показник ефективності податкового адміністрування	-	60,89	57,10	51,67	61,34	58,50

*Розраховано автором

Нагадаємо, що найвищий рівень інтегрального показника ефективності податкового адміністрування досягається при значенні $I_i = 1$ (або 100%). Отримані дані демонструють різноспрямовану динаміку показника ефективності податкового адміністрування у 2007-2011рр. : з 2007-2009рр. відбулося його поступове зниження на 9,22%, у 2010р. – значення показника сягнуло 61,34% проти 51,67 у 2009р., проте у 2011р. рівень ефективності податкового адміністрування знизився до 58,5%, що на 2,84% менше до попереднього року.

За результатами економіко-математичного моделювання нами побудовано динамічну модель рівня ефективності податкового адміністрування, яка утворює поліноміальну регресію четвертого ступеня й відображає залежність зміни загального рівня ефективності податкового адміністрування у кожному відповідному періоді від рівня узагальнених показників, що складають інтегральний індекс ефективності податкового адміністрування (рис. 8):

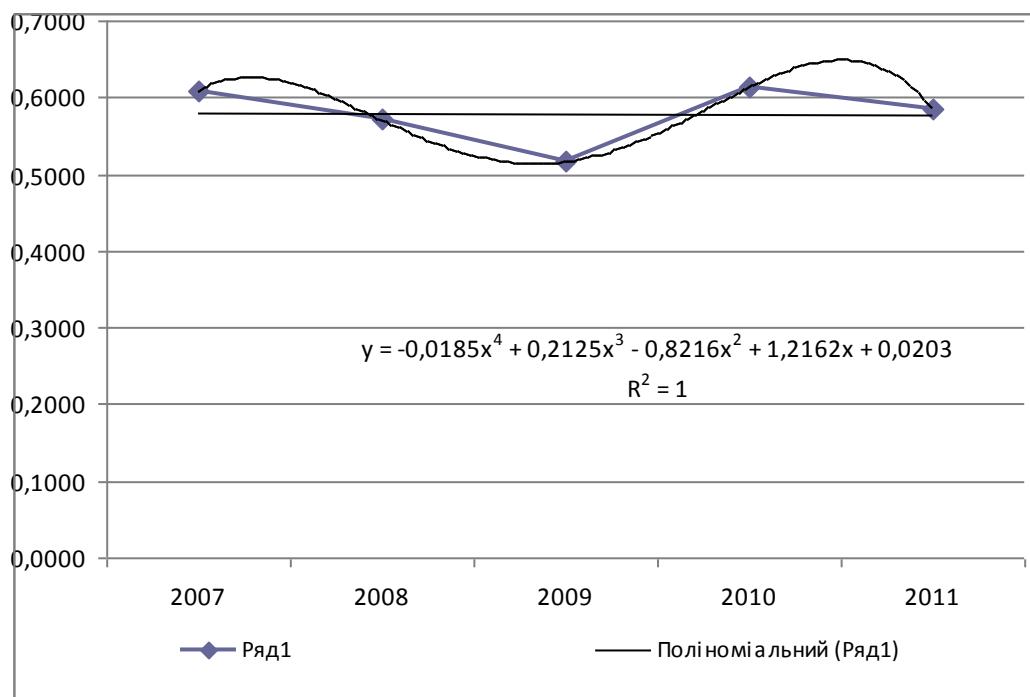


Рис. 8. Модель рівня ефективності податкового адміністрування

В умовах посткризового розвитку, який тенденціями у бюджетній сфері, викликаними супроводжується значними деструктивними негативними фінансовими результатами

більшості платників, особливої актуальності набуває проблема формування ефективних механізмів так званого "розумного" податкового адміністрування. Такі механізми мають передбачати постійний моніторинг за процесами оподаткування на основі сучасних інформаційних технологій, своєчасне реагування на виявлені відхилення, вжиття результативних та ефективних адміністративних дій та ухвалення рішень, що спрямовані на забезпечення належних за обсягом та своєчасних за строком податкових доходів за рахунок усіх визначених законодавством джерел.

За результатами комплексного оцінювання ефективності податкового адміністрування розраховано його інтегральний, який містить узагальнений коефіцієнт оцінки обліку платників податків, узагальнений коефіцієнт оцінки податкового консультування, узагальнений коефіцієнт оцінки податкового контролю, узагальнений коефіцієнт оцінки податкових перевірок, узагальнений коефіцієнт оцінки адміністрування податкового боргу, узагальнений

коефіцієнт оцінки призначення санкцій, узагальнений коефіцієнт оцінки нарахування пені. Отримані результати дозволять виявити «проблемні місця», що знижують загальний рівень ефективності податкового адміністрування у відповідний період часу. На цій підставі можна стверджувати, що в контексті загальної модернізації діяльності податкової служби, першочергових заходів вимагають саме зазначені види робіт з метою підвищення рівня ефективності податкового адміністрування загалом.

За результатами економіко-математичного моделювання побудовано динамічну модель рівня ефективності податкового адміністрування, яка утворює поліноміальну регресію четвертого ступеня й відображає залежність зміни загального рівня ефективності податкового адміністрування у кожному відповідному періоді від рівня узагальнених показників, що складають інтегральний індекс ефективності податкового адміністрування.

Список літератури

1. Андрущенко, В. Л. Економічні та позаекономічні аспекти оподаткування [Текст] / В. Л. Андрущенко, Ю. І. Ляшенко // *Фінанси України*. – 2005. – №1. – С. 36-44.
2. *Податковий менеджмент [Текст]: підручник* / Ю. Б. Іванов [та ін.]. – К.: Знання, 2008. – 526 с.
3. Крисоватий, А. І. *Планування та прогнозування податкових надходжень [Текст]: навч. посіб.* / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма, В. В. Маслій; Терноп. нац. екон. ун-т, Ф-т фінансів. – Т.: ТНЕУ, 2011. – 260 с.
4. Мельник, В. М. *Проблеми технології адміністрування основних бюджетоутворюючих податків в Україні [Текст]* / В. М. Мельник // *Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців*. – 2007. – №(10) 47. – С. 13-25.
5. Скрипник, А. В. *Вплив непрямих податків на фінансовий стан підприємства в умовах фінансової кризи [Текст]* / А. В. Скрипник, К. П. Проскура // *Науковий вісник Національного університету Державної податкової служби України (економіка, право)*. – 2009. – № 1(44). – С. 98-107.
6. Соколовська, А. М. *Основи теорії податків [Текст]: [навчальний посібник]* / А. М. Соколовська. – К.: Кондор, 2010. – С. 326.

References

1. Andrushchenko, V. L., Liashenko, Iu. I. (2005). *Economic and non-economic aspects of taxation [Ekonomicchni ta pozaekonomichni aspekty opodatkuvannia]*. *Finansy Ukrainy (Finance of Ukraine)*, 1, 36-44.
2. Ivanov, Iu. B. (2008). *Tax management [Podatkovyi menedzhment]*. Kyiv: Knowledge.
3. Krysovatyi, A. I., Kizyma, A. Ia., & Maslii, V. V. (2011). *Planning and forecasting tax revenues [Planuvannia ta prohnozuvannia podatkovykh nadkhodzhen]*. Ternopol.: Ternopol National Economic University.
4. Melnyk, V. M. (2007). *Problems of major budget-forming taxes management technology in Ukraine [Problemy tekhnolohii administruvannia osnovnykh biudzhetooutvoruiuchykh podatkov v Ukraini]* // *Scientific Bulletin. Odessa State Economic University. National Association of Young Scientists (Naukovyi visnyk. Odeskyi derzhavnyi ekonomichnyi universytet. Vseukrainska asotsiatsiia molodykh naukovtsiv)*, 10 (47), 13-25.
5. Skrypnyk, A. V., Proskura, K. P. (2009). *Effect of indirect taxes on the financial position of the company in the conditions of financial crisis [Vplyv nepriamykh podatkov na finansovyi stan pidpriemstva v umovakh finansovoi kryzy]*. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu Derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy (ekonomika, pravo) (Scientific Bulletin of the National University of State Tax Service of Ukraine (economics, law)*, 1(44), 98-107 (in Ukr).
6. Sokolovska, A. M. (2010). *Basic theory of taxes [Osnovy teorii podatkov]*. Kyiv: Condor.

Стаття надійшла до редакції 12.09.2013 р.

Ігор Федорович СТЕФАНІВ

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46000, Україна
E-mail: sifftern@gmail.com
Телефон: +380989244571

МЕТОДИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Стефанів, І. Ф. *Методи інтенсифікації інвестиційних процесів в Україні* [Текст] / Ігор Федорович Стефанів // *Економічний аналіз* : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 341-346. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито сутність процесів формування стійкого ефективного інвестиційного середовища в Україні. Проаналізовано фактори, що знижують рівень інвестиційної активності суб'єктів господарювання. Сформувано основні принципи інтенсифікації інвестиційних процесів. Окреслено необхідність розвитку методів та форм диверсифікації фінансових ресурсів. Зокрема увага акцентується на проблемах вибору типу інвестиційних ресурсів та методів їх управління у процесі реалізації різномірних інвестиційних завдань. Запропоновано напрямки удосконалення механізму використання залучених фінансових ресурсів за рахунок методів їх концентрації та дисперсії. Описано критерії оптимального рівня прибутковості інвестиційної діяльності, а також фактори, що впливають на обсяги власних інвестиційних ресурсів суб'єктів господарювання.

Ключові слова: *інвестиції; фінансові ресурси; грошові потоки; методи управління активами.*

Игорь Федорович СТЕФАНИВ

МЕТОДЫ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ

Аннотация

Раскрыта сущность процессов формирования устойчивой эффективной инвестиционной среды в Украине. Проанализированы факторы, снижающие уровень инвестиционной активности субъектов хозяйствования. Раскрыты основные принципы интенсификации инвестиционных процессов. Обозначенная необходимость развития методов и форм диверсификации финансовых ресурсов. В частности внимание акцентируется на проблемах выбора типа инвестиционных ресурсов и методов их управления в процессе реализации разнородных инвестиционных задач. Сформированы направления совершенствования механизма использования привлеченных финансовых ресурсов за счет методов их концентрации и дисперсии. Описаны критерии оптимального уровня доходности инвестиционной деятельности, а также факторы, влияющие на объемы собственных инвестиционных ресурсов субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: *инвестиции; финансовые ресурсы; денежные потоки; методы управления активами.*

Igor Fedorovych STEFANIV

PhD in Economics, Associate Professor,
Lecturer, Department of Finance and Insurance Entities,
Ternopil National Economic University
Lvivska str., 11, Ternopil, 46000, Ukraine
E-mail: sifftern@gmail.com
Phone: +380989244571

Abstract

There has been carried out the research of the nature of the formation of sustainable and efficient investment environment in Ukraine. Factors that reduce the level of investment activity of entities are determined. Basic principles of the investment processes are illuminated. Needs to develop methods and forms of diversification of financial resources are outlined. In particular, the paper focuses on the problems of selecting the type of investment resources and their management practices in the implementation of diverse investment objectives. There have been offered the direction of improving the mechanism that involve the use of financial resources due to their methods of concentration and dispersion. The criteria of the optimum rate of return of investment, as well as factors that influence the amount of own investment resources of economic entities are described.

Keywords: investment; financial resources; cash flow; asset management techniques.

JEL classification: G11

Необхідність інтенсифікації інвестиційних процесів в Україні є сьогодні незаперечним фактом. Прагнення до удосконалення виробничих систем, створення стійкого економічного середовища, розвитку інформаційного та фінансового сектору економіки зумовлюють необхідність формування умов для ефективного управління наявними ресурсами.

Практика економічного розвитку країн Європи свідчить про те, що поява інвесторів, котрі швидко здатні трансформувати власні ресурси у інвестиційні активи і спрямувати їх у виробництво є важливим фактором економічного зростання. Особливої цінності набувають інвестиційні ресурси для тих країн, що потребують різкої зміни типу та форм вияву виробничих відносин у процесі розвитку власної економіки.

У наш час незаперечним фактом є те, що вітчизняна економічна система в Україні є вкрай неефективною, і, як результат, обсяги виробництва товарів та послуг постійно знижуються, їх якість погіршується, скорочується асортимент товарної продукції, комерційна діяльність банківських установ спрямована лише на кредитування споживчого сектору економіки, фінансові компанії не мають достатнього обсягу ресурсів на інвестиційні цілі, підприємства відчують постійну нестачу грошових ресурсів, зарубіжні інвестори скорочують обсяги власної діяльності на ринку України. Потрібні інші форми та методи регулювання економічних процесів, які повинні сприяти підвищенню ефективності функціонування суб'єктів господарювання. А звідси актуальними є дослідження, що спрямовані на удосконалення системи управління інвестиційним середовищем в Україні.

Теоретико-методологічні аспекти управління інвестиційними процесами є предметом

дослідження вітчизняних вчених, а саме О. Барановського, Д. Ваньковича, Б. Данилишина, Н. Демчишак, Я. Жаліло, Т. Кліменко, Л. Костирко, М. Крупки, І. Крючкової та інших. Проте і до сьогодні не сформовані загальні критерії ефективності функціонування інвестиційної системи України.

Метою нашої роботи є формування напрямків інтенсифікації інвестиційних процесів в Україні.

Обсяги інвестиційних ресурсів, що залучаються в економіку окремої країни, їх структура визначаються насамперед рівнем ефективності функціонування економічної системи та методами управління інвестиційною активністю. Упродовж тривалого періоду часу між науковцями точаться диспути з приводу того, яким повинно бути інвестиційне середовище в Україні і як саме його потрібно реформувати. Значна кількість вчених притримується точки зору, що відправним моментом покращення інвестиційного клімату в Україні є нормалізація політичної ситуації, формування необхідних умов для активізації суб'єктів господарювання та підвищення ефективності управління фінансовими активами[9].

Створення ефективної інвестиційної системи в Україні передбачає формування для суб'єктів господарювання можливостей раціонального розміщення наявних ресурсів. Своєчасні та чітко прораховані прибуткові інвестиційні проекти сприятимуть вирішенню значного кола соціальних, економічних завдань і супроводжуватимуть процеси стабілізації і розвитку економіки. Оскільки будь-які комерційні інвестиції у виробництво передбачають отримання прибутку, то процеси інтенсифікації економічної системи повинні стати проміжною ланкою між інвестуванням та його результатами.

Важливим є те, що інвестиції повинні бути спрямованими насамперед на розвиток виробничих систем, створення новітніх виробничих потужностей. При цьому економічно вигідним буде інвестування, що пов'язане з отриманням середньогалузевого рівня рентабельності за оптимального рівня ризику.

Рівень активізації економічних процесів у країні можна оцінювати за показниками інвестиційної активності. Саме вона характеризує можливості інвесторів залучати власні ресурси у виробничі системи певної країни. Узагальнена оцінка результатів інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання на мікрорівні може надати більш точну картину стану розвитку та інтенсифікації виробничих систем. Високий рівень інвестиційної активності – це основна риса економіки, що швидко розвивається. На його величину впливає значна кількість факторів, серед яких потрібно виділити:

- рівень розвитку виробничих, фінансових, економічних відносин;
- тип економічної системи;
- форми та методи управління економікою;
- тип економічних процесів, що відбуваються на макрорівні;
- кон'юнктура внутрішнього та зовнішніх ринків.

Величина рівня інвестиційної активності суб'єктів господарювання безпосередньо впливає на стан економічного розвитку як окремої галузі економіки, так і на економічну систему країни загалом. Результатом підвищення рівня активності є збільшення обсягів залучених ресурсів у виробництво, що стимулює процеси економічного зростання. З іншого боку, зростання обсягів інвестиції у країну призводить до здешевлення ресурсів, а ефект масштабу виробництва додатково підвищує прибутковість інвестицій.

Серед науковців існує точка зору, що для тривалого економічного зростання обсяги інвестиційних ресурсів суб'єктам господарювання варто утримувати на рівні 10-15% від валового доходу. Проте такий підхід є не завжди правильним, оскільки за постійного збільшення інвестицій у виробничі об'єкти, величина доходу від таких операцій з певного періоду часу буде знижуватися. Для інвестора значно важливішим є не обсяг інвестицій, а ефективність їх використання в розрахунку на 1 грн. вкладених ресурсів та тип стратегічного їх розміщення. Надлишок ресурсів, як і їх нестача, знижують рівень дохідності фінансових операцій. Рациональна інвестиційна політика суб'єктів господарювання, навіть за мінімально можливого обсягу залучених ресурсів, може призвести до значного позитивного результату[9].

В Україні якомога швидше необхідно створити такі умови для інвесторів, щоб активізувати процеси припливу фінансових активів, їх концентрації і трансформації у ресурси для наукового, інформаційного та виробничого сектору, допоки їх потенціал є ще не повністю втраченим. Якщо екстраполювати процеси розвитку України із минулого в теперішнє, то можна зробити наступний висновок: для розвитку економічної системи України, її виробничої складової, збереження наукового та інноваційного потенціалу потрібен оптимальний обсяг фінансових ресурсів, величина якого повинна забезпечувати постійний та прийнятний для інвестора рівень дохідності. При цьому необхідно здійснити формування ефективної інформаційної системи забезпечення виробничої діяльності, запровадити відповідні форми захисту вітчизняного ринку від конкуренції аж до того моменту, поки вітчизняні виробники не сформуєть нові виробничі традиції, продукти, що матимуть високий рівень якості та вартості на ринку. Тільки так можна підвищити рівень виробничих відносин та нормалізувати економічні процеси в Україні. Щоб досягнути цього, необхідно створити усі умови, щоб товаровиробники могли акумулювати у необхідних обсягах фінансові ресурси та ефективно розпоряджатися ними. В іншому випадку суб'єкти господарювання не зможуть повністю реалізувати власні можливості.

Сьогодні значна кількість країн світу прагне збільшувати обсяги іноземних інвестицій. При цьому варто пам'ятати, що, беручи участь у процесах перерозподілу ресурсів, товаровиробники значною мірою є залежними від цілей стратегічних інвесторів, типу їх поведінки, форм управління капіталом, ментальних рис, обсягів інвестицій. Для того, щоб ефективно управляти зовнішнім тиском та уникати надмірного його рівня, варто сформувати структурно-логістичну систему видової диверсифікації інвестиційних ресурсів, у якій увагу варто звернути на наступне. Оскільки прямі інвестиції мають незначний рівень мобільності і використовуються упродовж тривалого часу, то вони є стабілізатором прибутковості окремих виробництв та галузей економіки. Ці ресурси не здатні у короткотерміновий період часу швидко інтенсифікувати економічну систему, рівень їх доходності є незначними, вони не сприяють різкому пришвидшенню кругообігу ресурсів, результат очікується упродовж тривалого періоду часу. Такий вид інвестицій спрямовується у сформовані виробничі об'єкти, які поступово розвиваються.

Для виробників це надзвичайно вигідний тип ресурсів. Вони знаходяться в обороті підприємства тривалий період часу і за стабільного економічного середовища та ефективної системи

менеджменту здатні мінімізувати ризики комерційної діяльності, якщо ефективною є інформаційна складова інвестиційних процесів. Разом із фінансовими ресурсами інвестор привносить у виробництво і власні технології управління факторами виробництва, інформацією. А отже, разом із інвестиціями приходить у країну і наявний виробничий досвід та апробовані методи управління активами. Проте значний обсяг іноземних інвестицій створює можливості зміни напрямку розвитку виробничих систем у бік потреб інвесторів, що не завжди збігатиметься із стратегічними цілями розвитку виробника.

Для кожного конкретного інвестора, з одного боку, прямі інвестиції є джерелом збагачення, контролю над об'єктом інвестування, а з іншого, джерелом підвищеного ризику. Інвестуючи активи на тривалий період часу в певний об'єкт, інвестор, за умов стабільного економічного середовища, стабілізує власний дохід, забезпечує собі іманентний стан. Але, з іншого боку, приймає в управління різномірні ризики, що пов'язані із фактором часу, які неможливо не тільки точно розрахувати, а й створити необхідні умови для їх нейтралізації. Сюди належать не тільки ризики, що пов'язані із отримання прибутку, але і загальний ризик окупності інвестицій. У такому

випадку, перед системою управління інвестиційним середовищем постає проблема нейтралізації на макрорівні факторів, що зумовлюють зростання рівня ризикованості інвестиційних операцій. Зокрема на державному рівні потрібно вирішити питання захисту інвестицій, прозорості функціонування фінансової системи, формування простих і зрозумілих правил регламентації економічної діяльності.

Сьогодні для суб'єктів господарювання важливим є запровадження в практику сумісних, перехресних та паралельних систем інвестування, диверсифікуючи джерела фінансових ресурсів. Це сприятиме удосконаленню системи страхування інвестицій на мікрорівні. Будь-який інвестор, що хоче вкласти ресурси у певний об'єкт, повинен бути впевненим у стабільності економічної системи, а ризик повинні формувати лише суб'єктивні фактори. Законодавча, нормативна, економічна і політична складові певної країни повинні бути спрямовані на оптимізацію рівня ризиків.

Упродовж останніх років економічна ситуація в Україні була відносно стабільною, про що свідчать сталі у динаміці обсяги інвестицій (табл. 1).

Таблиця 1. Прямі іноземні інвестиції в Україні за 2005-2012 роки*, (в млн. дол. США) [8]

	В Україну	З України	Сальдо
2005 р.	7808	275	7533
2006 р.	5604	-133	5737
2007 р.	9891	673	9218
2008 р.	10913	1010	9903
2009 р.	4816	162	4654
2010 р.	6495	736	5759
2011 р.	7207	192	7015
2012 р.	7833	1206	6627
Усього	60567	4121	56446

І хоча обсяги фінансових ресурсів, що надходять в Україну, є сталими, їх не вистачає для

інтенсифікації виробничих процесів, а результатом є зниження рівня ВВП.

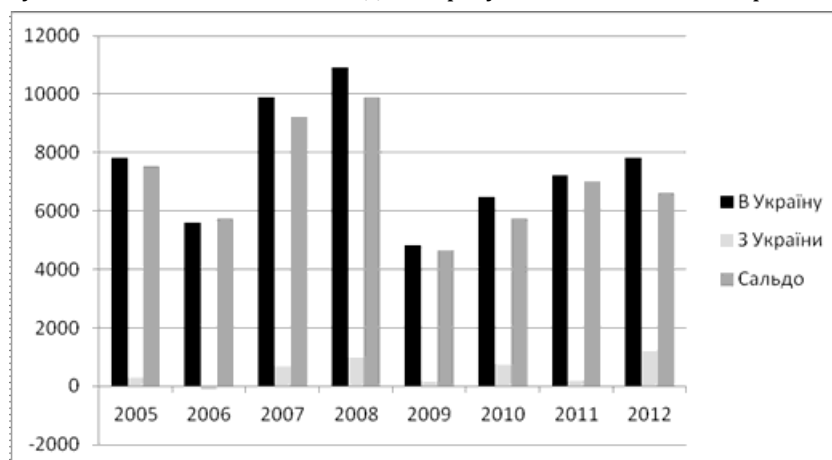


Рис. 1. Динаміка інвестицій в Україні за 2005- 2012 роки (в млн. дол. США) [8]

Деякі вчені вважають, що система управління економікою певної країни повинна бути спрямована на зниження рівня ризикованості фінансових та інвестиційних операцій до мінімуму. Зокрема, пропонується низка заходів щодо уникнення ризикованості інвестиційної діяльності. Реалізація такого підходу у системі формування ефективного інвестиційного середовища матиме двоякий вплив на економіку загалом. З одного боку, наприклад, система державного страхування інвестиційної діяльності

знижує рівень їх ризикованості, а з іншого боку, зменшує прибутковість таких операцій. Якщо рівень прибутковості операцій із інвестиційними ресурсами буде нижчим за прийнятний для інвестора, тоді інвестиції перетікатимуть в інші країни, адже гроші йдуть туди, де вони дорожче коштують. І у такому випадку перерваний процес інвестування матиме значні негативні результати. Саме через це значна кількість іноземних компаній скорочує власну присутність на ринку України.

Таблиця 2. Прямі іноземні інвестиції в Україні в 2013 році (в млн. дол. США) * [8]

	В Україну		З України		Сальдо	
I квартал	887	-1078	67	-27	820	-1051
II квартал	527	-360	59	-8	468	-352
Усього за півріччя	1414	-1438	126	-35	1288	-1403

Як видно із таблиці 2, рівень інвестицій в економіку України у 2 кварталі 2013 року різко знизився. За підрахунками спеціалістів міністерства фінансів України зниження обсягів прямих інвестицій у 2013 році становитиме 25% і за обсягами вони не перевищуватимуть 5 млрд. дол. США.

Іншим напрямком підвищення рівня інвестиційної активності є розвиток системи портфельного інвестування. Такий тип інвестицій, на відміну від прямих, має короткостроковий характер. Це швидкі гроші. Основною метою такого інвестування є отримання термінових прибутків за рахунок високого рівня оборотності та мобільності.

Оскільки такі гроші дуже швидко входять на ринок і виходять з нього, то за їх рахунок потрібно досягати точкових цілей, формувати різкий приріст ресурсів та здійснювати економічні прориви на рівні окремих виробничих проектів.

Використання такого виду інвестицій потребує наявності чіткої системи планування та управління фінансовим капіталом. Швидко нагромаджуючись, вони формують значний кумулятивний ефект для суб'єктів господарювання, а далі з певного моменту часу починають втрачати дохідність, що призводить до швидкого вилучення капіталу інвестором. Процес використання «швидких» грошей характеризується черговістю виникнення надлишків та дефіциту грошей у суб'єктів господарювання, а отже, потребує зміни системи поточного управління наявними фінансовими ресурсами.

Список літератури

1. Данилишин, Б. М. Економіка України: життя після кризи [Текст] / Б. М. Данилишин // Дзеркало тижня. -2009. – №1(729) – 17 січня.

Загалом інвестиційне середовище є ефективним лише тоді, коли учасники економічної системи здатні точно передбачати настання процесів припливів та відпливів ресурсів і коли рівень максимального та мінімального значень коливань обсягів ресурсів відносно середнього рівня є незначним та постійним. За такого стану портфельні інвестиції здатні забезпечувати їх власників оптимальним рівнем доходу, аж до моменту наповнення ринку фінансовими ресурсами.

Сьогодні пріоритетним завданням для уряду має стати залучення стратегічних інвесторів у виробничий сектор. Вирішення цього питання потребує політичної та макроекономічної стабільності, формування на законодавчому рівні систем захисту інвестицій. А для збільшення обсягів зовнішніх прямих інвестицій потрібно:

- наповнювати економіку фінансовими ресурсами;
- створювати системи фіскального стимулювання інвестиційної діяльності;
- стимулювати банківські установи до надання виробникам довгострокових кредитів;
- формувати необхідні умови для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів суб'єктами господарювання.

Більш детальний аналіз системи стимулювання інвестиційної активності суб'єктів господарювання дозволить сформувати ефективну модель інтенсифікації економіки України.

-
2. Жаліло, Я. Тактичні пріоритети та стратегічні орієнтири економіки України [Текст]/ Я. Жаліло. – К.: НІСД, 2008. – 88с.
 3. Крючкова, І. В. Вплив фінансово-економічної кризи на інвестиційну діяльність в Україні [Текст]/ І. В. Крючкова, Р. В. Попельнюхов // Фінанси України. – 2010. – №8. С. 15-23.
 4. Крючкова, І. В. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення [Текст]/ І. В. Крючкова. –К.: Основа, 2007. – 488с.
 5. Лафитський, І. І. Зарубежний опыт стимулювання інвестиційної діяльності в промисловості [Текст]/ В. І. Лафитський, С. Е. Нарышкін // Журнал зарубіжного законодавства і сравнительного правознавства. – 2006. – №3. – С. 3-15
 6. Ливенцев, Н. Н. Международное движение капитала (Инвестиционная политика зарубежных стран) [Текст]/ Н. Н. Ливенцев, Г. М. Костюнина. – М.: Экономист, 2004. – С. 345.
 7. Марцин, В. С. Координація інвестиційної діяльності в регіонах в умовах глобалізації [Текст]/ В. С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №11. – С. 159-171.
 8. Прямі іноземні інвестиції в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/fdi/>.
 9. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України [Текст]: монографія / М. І. Крупка, Д. В. Ванькович, Н. Б. Демчишак, М. І. Кульчицький. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2011. – 404с.

References

1. Danilishin, B. M. (2009). *Economy of Ukraine: life after the crisis [Ekonomika Ukraini: Zhittya pislya кризи]. Mirror of the week, 1 (729).*
2. Zhalilo, J. (2008). *Tactical priorities and strategic goals of economy of Ukraine [Taktichni prioriteti ma strategichni orientiri ekonomiki Ukraini].* Kyiv: NISD.
3. Kryuchkov, I. V. (2010). *Impact of financial crisis on investment activity in Ukraine [Vpliv finansovo-ekonomichnoi кризи na investitsiynu diyalnist v Ukraini].* Finance of Ukraine, 8, 15-23.
4. Kryuchkov, I. V. (2007). *competitiveness of Economy of Ukraine: status and prospects of promotion [Konkurentospromozhnist ekonomiki Ukraini: stan i perespectivi pidvischennya].* Kyiv: Base.
5. Lafitsky, I. I. (2006). *Foreign experience of stimulating investment in industry [Zarubezhnyi opit stymulyrovannya ynvestytsyonnoy deyaltnosti v promishlenosti].* Journal of Foreign Legislation and Comparative Jurisprudence, 3, 3-15.
6. Liventsev, N. N. (2004). *The international movement of capital (investment policy of foreign countries) [Mezhdunarodnoe dvijenie kapitala (Investitsionnaya politika zarubezhnih stran)].* Moscow: The Economist.
7. Marcin, V. S. (2009). *Coordination of investment in the regions under globalization [Kordinatsiya investitsiynoi diyalnosti v regionah v umovah globalizatsii].* Actual problems of economy, 11, 159-171.
8. *Foreign Direct Investment in Ukraine [Pryami inozemni investitsii v Ukraini].* (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://index.minfin.com.ua/index/fdi/>.
9. Krupka, M. I., Vankovych, D. V., Demchyshak, N. B., Kulchysky, M. I. (2011). *Formation of financial capacity investment in the economy of Ukraine [Formuvannya finansovogo potentsialu investitsiynoi diyalnosti v ekonomitsi Ukraini].* Lviv: Ivan Franko Lviv National University.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2013 р.

Марина Петрівна ТОЛОПІЛО

старший викладач,
кафедра економіки та організації виробництва,
Дніпродзержинський державний технічний університет
вул. Дніпробудівська, 2, м. Дніпродзержинськ, Дніпропетровська область, 51900, Україна
E-mail: tolopilo@ukr.net
Телефон: +380569231024

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ НОВОГО БЮДЖЕТНОГО ТА ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Толопіло, М. П. Особливості формування доходів місцевих бюджетів в умовах нового бюджетного та податкового законодавства [Текст] / Марина Петрівна Толопіло // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – №1. – С. 347-354. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Аналізуються зміни до порядку формування та виконання місцевих бюджетів у зв'язку з реалізацією положень Бюджетного та Податкового кодексів у практиці бюджетного процесу. Розглянуто механізм формування кошків доходів місцевих бюджетів, призначених для фінансування власних та делегованих повноважень на місцях. Визначено тенденції виконання місцевих бюджетів за доходами, акумульованими за рахунок трансфертів та нетрансфертних джерел. Виявлено основні суперечності та недоліки порядку формування доходів місцевих бюджетів, призначених для фінансування виконання функціональних повноважень держави на місцях та повноважень органів місцевого самоврядування. Запропоновано напрями подальших змін у системі формування доходів місцевих бюджетів, розподілі державних доходів за бюджетами різних рівнів та системі оподаткування, спрямованих на підвищення рівня децентралізації бюджетних ресурсів.

Ключові слова: місцеві бюджети; міжбюджетні відносини; доходи бюджету; податки; міжбюджетні трансферти; місцеві податки та збори.

Марина Петровна ТОЛОПИЛО

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ НОВОГО БЮДЖЕТНОГО И НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Аннотация

Анализируются изменения в порядке формирования доходов и выполнения местных бюджетов в связи с реализацией положений Бюджетного и Налогового кодексов в практике бюджетного процесса. Рассмотрен механизм формирования корзины доходов местных бюджетов, предназначенных для финансирования собственных и делегированных полномочий на местах. Исследованы тенденции выполнения местных бюджетов по доходам, полученным за счет трансфертов, нетрансфертных источников. Выявлены основные противоречия и недостатки существующего порядка формирования доходов местных бюджетов, предназначенных для финансирования выполнения функциональных полномочий государственной власти на местах и полномочий местного самоуправления. Предложены направления дальнейших изменений в системе формирования доходов местных бюджетов, распределения доходных источников между органами власти разных уровней и в системе налогообложения, направленные на повышение уровня децентрализации бюджетных ресурсов.

Ключевые слова: местные бюджеты; межбюджетные отношения; доходы бюджета; налоги; межбюджетные трансферты; местные налоги и сборы.

Maryna Petrivna TOLOPILO

Senior Lecturer,
Department of Economics and Management,
Dniprodzerzhynsk State Technical University
Dniprobudivska st., 2, Dniprodzerzhynsk, Dnipropetrovsk reg., 51900 Ukraine
E-mail: tolopilo@ukr.net
Phone: +380569231024

Abstract

There have been analyzed the changes in the process of the formation and execution of local budgets due to the implementation of the Budget and Tax Codes in the practice of the budget process. There has been considered the mechanism of formation of baskets revenues to finance their own and delegated authority in the field. The tendencies for local budgets revenues accumulated by transfers, tax and non-tax and other sources are analysed. The basic contradictions and weaknesses of the existing order of formation of local budget revenues to finance implementation of the functional state of local authority and powers of local government are defined. Directions of further changes in the formation of local budgets, allocation of public revenues to budgets of different levels and taxation system aimed at increasing decentralization of budgetary resources are offered.

Keywords: local budgets; local taxes and duties; local subsidies; local revenues; intergovernmental fiscal relations.

JEL classification: H71

Започаткування бюджетної реформи у 2001 році прийняттям Бюджетного кодексу та реалізацією протягом кількох наступних років так званої «малої податкової реформи» створило законодавчі передумови для становлення фінансово незалежного місцевого самоврядування. Зокрема, для збалансування доходів та видатків за місцевими бюджетами закріплено стабільні нормативи відрахувань від загальнодержавних податків, розмежовано доходи місцевих бюджетів для цілей фінансування власних та делегованих повноважень й проведення відповідних заходів фінансового вирівнювання, регламентовано порядок надання місцевим бюджетам трансфертів.

Утім до сьогодні на місцях спостерігається хронічна нестача фінансових ресурсів, зберігається висока залежність місцевих бюджетів від фінансової допомоги з державного бюджету, до цього часу не задіяні механізми стимулювання місцевих органів влади до додаткового одержання доходів на територіях їх юрисдикції й економного витрачання бюджетних коштів.

Ухвалення нової редакції Бюджетного кодексу України 8 липня 2010 року та прийняття Податкового кодексу 2 грудня 2010 року привнесли суттєві зміни у механізм наповнення доходної частини бюджету. Основним завданням таких змін було розширення підвищення фінансової незалежності місцевих бюджетів і рівня фінансової забезпеченості делегованих повноважень, збільшення інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів, конкретизація та підвищення ефективності фінансової допомоги місцевим органам влади за рахунок трансфертів. Проте фактичне впровадження та використання

нововведень з 1 січня 2011 року виявило низку слабких місць, пов'язаних із забезпеченням самостійності місцевих бюджетів та стратегічними цілями регіонального розвитку.

Питання ефективності реалізації реформи бюджетної системи на центральному та місцевому рівнях досліджуються у роботах таких вчених та практиків бюджетної сфери, як М. І. Деркач Я. А. Жаліло, О. П. Кириленко В. І. Кравченко, Л. В. Лисяк, І. О. Луніна, О. О. Молдован, А. І. Мярковський, О. В. Шевченко.

Актуальність дослідження обумовлена, по-перше, обмеженим рівнем доходів місцевих бюджетів. Йдеться про те, що виконання функцій, переданих на місця на сучасному етапі розвитку країни, потребує суттєвого збільшення фінансових ресурсів. По-друге – недосконалою структурою доходів органів місцевого самоврядування. По-третє – відсутністю прозорих і зрозумілих принципів побудови системи взаємовідносин між бюджетами різних рівнів.

Метою роботи є пошук напрямів розбудови доходної бази місцевих бюджетів та оптимізації розподілу бюджетних доходів між органами влади різних рівнів на підставі дослідження особливостей формування місцевих бюджетів відповідно до реалізованих у бюджетному процесі норм Бюджетного та Податкового Кодексів. Завданнями роботи є виявлення тенденцій наповнення загального та спеціального фондів бюджетів на місцях, оцінка ролі міжбюджетних трансфертів у формуванні місцевих бюджетних доходів, рівня достатності ресурсів кошків доходів, що враховуються та не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів для

виконання владних повноважень на місцевому рівні.

До основних змін, що прийняті в новій редакції Бюджетного кодексу України у частині доходів місцевих бюджетів і міжбюджетних відносин, слід зарахувати:

- розширення складу доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів (кошик перший), шляхом внесення – плати за видачу окремих видів ліцензій та сертифікатів, за державну реєстрацію, за використання інших природних ресурсів, за надані в оренду ставки, що знаходяться в басейнах річок загальнодержавного значення, а також збору за спеціальне використання водних ресурсів загальнодержавного значення [1; 2; 5; 8; 11; 13];
- розширення складу доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів (кошик другий), шляхом внесення податку на нерухомість, плати за землю, плати за торговий патент на здійснення деяких видів підприємницької діяльності, збору за забруднення довкілля в повному обсязі, адміністративних штрафів [3; 4; 14];
- 3) норми щодо стимулювання інвестиційного розвитку територій шляхом уточнення складових бюджету розвитку місцевих бюджетів за доходами (внесено до бюджетів сіл, селищ, міст 10 % податку на прибуток приватних підприємств, 50% надпланових доходів за переліком показників загальнодержавних податків і зборів, а також для бюджетів сіл, селищ і міст районного значення – 15 % податку з доходів фізичних осіб) і видатками (внесено капітальні видатки з деталізацією за напрямками); а також надання субвенцій на соціально-економічний розвиток сіл, селищ, малих міст [4; 5; 11];
- зміни в системі обмежень щодо здійснення місцевих запозичень і надання місцевих гарантій, щодо управління бюджетними коштами та борговими зобов'язаннями, зокрема змінено критерій чисельності населення, за яким міста мають право на здійснення зовнішніх запозичень із 800 до 500 тис. жителів, у результаті розширюється перелік таких міст (за даними статистики, на початок 2008 року населення понад 800 млн. мешканців мали п'ять міст – Київ, Донецьк, Одеса, Дніпропетровськ, Харків, а понад 500 млн. – Запоріжжя, Львів, Кривий Ріг і Миколаїв);
- органам місцевого самоврядування надано право на конкурсних засадах розміщувати тимчасово вільні кошти місцевих бюджетів на

депозитах або шляхом придбання цінних паперів;

- зарахування, починаючи з 2011 року, податку з доходів фізичних осіб за місцем реєстрації платника податку;
- встановлення прямих міжбюджетних відносин з бюджетами органів самоврядування сіл, селищ, районними бюджетами. Це означає, що розрахунки з визначення дотацій вирівнювання місцевим бюджетам і коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів, будуть здійснюватися безпосередньо Міністерством фінансів України, а обсяги цих міжбюджетних трансфертів будуть затверджуватись у законі про державний бюджет (це 12111 місцевих бюджетів замість 691, які мають прямі відносини з державним бюджетом сьогодні).

Згідно з нормами Бюджетного кодексу України, з 2011 року розширено контингент доходів, що закріплюють за місцевими бюджетами й ураховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів (15 видів). При цьому здебільшого додаткові джерела доходів передані бюджету Автономної Республіки Крим, обласним і районним бюджетам. До зазначеної категорії місцевих бюджетів передано по 50 % надходжень збору за спеціальне використання лісових ресурсів державного значення, збору за спеціальне водокористування та платежів за користування надрами загальнодержавного значення, а також плату за ліцензії на виробництво, право експорту, імпорту та оптової торгівлі спиртом етиловим, коньячним і плодовим, спиртом етиловим ректифікованим виноградним, спиртом етиловим ректифікованим плодовим та іншими видами спирту і тютюнових виробів.

Передано також плату за ліцензії на право роздрібною торгівлі алкогольними напоями та тютюновими виробами за місцем здійснення діяльності. Крім вищезазначених доходів, на рівень регіонів передано доходи від стягнення плати за надані в оренду ставки, що знаходяться в басейнах річок загальнодержавного значення, і збільшено частку зарахування в місцеві бюджети плати за державну реєстрацію (крім реєстраційного збору за проведення державної реєстрації юридичних осіб – підприємців).

Водночас поглиблений аналіз змін порядку формування доходів місцевих бюджетів доводить, що впроваджені зміни у найближчій перспективі не дозволять викоринити проблему фінансової залежності самоврядування від фіскальних рішень вищих органів влади та суттєво розширити бюджетні ресурси, що залишаються у розпорядженні територіальних громад.

Справа в тому, що розширення контингенту надходжень доходів місцевих бюджетів, що враховуються чи не враховуються при визначенні

трансфертів, зовсім не означає отримання додаткових фінансових ресурсів на місцях, оскільки фактично відбувся перерозподіл доходів між так званими кошиками I та II та тих коштів, що й раніше постійно надходили до місцевих бюджетів згідно із щорічним законом «Про Державний бюджет», але не впливали на розрахунки потреби у дотаціях. Так єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва та плата за торговий патент за нової редакції Бюджетного кодексу є джерелами кошика II, а до 2011 року такі доходи надходили до кошика I. Крім того, розширення переліку доходів кошика I та кошика II відбулося за рахунок внесення до цієї групи доходів тих, які раніше надходили до місцевих бюджетів, проте були виведені за межі поточного збалансування місцевих.

Таким чином, змінено співвідношення між доходами кошика I та кошика II, що відобразиться на зростанні їх питомої ваги у структурі доходів загального та спеціального фондів, проте реального збільшення фінансового ресурсу місцевих бюджетів не відбудеться.

Змінено також й механізм формування доходів кошика II, який відповідно до вимог Бюджетного кодексу складається як з надходжень загального, так і спеціального фондів.

На розширення доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні трансфертів, вплинуть лише передані з державного бюджету 50% надходжень від зборів за користування ресурсами (водними, лісовими ресурсами загальнодержавного значення, надрами загальнодержавного значення) та плати за видачу окремих дозволів на діяльність (у повному обсязі плати за видачу окремих видів ліцензій та сертифікатів на здійснення підприємницької діяльності, плати за видачу окремих видів ліцензій та сертифікатів у сфері виробництва та реалізації алкогольних напоїв та тютюнових виробів, за державну реєстрацію).

Загалом, за розрахунками Міністерства фінансів, реалізація положень Бюджетного кодексу дозволить місцевим бюджетам акумулювати додаткові ресурси у обсязі понад 20 млрд. грн. (10-12 % бюджетних доходів), що підвищить частку доходів місцевої влади у ВВП на 1,7-2% [11, с. 8].

За проведеними нами підрахунками на основі даних Державного казначейства України (в умовах 2010 року) про надходження доходів до бюджетів всіх рівнів, очікуване зростання доходів кошика I за рахунок доходів, які раніше надходили до державного бюджету, дозволить збільшити частку доходів цього кошика у загальних доходах до 40-42 % (тоді як у 2008 – 2010 роках – 35-36%). Зростання доходів кошика 2 за рахунок «нових» доходів загального фонду, з урахуванням динаміки надходження таких коштів до місцевих бюджетів

за попередні роки, у 2011 році має становити 2,6 млрд. грн. Проте неможливо спрогнозувати надходження від таких доходів, як кошти, отримані бюджетними установами та організаціями, за здані у вигляді брухту і відходів золото, платину, метали платинової групи, дорогоцінне каміння, срібло; кошти, отримані від надання учасниками процедури закупівель забезпечення їх тендерної пропозиції та переможця тендерних закупівель; штрафні санкції внаслідок невиконання укладених розпорядником бюджетних коштів договорів. Доходи кошика II, сформовані за рахунок таких джерел доходів спеціального фонду, як концесійні платежі щодо об'єктів комунальної власності, плати за придбання торгових патентів пунктами продажу нафтопродуктів та збільшення нормативу відрахування до місцевих бюджетів збору за забруднення довкілля, у 2011 році мали зрости приблизно на 0,4 – 0,5 млрд. грн. Не можна визначити вплив зміни доходів від таких надходжень, як кошти від відшкодування втрат сільськогосподарського і лісгосподарського виробництва, частки збору за проведення гастрольних заходів, частки грошових стягнення за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону довкілля, стягнень за реалізацію питної води з порушенням відповідних стандартів. Загальний вплив на зростання доходної бази місцевих бюджетів будуть чинити саме доходи від застосування збільшених нормативів за порушення природоохоронного законодавства. Всі інші надходження вже раніше зараховувалися до місцевих бюджетів, проте не впливали на обсяги отриманих дотацій вирівнювання.

Відповідно, можна стверджувати, що суттєвого збільшення фінансових ресурсів, які будуть залишати на місцях, не відбудеться, дещо зміниться структура надходжень загального та спеціального фондів доходів та склад кошиків доходів для вирівнювання.

Слід також зауважити, що розширення доходної бази більшою мірою стосується регіональних бюджетів (областей, АРК, м. Києва та м. Севастополя), а доходи місцевого самоврядування суттєво не зміняться.

Аналіз показників виконання місцевих бюджетів за доходами за 2010 – 2012 рр. дозволить окреслити тенденції наповнення загального та спеціального фондів, кошиків I та II (таблиця 1) та оцінити, наскільки вдалося розширити доходну базу місцевої влади та збільшити фінансові ресурси, що залишають на місцях.

Розраховані показники динаміки виконання місцевих бюджетів за доходами, відповідно до даних таблиці 1, доводять, що суттєвого зростання доходів місцевих бюджетів у 2011-2012 рр. досягти не вдалося. Так темп приросту

надходжень у 2011 р. становив 13,9% проти зростання у 2010 році майже на 28%. У 2012 році зростання загальних доходів місцевих бюджетів становило 22,4% проти показника минулого року,

втім не вдалося досягти динамки надходжень 2010 року.

Таблиця 1. Виконання місцевих бюджетів за доходами за 2009-2010 роки*

	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Усього, млн. грн.	124552	159397,1	181530	222274
темп зростання, %	-	27,98	13,89	22,44
у т. ч.				
Загальний фонд, млн. грн.	116121	140020,4	163442	200803
темп зростання, %	-	20,58	16,73	22,86
Спеціальний фонд, млн. грн.	18431,5	19376,6	20395,4	29440,2
темп зростання, %	-	5,13	5,26	44,35
Кошик доходів I, млн. грн.	50324,4	57627,6	57834,2	65563
темп зростання, %	-	14,51	0,36	13,36
частка у доходах місцевих бюджетів з урахування міжбюджетних трансфертів, %	-	36,15	31,86	29,50
частка у доходах місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів, %	-	71,57	66,74	67,03
Кошик доходів II, млн. грн.	9423	10126,2	14232,1**	14842,3**
темп зростання, %	-	7,46	40,55	4,29
частка у доходах місцевих бюджетів з урахування міжбюджетних трансфертів, %	-	6,35	7,84	6,68
частка у доходах місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів, %	-	12,58	16,42	15,17
Міжбюджетні трансферти, млн. грн.	63523,7	78881,3	94875,2	124460
темп зростання, %	-	24,18	20,28	31,18
частка у доходах місцевих бюджетів	-	49,49	52,26	55,99

* Розраховано автором за даними Звіту Міністерства фінансів про стан виконання місцевих бюджетів

** За даними Асоціації міст України

Розширення джерел доходів місцевих бюджетів на основі надходжень з незначним потенціалом зростання та обмеженою базою стягнення не дозволяє забезпечити стрімкого зростання ресурсів на місцях. Свідченням цьому є результати зіставлення динаміки наповнення загального та спеціального фондів доходів місцевих бюджетів. Зростання надходжень до загального фонду у 2010 – 2011 рр. відбувалося швидше за аналогічні показники за спеціальним фондом. Лише у 2012 році вдалося досягти зростання доходів спеціального фонду на 44,4%. Щодо доходів кошика I, то у 2011 році зростання його доходів становило лише 0,36%, а у 2012 році динаміка наповнення цієї складової місцевих бюджетів покращилася й зростання доходів забезпечено на рівні 13,4%. Утім такий показник порівняно із зростанням надходжень цього кошика у 2010 році підтверджує висловлені раніше занепокоєння щодо недостатнього зростання доходної бази місцевих органів влади. Порівнюючи показники виконання кошиків доходів I та II, слід зазначити, що з 2010 року інформація про їх наповнення оприлюднюється Міністерством фінансів лише за

доходами, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів. Проведені розрахунки за даними Асоціації міст України свідчать про суттєве зростання доходів кошика II у 2011 році (+40,55%) та сповільнення динаміки надходжень у 2012 році (+4,3%) Частка доходів кошика I у доходах місцевих бюджетів до фінансового вирівнювання у 2010 році дорівнювала 71,6%, й протягом наступних років скоротилася до майже 67%. Натомість розширення складу доходів кошика II призвело до зростання його питомої ваги з 12,6% у 2010 році до 16,4 % у 2011 році й до 15,2% – у 2012 році.

Водночас зростає залежність місцевих бюджетів від державного, що виявляється у щорічному збільшенні частки трансфертів (49,5 %, 52,3%, 56 % у доходах місцевих бюджетів у січні-грудні 2010–2012 рр. відповідно)

Серед здобутків реформування місцевих бюджетів слід зазначити зростання доходів місцевих бюджетів за рахунок неподаткових надходжень, зміцнення бюджету розвитку.

Водночас певні новації сформували негативні тенденції та посилили традиційні проблеми,

зокрема скорочення обсягу надходжень місцевих податків і зборів, зростання залежності місцевих бюджетів від державного, посилення територіальної диференціації бюджетної забезпеченості та можливостей фінансувати видаткові зобов'язання [3; 10].

Реалізація на практиці положень Податкового кодексу призвела до скасування податку з власників транспортних засобів, змінено порядок застосування спрощеної системи оподаткування обліку та звітності для суб'єктів підприємницької діяльності, суттєво змінено склад місцевих податків та зборів. З 2011 року відбулося скорочення кількості місцевих податків і зборів з 14-ти до 5-ти, серед яких – податок на нерухоме майно (запроваджено з 1 січня 2012 року), єдиний податок та три збори: збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір [12]. Відповідно до нової редакції Бюджетного кодексу України, місцеві податки і збори зараховано до спеціального фонду місцевих бюджетів.

Одним із нововведень Податкового кодексу України стало запровадження загальнодержавного екологічного податку на заміну колишньому збору за забруднення довкілля, частина надходжень від якого зараховується до спеціального фонду місцевих бюджетів.

В аналітичній доповіді з питань стратегії бюджетної політики України в сучасних умовах, підготовленою у межах напрацювань Національного інституту стратегічних досліджень, серед наслідків реалізації на практиці положень Бюджетного кодексу редакції 2010 року та Податкового кодексу для місцевих бюджетів зауважується на незначному фіскальному ефекті податку на нерухоме майно, недоцільності перенесення до кошика II єдиного податку, недоцільності визначення бази оподаткування з місцевих податків та зборів та суттєвого скорочення переліку місцевих податків і зборів. Щодо податку на нерухоме майно, то найголовнішим недоліком є встановлення низьких ставок оподаткування у прив'язці до мінімальної заробітної плати. Такий недолік стосується й місцевого оподаткування, зокрема прив'язки ставки оподаткування за чотирма місцевими податками і зборами (крім туристичного збору) не до ефекту від функціонування об'єктів оподаткування чи їх вартісної оцінки, а до величини мінімальної заробітної плати, що знижує стимулюючу роль таких податків. Крім того, недоцільним є вилучення з місцевого оподаткування комунального податку, податку з реклами і ринкового збору [3, с. 8]. Водночас слід зауважити, що такі новації оподаткування рекламного бізнесу

цілком виправдані з точки зору застосування єдиних підходів до справляння податків з результатів бізнесу, коли такі суб'єкти оподаткування мають сплачувати не окремий податок з реклами, а до них застосовується загальна система оподаткування. Щодо функціонування ринкового збору в системі місцевого оподаткування, то цей збір скасовано у зв'язку з введенням нової системи придбання торгових патентів для здійснення роздрібною торгівлі.

Серед головних недоліків розподілу доходних джерел та бюджетних доходів за органами влади різних рівнів, яких не вдалося позбутися на поточному етапі реформування бюджетного законодавства, варто назвати порушення часток розподілу державного та місцевих бюджетів у зведеному бюджеті країни за формулою 50:50 – на практиці спостерігається співвідношення близько 78:22 за доходами і 57:43 за видатками, щорічне зростання потреби місцевих бюджетів у трансфертах, неврахування у формулі розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів усіх специфічних умов господарювання кожної місцевості, несвоєчасне затвердження умов надання субвенцій, що призводить до затримок у їх перерахуванні та освоєнні [3;10].

У ході чергового етапу трансформацій у системі формування доходів місцевої влади не відбулося суттєвих змін у підходах до формування місцевих бюджетів. Не вирішено такі найгостріші проблеми забезпечення фінансової незалежності місцевого самоврядування:

- відсутня фіскальна автономія щодо навіть такого виду надходжень, як місцеві податки та збори. Права місцевої влади у сфері оподаткування суттєво обмежені загальнодержавним законодавством, що не дозволяє ані вводити місцеві податки поза встановленим владою національного рівня переліком, ані визначати базу оподаткування чи змінювати ставки податків;
- не змінено системи розмежування податків, зборів та платежів, що складають податкову систему України, на загальнодержавні та місцеві з метою надання у розпорядження місцевій владі 1-2 фіскально ефективних джерел надходжень з відповідними податковими компетенціями;
- бюджетних доходів між бюджетами різних рівнів, щоб б дозволило досягти збалансованості у ресурсах, які залишаються на місцях для виконання делегованих повноважень, та тих, що спрямовуються винятково на місцеві потреби;
- як наслідок перерахованих вище невіршених питань, значними є обсяги ресурсів, що надходять на місця як міжбюджетні трансферти.

Подальша розбудова незалежного місцевого наступних етапах удосконалення бюджетного та самоврядування пов'язана з успішним податкового законодавства. розв'язанням перерахованих проблем при

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доп. на 25 серпня 2010 року (відповідає офіц. текстові) – К. : Алерта; КНТ; ЦУЛ, 2010. – 110 с.
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2012 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2013. – 73 с.
3. Бюджетна політика в Україні в умовах ризиків сповільнення економічної динаміки : [аналітична доповідь за ред. к. е. н., с. н. с., Заслуженого економіста України Я. А. Жаліла]. – К. : НІСД, 2012. – 80с.
4. Деркач М. Кроки на шляху до забезпечення фінансової автономії місцевого самоврядування //Голос України. – 2009. – 18. 07. 2009. – № 132 (4632). – Режим доступу: <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/publish/article>.
5. Деркач М. І. Аналіз наслідків трансформації Бюджетного кодексу України для місцевих фінансів/ М. І. Деркач, М. В. Литвин // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1 (10). – С. 22-29.
6. Кириленко О. Актуальні проблеми реформування бюджетної системи України / О. Кириленко // Світ фінансів. – 2006. – Вип. 4 (9). – С. 7–16.
7. Козоріз М. А. Проблеми розвитку бюджетного федералізму в Україні/ М. А. Козоріз, Г. В. Возняк //Вісник ТНЕУ. – 2012. – №1. – С. 108-116
8. Лисяк Л. В. Принципи бюджетної системи у контексті нового Бюджетного кодексу України /Л. В. Лисяк, Т. О. Дулік // Вісник економічної науки. – 2011. – №1. – С. 74-79.
9. Луніна І. О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України /І. О. Луніна // Фінанси України. – 2010. – № 9. – С. 3-12.
10. Молдован О. О. Державні фінанси України: досвід та перспективи реформ : монографія / О. О. Молдован. – К. : НІСД, 2011. – 380 с.
11. Мярковський А. І. Бюджетний кодекс України в контексті бюджетної реформи/ А. І. Мярковський // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 3-12.
12. Податковий кодекс України/ Закон України від 02. 12. 2010 № 2755-VI//<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
13. Реформи системи державних фінансів України: перші результати та подальші перспективи / О. О. Молдован, О. В. Шевченко, О. А. Єгорова; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 88 с.
14. Шевченко О. В. Ефективність інструментарію Бюджетного та Податкового кодексів стосовно фінансового забезпечення регіонів / О. В. Шевченко // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – 2010. – Випуск 7 (25). – Ч. 5. – С. 1-14

References

1. Balatskiy, E. O, FrolovS. M. (2011). Fiscal Decentralization: the effectiveness of reforms at the local level. *Economy and management*, vol. 7, pp. 97-103.
2. *The Budget Code of Ukraine (2010). The legislation as amended and additional. on August 25, 2010 (which is off. text)*, Alerts, Kyiv Ukraine.
3. Zubenko, V. V, Samchynska, I. V., Rudick, A. Y. (2012). *Budget Monitoring: Analysis of the budget for 2012, IBSEER Project "Municipal Finance Strengthening Initiative (MFSI-II) Implementation*», USAID, Kyiv Ukraine.
4. Zhalilo, Y. A. (2012). *Fiscal policy in Ukraine in terms of risk slowing economic dynamics*. NISR, Kyiv Ukraine.
5. Derkach, M. (2009). *Steps towards ensuring financial autonomy of local government. Voice of Ukraine*, vol. 132 (4632). Retrieved September 15, 2013, from : <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/publish/article>
6. Derkach, M (2011). *Analyses of transformation of the Budget Code of Ukraine local finance. Bulletin of University of Banking of the National Bank of Ukraine*, vol. 1(10), pp. 22-29.
7. Kirilenko, A. (2006). *Current Affairs Budget System Reform in Ukraine. World of Finance*, vol. 4(9), pp. 7-16.
8. Kozoriz, M. A., Woznuk, G. V. (2012). *Problems of fiscal federalism in Ukraine. Bulletin TNEU*, vol. 1, pp. 108-116.
9. Lysiak, L. V., Dulik, T. A. (2011). *The principles of the budget system in the context of the new Budget Code of Ukraine. Bulletin of economics*, vol. 1, pp. 74-79.
10. Lunina, I. O. (2010). *Formation of local budgets on the basis of the principle of equivalence: the path to effective budgetary system of Ukraine. Finance Ukraine*, vol. 9, pp. 3-12.

-
11. *Moldovan, O. (2011). Government finances Ukraine: experience and prospects for reform. NISR, Kyiv Ukraine.*
 12. *Miarkovsky, A. I. (2009). The Budget Code of Ukraine in the context of fiscal reform. Finance Ukraine, vol. 8, pp. 3-12.*
 13. *Tax Code of Ukraine / Law of Ukraine from 02. 12. 2010 № 2755-VI. Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755> – 17.*
 14. *Moldovan, O. O, Shevchenko, O. V., Egorov, A. A. (2011). The reforms of public finance Ukraine: first results and future prospects. NISR, Kyiv.*
 15. *Shevchenko, O. V. (2010). Performance tools for Budget and Tax Code concerning financial support for regional. Economic sciences. – Series “Accounting and Finance”, vol. 7 (25), Part 5, pp. 1-14.*

Стаття надійшла до редакції 18.09.2013 р.

Станіслав Федорович ЧЕРНИЧКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності,
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
вул. Коритнянська, 4, м. Ужгород, 88020, Україна
E-mail: cher_tanya@rambler.ru
Телефон: +380312661295

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА РИЗИКИ

Черничко, С. Ф. Державний борг України : тенденції та ризики [Текст] / Станіслав Федорович Черничко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 1. – С. 355-360. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проаналізовано головні аспекти зростання державного та гарантованого державою боргу за період існування гривні. Зазначено основні тенденції його зміни в часовому аспекті. Встановлено існування взаємозв'язку між зміною державного та гарантованого державою боргу та зміною валютного курсу гривні до долара США. Зауважено, що існує закономірність зростання процентного відношення державного боргу до ВВП у періоди економічних та фінансових криз і зниження цього відношення у періоди економічної стабільності. Зроблено висновки щодо можливого негативного впливу зміни державного боргу на економічну ситуацію в Україні.

Ключові слова: державний та гарантований державою борг; валютний курс; ВВП; приріст; тенденції; ризики.

Станіслав Федорович ЧЕРНИЧКО

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ УКРАИНЫ: ТЕНДЕНЦИИ И РИСКИ

Аннотация

Проанализированы основные аспекты роста государственного и гарантированного государством долга за период существования гривны. Отмечены основные тенденции его изменения во временном разрезе. Обосновано существование взаимосвязи между изменением государственного и гарантированного государством долга и изменением валютного курса гривны к доллару США. Замечено, что существует закономерность роста процентного отношения государственного долга к ВВП в периоды экономических и финансовых кризисов и снижения этого отношения в периоды экономической стабильности. Сделаны выводы относительно возможного негативного влияния изменения государственного долга на экономическую ситуацию в Украине.

Ключевые слова: государственный и гарантированный государством долг; валютный курс; ВВП; прирост; тенденции; риски.

Stanislav Fedorovych CHERNYCHKO

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Commodity Science and Trade Business,
Uzhhorod Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics,
Korytnyanska str., 4, Uzhgorod, 88020, Ukraine
E-mail: cher_tanya@rambler.ru
Phone: +380312661295

PUBLIC DEBT OF UKRAINE: TRENDS AND RISKS

Abstract

The main aspects of the growth of public and publicly guaranteed debt during the period of hryvna are analyzed. The main trends of its changes over time perspective are determined. The existence of the relationship between changes in public and publicly guaranteed debt and changes in exchange rates to the U.S. dollar is proved. It is noted that there is a growth trend of a percentage of the public debt to GDP during economic and financial crises and decline of its ratio during periods of economic stability. The conclusions about the possible negative impact of a public debt on the economic situation in Ukraine are given.

Keywords: public and publicly guaranteed debt; exchange rate; GDP; growth; trends; risks.

JEL classification: H630

Наукові дослідження, присвячені проблемам виникання та зростання вітчизняного державного боргу і його впливу на економічний розвиток та економічну стабільність, проводяться не так давно. Це пов'язано з тим, що Україна - молода країна і формування державного боргу розпочалося порівняно недавно. Але з часом проблема його збільшення набирає все більш загрозливих масштабів, і потрібно виділяти все більше ресурсів для вирішення питань, що стосуються його погашення та обслуговування.

Дослідженням природи державного боргу присвячено праці таких науковців, як: Т. Вахненко, О. Воронич, А. Гальчинський, Б. Данилишин, А. Мних, А. Шаповалов, С. Юрій та ін. Науковцями вивчаються питання впливу державного та гарантованого державою боргу на економічне зростання, рейтинг країни, економічну безпеку, валютний курс.

Метою нашої статті є визначення основних тенденцій зміни державного та гарантованого державою боргу за період 1996-2012 рр.

Досягнення мети обумовило розв'язання таких завдань: визначити основні закономірності змін державного та гарантованого державою боргу за 1996-2012 рр.; дослідити вплив зростання або зменшення державного та гарантованого державою боргу на динаміку валютного курсу; встановити можливі ризики впливу зміни державного боргу та валютного курсу на розвиток економіки країни.

Після розпаду Радянського Союзу та появи України як незалежної держави пройшло 22 роки. Це з історичної точки зору невеликий проміжок часу. За цей час Україна пройшла шлях свого становлення як незалежна, самостійна держава. За період з 1991-2013 рр. Україна втратила більш ніж

30 відсотків свого ВВП. За цей час її державний борг виріс від 0 до більш ніж 500 млрд. грн.

Виникнення боргу в країні може бути пов'язане як з об'єктивними, так і з суб'єктивними причинами[1]. До об'єктивних належать:

- непередбачене виникнення кризових явищ в економіці країни;
- погіршення світової економічної кон'юнктури, що негативно впливає на вітчизняне виробництво;
- фінансування важливих пріоритетних національних програм розвитку економіки країни;
- форс-мажорні обставини, що пов'язані з природними катаклізмами;
- застосування нових виробничих технологій у передових індустріальних країнах та ін.

До суб'єктивних можна зарахувати наступні:

- хибна курсова політика Національного банку України;
- популістські передвиборні соціальні програми, які не забезпечені відповідним бюджетним фінансуванням;
- неправильно спроектований та затверджений бюджетний закон країни;
- нецільове використання бюджетних коштів;
- неефективне використання бюджетних коштів при фінансуванні запланованих проектів як на державному, так і на місцевому рівнях, що зумовлює залучення позикових коштів під державні гарантії;
- несвоєчасне фінансування та виконання інфраструктурних, будівельних проектів, що викликає необхідність залучення додаткових коштів для консервації та зберігання об'єктів;

– корупційні схеми, що призводять до подорожчання робіт та зниження їх якості та ін.

Перші роки існування України як незалежної держави характеризувалися як політичною, так і економічною нестабільністю. У цей період країна познайомилася з такими явищами як інфляція та гіперінфляція, бартерні відносини, дефіцит товарів, стрімке зростання валютного курсу, високий рівень безробіття та багато іншого. Це був період, коли руйнувалися старі економічні зв'язки та надто повільно створювалися нові. Бартеризація відбувалася не лише на рівні суб'єктів господарювання, а і на рівні країн. Так у перші роки незалежності Україна часто розраховувалася за імпортні товари і власною продукцією, і військовою зброєю та технікою, і послугами державних підприємств, і національними інтересами.

На кінець 1996 року (табл. 1) державний борг України сформувався на рівні 20,4 млрд. грн., що дорівнювало 11,2 млрд. дол. Державний зовнішній борг (16,7 млрд. грн.) утримав перевищував державний внутрішній борг (3,7 млрд. грн.).

Цікавим є факт, що на той час гарантованого державою боргу Уряд України не мав. За період 1996-2012 рр. державний та гарантований державою борг зріс у 25 разів у гривневому еквіваленті (20,4 млрд. грн. – у 1996 році та 515,5 млрд. грн. – у 2012 році) і у 6 разів у дол. США (11,2 млрд. дол. – у 1996 році і 66,2 млрд. дол. – у 2012 році)[3].

Показовим можна вважати щорічне зростання державного та гарантованого державою боргу за винятком декількох років (2000 р. – (-3%), 2001 р. – (-3%), 2005 р. – (-9%)) (табл. 1).

Згідно із світовими стандартами критичним вважається державний борг, що перевищує 60% до ВВП. Цієї критичної межі Україна досягла лише у 1999 році, коли державний та гарантований державою борг становив 61% ВВП. Найменше значення державного та гарантованого державою боргу зафіксовано у 2007 році – 12,3% ВВП. Але цей низький рівень не був результатом скорочення державного боргу попередніх років, а став наслідком позитивних змін кон'юнктури ринку (номінальний ВВП України збільшився на 32% за умови стабільного валютного курсу).

Таблиця 1. Показники державного та гарантованого державою боргу за 1996-2012 рр. [3-5]

Роки	Державний внутрішній борг		Державний зовнішній борг		Гарантований державою борг		Державний і гарантований державою борг		ВВП		Курс дол. до грн.
	млрд грн	млрд дол.	млрд грн	млрд дол.	млрд грн	млрд дол.	млрд грн	млрд дол.	млрд грн	млрд дол.	100 дол
1996	3,7	2,0	16,7	9,1	0	0	20,4	11,2	81,5	44,5	182,95
1997	10,2	5,5	18,1	9,7	0	0	28,3	15,2	93,4	50,2	186,17
1998	11,4	4,7	27	11,0	11	4,5	49,4	20,2	102,6	41,9	244,95
1999	14,4	3,5	48,5	11,7	16,6	4,0	79,5	19,2	130,4	31,6	413,04
2000	20,8	3,8	43,3	8,0	12,8	2,4	77	14,2	170,1	31,3	544,02
2001	21	3,9	42,3	7,9	11,3	2,1	74,6	13,9	204,2	38,0	537,01
2002	21,4	4,0	43,1	8,1	11,2	2,1	75,7	14,2	225,8	42,4	532,66
2003	20,5	3,8	45,6	8,6	11,4	2,1	77,5	14,5	267,3	50,1	533,27
2004	21	3,9	46,7	8,8	17,7	3,3	85,4	16,1	345,1	64,9	531,92
2005	19,2	3,7	43,9	8,6	15	2,9	78,1	15,2	441,4	86,1	512,47
2006	16,6	3,3	49,5	9,8	14,4	2,9	80,5	15,9	544,1	107,7	505
2007	17,8	3,5	53,5	10,6	17,5	3,5	88,7	17,6	720,7	142,7	505
2008	44,7	8,5	86	16,3	58,7	11,1	189,4	36,0	948,1	180,0	526,72
2009	91,1	11,7	135,9	17,4	90,9	11,7	317,9	40,8	913,3	117,2	779,12
2010	141,7	17,9	181,8	22,9	108,8	13,7	432,3	54,5	1082,6	136,4	793,56
2011	161,5	20,3	195,8	24,6	115,8	14,5	473,1	59,4	1316,6	165,2	796,76
2012	190,5	24,5	208,9	26,8	116,3	14,9	515,5	66,2	1408,9	180,8	779,1

У 2007 році економіка України знаходилась на максимумі зростання, збільшення обсягів іноземної валюти та поступлення податків було високим.

Розвиток економіки України характеризується

двома періодами значного зростання державного боргу:

- період 1997-1999 роки;
- період 2008-2010 роки.

У 1997 році державний борг зріс на 39% і

відносно ВВП становив 30,3%. У 1998-1999 рр. приріст державного боргу був найбільшим – 75% та 61% відповідно – і у 1999 р. досяг критичного значення відносно ВВП (61%). Валютний курс гривні до долара США у передкризовому 1997 році

майже не змінився (приріст 2%), але у наступні три роки зріс у три рази з 1,8617 (у 1997 році) до 5,4402 (у 2000 році). Це був перший серйозний удар по стабільності української грошової одиниці.

Таблиця 2. Приріст державного та гарантованого державою боргу, ВВП та курсу дол. США до гривні*

Роки	Державний і гарантований державою борг			ВВП		Курс дол. до грн	
	млрд грн	приріст (%)	% до ВВП	млрд грн	приріст (%)	100дол	приріст (%)
1996	20,4	-	25,0	81,5	-	182,95	
1997	28,3	39	30,3	93,4	15	186,17	2
1998	49,4	75	48,1	102,6	10	244,95	32
1999	79,5	61	61,0	130,4	27	413,04	69
2000	77	-3	45,3	170,1	30	544,02	32
2001	74,6	-3	36,5	204,2	20	537,01	-1
2002	75,7	1	33,5	225,8	11	532,66	-1
2003	77,5	2	29,0	267,3	18	533,27	0
2004	85,4	10	24,7	345,1	29	531,92	0
2005	78,1	-9	17,7	441,4	28	512,47	-4
2006	80,5	3	14,8	544,1	23	505	-1
2007	88,7	10	12,3	720,7	32	505	0
2008	189,4	114	20,0	948,1	32	526,72	4
2009	317,9	68	34,8	913,3	-4	779,12	48
2010	432,3	36	39,9	1082,6	19	793,56	2
2011	473,1	9	35,9	1316,6	22	796,76	0
2012	515,5	9	36,6	1408,9	7	779,1	-2

*Розраховано автором на основі даних Міністерства фінансів та НБУ

У 1997 році номінальний ВВП збільшився на 15%, водночас державний борг – на 39% за незначного коливання валютного курсу. 1998 рік проходив на фоні невеликого приросту номінального ВВП (10%) при значній корекції як валютного курсу, так і державного боргу, що говорить про переважання зовнішнього державного боргу над внутрішнім. (див. табл.1). У 1999 році зміна валютного курсу призвела до значного приросту державного боргу в основному за рахунок корекції його складової, що була номінована в іноземній валюті. Ці коливання валютного курсу та державного боргу були пов'язані з перехідним періодом у розвитку української економіки та впливом зовнішніх економічних шоків.

У 2008 році значний дисбаланс між експортом та імпортом товарів і послуг при незмінному валютному курсі наштовхували на думку, що така ситуація не може бути стійкою і необхідне коригування валютного курсу для стабілізації економічної системи. Але політична доцільність перевершила економічну необхідність. Каталізатором економічної кризи в Україні стала фінансова криза у світі, коли іноземний капітал почав масово «утікати» з України і, як наслідок,

благополучний 2007 рік змінився кризовим 2008 роком. У 2008 році номінальний ВВП зріс на 32%, а державний борг – більш ніж у 2 рази, тобто на 114%. Валютний курс при цьому зріс лише на 4% (у середньому за рік).

Наступний 2009 рік підтвердив, що економічна система України не є стабільною і для її покращення необхідно здійснити валютні коригування. Унаслідок непродуманої економічної політики Уряду України та НБУ у 2009 році курс гривні до долара зріс на 48%, а державний борг – на 68%. 2010 рік став логічним продовженням 2009 року – державний борг зріс на 36% і становив 39,9% до ВВП. Позитивним моментом у цьому році можна вважати те, що спільними діями НБУ та Уряду України вдалося стабілізувати зростання валютного курсу гривні до долара США.

У 2011-2012 рр. державний борг продовжував зростати, але не такими стрімкими темпами, як у попередні два роки (на 9% щорічно). По відношенню до ВВП за цей період державний борг скоротився до 36,6%.

Характерною особливістю розвитку української економіки є те, що спостерігається прив'язка валютного курсу до коливання державного боргу з лагом у один рік (рис. 1). За логікою,

першопочаткове зростання валютного курсу має впливати на зростання величини заборгованості, яка представлена валютними позичками, а та, відповідно, збільшує загальний борг. Але, як видно з графіка, в Україні все відбувається навпаки. Так у 1998 році державний борг зріс на 75 %, а в 1999 році валютний курс зріс на 69%. Зниження державного боргу на 3% у 2000 році відобразилося у зниженні валютного курсу на 1% у 2001 році.

Стрижку валютного курсу на 48% у 2009 році передують зростання державного боргу на 114% у 2008 році. Як видно з діаграми, напрями руху ламаних, які відображають коливання валютного курсу та державного боргу, збігаються. Ще однією закономірністю згідно з діаграмою є те, що відношення державного боргу до ВВП є максимальним у періоди економічних криз і скорочується між ними.

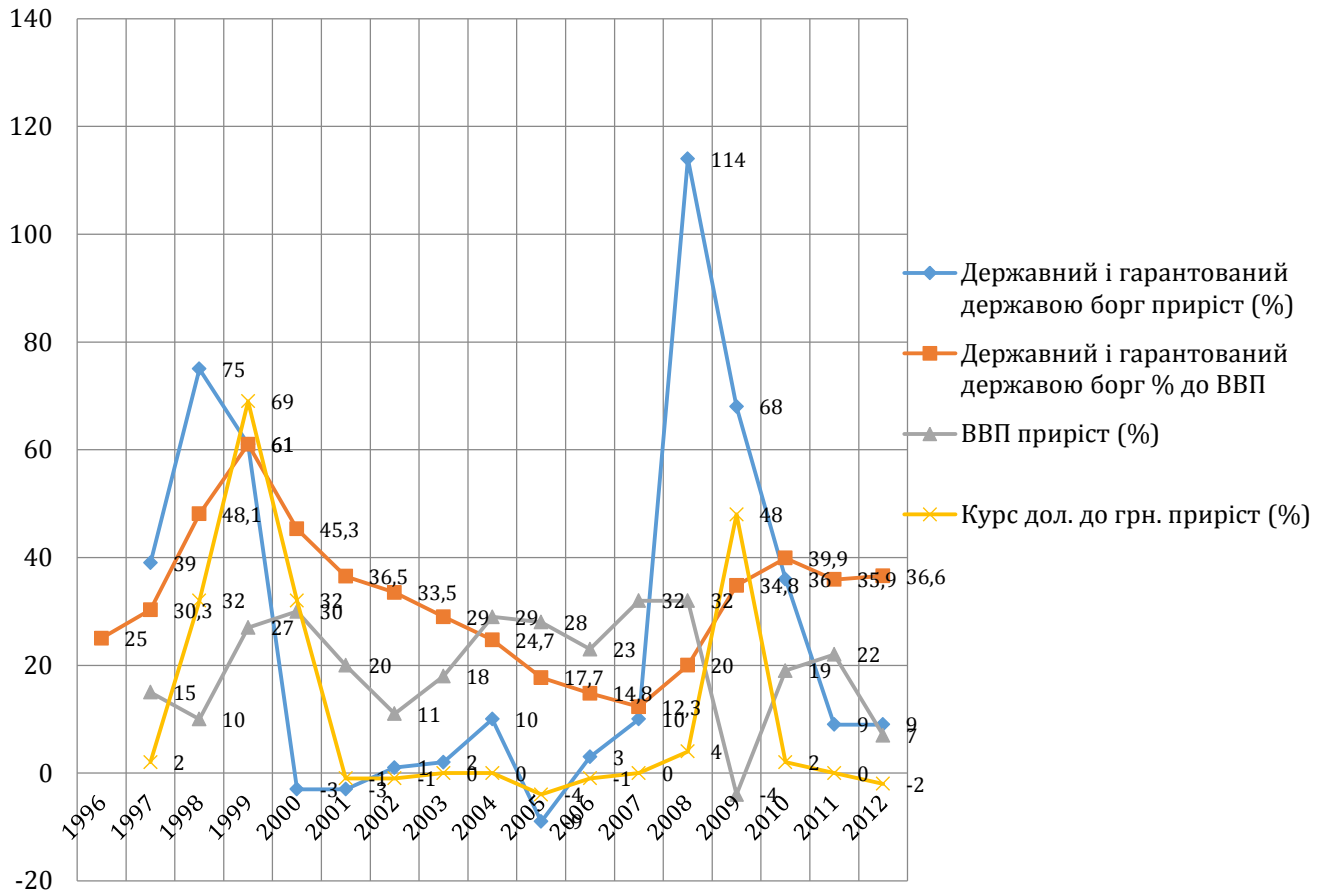


Рис. 1. Зв'язок між величиною державного боргу, величиною ВВП та валютним курсом*

* Розроблено автором

За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

- протягом аналізованого періоду (1996-2012 рр.) державний та гарантований державою борг України в гривневому еквіваленті зростає з року в рік (за винятком 2000, 2001 та 2005 років) та збільшився за цей час у 25 разів;
- основні періоди зростання державного боргу припадають на періоди економічних то фінансових криз. В Україні спостерігалися два основні періоди зростання державного боргу: 1997-1999 рр. та 2008-2010 рр.;
- за весь період після введення гривні тільки у 1999 році державний та гарантований державою борг перевищив критичну межу у 60% і дорівнював – 61%;
- існує взаємозв'язок між зміною державного та гарантованого державою боргу та валютним курсом гривні. Коливання державного та гарантованого державою боргу відображається у відповідній зміні валютного курсу з лагом у один рік;
- дискусійним є питання щодо критичної межі у відношенні державного та гарантованого державою боргу до ВВП. Зважаючи на незакінченість процесу перебудови української економіки у ринкову та обмежені можливості НБУ протистояти можливим фінансовим потрясінням, можна

стверджувати, що критичний рівень – існує загроза того, що значне зростання державного боргу до ВВП є значно нижчим, ніж у країнах з розвинутою ринковою економікою;

державного боргу, яке викликає зростання валютного курсу, спричинить паніку на ринку, з якою НБУ та Уряду України буде складно впоратись.

Список літератури

1. Вахненко, Т. П. *Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи* [Текст] / Т. П. Вахненко // *Фінанси України*. – 2009. – № 6. – С. 14-28.
2. *Про державний внутрішній борг України* [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2604-12>.
3. *Державний борг та гарантований державою борг* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
4. *Валовий зовнішній борг України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63734>.
5. *Структура зовнішнього боргу України за секторами, строками погашення та фінансовими інструментами* // *Платіжний баланс і зовнішній борг України 2012 рік* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=1316033>.

References

1. Vakhnenko, T. P. (2009). *features the formation and management of public debt and management its of components during the financial crisis*. *Finance Ukraine*, 6, 14-28.
2. *On internal debt of Ukraine: the law of Ukraine*. Retrieved September 15, 2013, from : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2604-12>.
3. *Public debt and guaranteed debt*. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.minfin.gov.ua/>.
4. *Gross external debt of Ukraine*. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63734>.
5. *The structure of the external debt of Ukraine by sector , maturity and financial instruments*. *Balance of Payments and External Debt of Ukraine 2012*. (2012). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=1316033>.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2013 р.

Тетяна Володимирівна ЧЕРНИЧКО

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет
вул. Ужгородська, 26, м. Мукачево, 89600, Україна
E-mail: mdukkf@rambler.ru
Телефон: +380313121109

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Черничко, Т. В. Інституційні засади організації кредитних відносин в Україні [Текст] / Тетяна Володимирівна Черничко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І.Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 1. – С. 361-368. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито суть методичного підходу до формування інституційних засад організації кредитних відносин, сформульованого за результатами дослідження еволюції типів, основних принципів та етапів їх формування в Україні. Проаналізовано їх роль у забезпеченні динамічного розвитку реального сектору України шляхом виділення негативного та позитивного кредитних циклів. Визначено специфіку основних етапів формування вітчизняних кредитних відносин. За результатами оцінювання споживчого та інвестиційного кредитування як чинників впливу на економічну кон'юнктуру з'ясовано необхідність переспрямування кредитних потоків у напрямі збільшення інвестицій у розвиток реального сектору.

Ключові слова: кредитні відносини; реальний сектор; економічна кон'юнктура; економічний розвиток.

Татьяна Владимировна ЧЕРНИЧКО

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Аннотация

Раскрыта суть методического подхода к формированию институциональных основ организации кредитных отношений, сформулированного по результатам исследования эволюции типов, основных принципов и этапов формирования кредитных отношений в Украине. Проанализирована роль кредитных отношений в обеспечении динамичного развития отечественного реального сектора путем выделения отрицательного и положительного кредитных циклов. Определена специфика основных этапов формирования кредитных отношений в Украине. По результатам оценки потребительского и инвестиционного кредитования как факторов воздействия на экономическую конъюнктуру выяснена необходимость перенаправления кредитных потоков путём увеличения инвестиций в развитие реального сектора.

Ключевые слова: кредитные отношения; реальный сектор; экономическая конъюнктура; экономическое развитие.

Tetiana Volodymyrivna CHERNYCHKO

Doctor of Sciences (Economics),
Mukachevo State University
Uzhgorodska Str., 26, Mukachevo, 89600, Ukraine
E-mail: mdufk@rambler.ru
Phone: +380313121109

INSTITUTIONAL PRINCIPLES OF CREDIT RELATIONS IN UKRAINE

Abstract

There has been defined the essence of the methodological approach to the formation of institutional principles of credit relations formulated by a study of the evolution of types. Basic principles and stages of credit relations in Ukraine are analysed. The role of credit relations for ensuring the dynamic development of the real sector of Ukraine by selecting negative and positive credit cycles is characterised. The specificity of the main stages of credit relations in Ukraine is determined. According to the evaluation results of consumer lending and investment as factors of affecting the economic conditions, the need of credit flows redirection towards investment increasing in the real sector is found out.

Keywords: credit relations; real sector; economic conditions; economic development.

JEL classification: E51

Світова фінансово-економічна криза продемонструвала глобальну нестабільність економічного розвитку та тісний взаємозв'язок між процесами, які відбуваються в грошовому та реальному секторах економіки. Відповідно, все більше західних та вітчизняних економістів наголошують на необхідності пошуку причин дестабілізації економічних процесів саме у сфері фінансових і кредитних відносин.

Недостатній обсяг фінансових ресурсів як на рівні суб'єктів господарювання, так і країни загалом, стали причиною глибоких системних криз у національній економіці. Саме тому питання необхідності оптимізації кредитних відносин та визначення інституційних засад їх організації набувають все більшого значення.

Серед вітчизняних і російських учених, які досліджували особливості та проблеми формування оптимальних кредитних відносин, а також аналізували їх вплив на характеристики макроекономічної стабілізації та економічного розвитку, можна назвати роботи Алексеєва І. В., Василика О. Д., Вовчак О. Д., Крупки М. І., Лисицького В. І., Луніної І. О., Лютого І. О., Львовчкіна С. В., Опаріна В. М., Савлука М. І., Суторміної В. М., Федосова В. М., Філіпенка А. С., Шаблістої Л. М., Шевчука В. О., Юрія С. І. та ін.

Незважаючи на численні теоретичні й практичні розробки, пов'язані з дослідженням характеристик і чинників економічного розвитку, оцінкою причин кризових явищ у грошовому та реальному секторах економіки України, ступінь наукового вивчення перелічених проблем залишається недостатнім. Зазначені дослідження не об'єднані єдиними методологічними підходами. Поза увагою залишаються питання, пов'язані з

визначенням споживчого та інвестиційного кредитування як чинників впливу на економічну кон'юнктуру.

Метою нашої статті є обґрунтування методологічних засад формування кредитних відносин як чинника впливу на темпи розвитку реального сектору економіки України.

Реалізація мети обумовила необхідність визначення і розв'язання таких завдань:

- визначити умови виділення кредитних відносин в окрему інституційну формацію;
- навести питомі ознаки кредитних відносин;
- виділити основні функції кредитних відносин;
- оцінити вплив кредитних відносин на динаміку економічного розвитку в Україні.

Умовою виникнення кредитних відносин є нерівномірність руху основних і оборотних засобів у процесі суспільного виробництва, що призводить до виникнення тимчасового дефіциту цих засобів у одних економічних суб'єктів та тимчасового надлишку в інших. При цьому вивільнення ресурсів та додаткова потреба в них, як правило, не збігаються за обсягами та часом утворення, кількістю тощо. Процес акумуляції тимчасово вільних ресурсів та їх перерозподіл на тимчасове використання і формує основу для виникнення кредитних відносин.

Основними питомими ознаками кредитних відносин є: їх виникнення на стадії перерозподілу кінцевих доходів; формування на засадах повернення і з виплатою відсотків; вплив на структуру та обсяги грошових потоків і кон'юнктуру економіки країни. Ці ознаки обумовлені необхідністю безперервного кругообігу ресурсів у межах економічної системи, і саме тому кредитні відносини виступають

чинником ефективного (або неефективного) використання фінансових ресурсів для потреб виробництва, торгівлі та споживання.

У розвитку кредитних відносин в Україні за час незалежності можна виділити щонайменше чотири періоди (рис. 1):

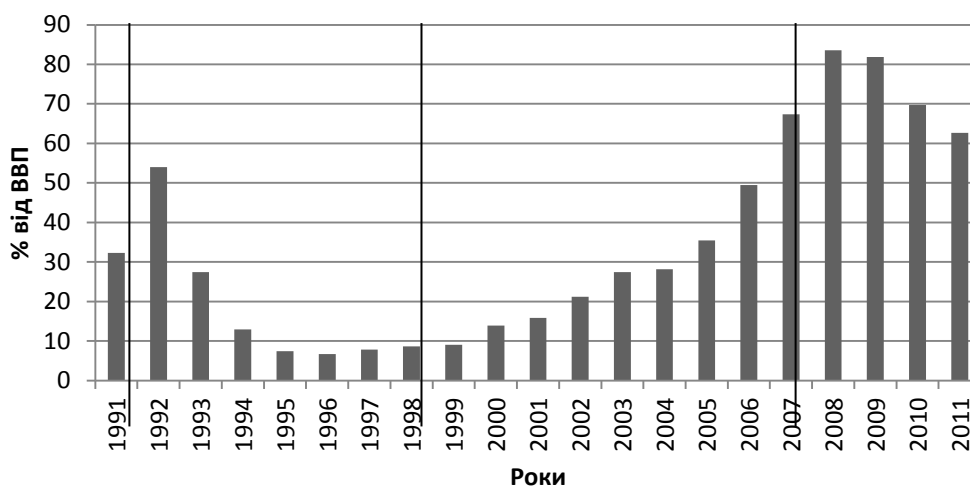


Рис. 1. Періоди формування кредитних відносин в Україні (обсяг кредитів у % до ВВП)

Період I – 1991-1992 рр. – період становлення нового типу кредитних відносин на базі соціалістичних форм і видів кредитування. Зростання обсягів наданих кредитів відбувається шляхом розширення переліку суб'єктів кредитних відносин, в умовах відсутності досвіду ринкових відносин з позичальниками та сформованого правового поля. Саме в цей період «...відновлюється істинна сутність кредиту як самостійної економічної та базової категорії в кредитному механізмі, припиняється безповоротне фінансування видатків бюджету, надання кредитів збитковим господарствам, а також на цілі, які не відповідають внутрішній природі кредиту і принципам комерційної діяльності» [1; с. 38].

Період II – 1993-1999 рр. – період значного зменшення обсягів наданих кредитів та перехід до товарної форми кредитування. У лютому 1993 р. Національний банк України затвердив Порядок проведення банками операцій з векселями, яким було встановлено особливості застосування комерційного кредиту. У цей період практично призупиняється довгострокове інвестиційне кредитування. Фінансовий стан як суб'єктів господарювання, так і комерційних банків погіршується. На фоні зростання попиту на кредити це призводить до зростання відсоткових ставок. Найкритичнішого стану ситуація в банківській системі набуває в 1996 році у період фінансової кризи.

Період III – 2000 – 2008 рр. – період динамічного зростання обсягів кредитування в економіці України. Відбувається процес відновлення інвестиційного кредитування. Пік обсягів кредитів, наданих комерційними банками,

– 2006 – 2008 рр. У цей період зростання кредитного портфеля відбувається на 60-80% щорічно (у 2006 році – на 72% від попереднього року, у 2007 році – на 80%, 2008 році – на 63%). При цьому в структурі наданих кредитів переважає частка кредитування юридичних осіб – 60-94%. Значне зростання обсягів кредитних ресурсів у 2008 р. пов'язане з переоцінкою кредитів в іноземній валюті внаслідок девальвації гривні. Саме на цьому етапі формується система парабанківських кредитних установ.

Період IV – з 2009 року – характеризується зменшенням кредитних вкладень в економіку країни. Основні причини: значний вплив депозитних ресурсів унаслідок фінансової дестабілізації в 2008-2009 рр. та зростання недовіри до банківської системи; призупинення взаємного кредитування банками на міжбанківському ринку.

Кредитні відносини відіграють вагомий роль у динамічному розвитку реального сектору. Проте їх вплив позитивний лише в тому випадку, якщо кредитні відносини мають адекватні цільові орієнтири та оптимальну інституційну структуру.

Залежно від спрямування кредитних ресурсів, у сукупності «кредитні відносини – реальний сектор економіки» з теоретичної та практичної точки зору можна виокремити негативний та позитивний цикли.

В умовах негативного кредитного циклу (рис. 2) кредитні ресурси спрямовуються у сферу нематеріального виробництва, тобто в галузі та сфери діяльності, які не забезпечують зростання обсягів виробництва. До них, зокрема, належать не виробничі види побутового обслуговування населення, житлово-комунальне господарство,

охорона здоров'я, фізична культура і соціальне забезпечення, освіта, культура та мистецтво, наука і наукове обслуговування, фінанси, кредит, страхування і пенсійне забезпечення, управління тощо. Додатковим чинником макроекономічної

дестабілізації виступає зростання обсягів кредитування фізичних осіб за рахунок зменшення обсягів кредитів, наданих суб'єктам господарювання.

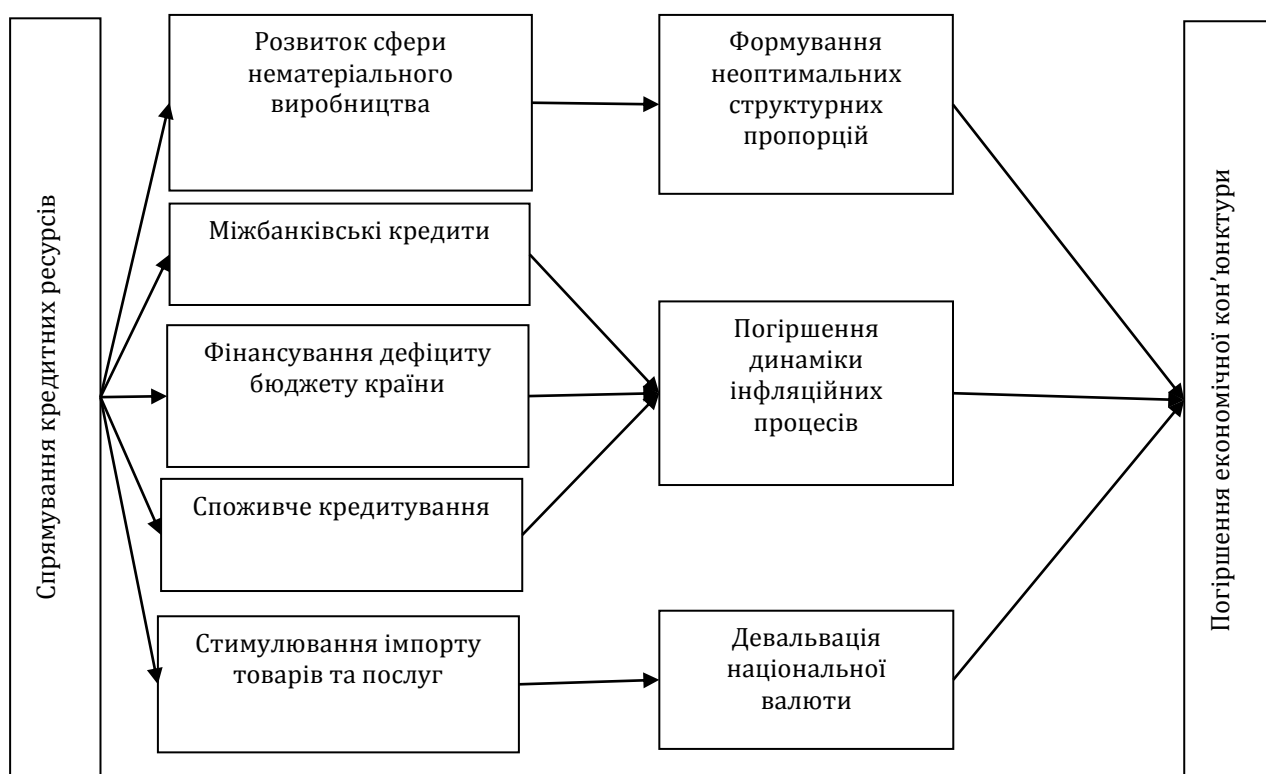


Рис.2. Негативний кредитний цикл

Запропонована схема руху позичкового капіталу призводить до посилення макроекономічної нестабільності та погіршення економічної кон'юнктури.

Позитивний кредитний цикл (рис. 3.) пов'язаний з вибором напрямів кредитування, які: стимулюють розширення обсягів національного виробництва та споживання; забезпечують оптимізацію структури національної економіки; виступають чинником поліпшення економічної кон'юнктури.

При зміні структури та спрямованості кредитних ресурсів переважає частка кредитування суб'єктів господарювання, а в структурі наданих кредитів за видами економічної діяльності переважають галузі сфери матеріального виробництва (сільське господарство, добувна та переробна промисловість тощо). Як наслідок, спостерігається прямий кореляційний зв'язок між розширенням кредитних відносин та зростанням обсягів товарного виробництва.

Сформульовані теоретичні висновки

підтверджуються аналізом статистичних даних розвитку української економіки за 2002-2004 рр. (позитивний кредитний цикл: зростання обсягів кредитування відбувається на фоні позитивної економічної динаміки) та 2008-2010 рр. (негативний кредитний цикл: зростання обсягів кредитування відбувається на фоні погіршення динаміки економічного розвитку) (табл. 1).

Зокрема:

- частка кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, становила 92,1 % від загального обсягу кредиту у 2002 р., а у 2008 р. – 60,4%;
- частка кредитів, наданих фізичним особам, у 2002 р. становила 7,9%, а у 2008 р. – 38,2%;
- частка кредитів, спрямованих у сільське господарство, становила у 2002 р. 6,8% від загального обсягу кредитів наданих нефінансовим корпораціям, а у 2008 р. – 6,5%;
- частка кредитів, спрямованих у добувну та переробну промисловість, становила у 2002 р. 34,4% від загального обсягу кредитів наданих нефінансовим корпораціям, а у 2008 р. – 27,6%.



Рис. 3. Позитивний кредитний цикл

Таблиця 1. Кредити, надані комерційними банками в економіку України (за видами економічної діяльності)*

	Позитивний кредитний цикл				Негативний кредитний цикл					
	2002 р.		2003 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Усього	42,35	100,00	67,84	100,00	734,02	100,00	723,30	100,00	728,62	100,00
Кредити, надані суб'єктам господарювання	38,72	92,10	58,85	86,70	443,67	60,44	462,21	63,90	494,15	67,82
Сільське господарство	2,64	6,82	4,56	7,75	28,81	6,49	26,03	5,63	26,83	5,43
Добувна і переробна промисловість	13,33	34,43	18,56	31,54	122,34	27,58	123,83	26,79	140,11	28,35
Будівництво	0,88	2,27	1,56	2,65	39,27	8,85	41,68	9,02	44,73	9,05
Оптова та роздрібна торгівля	15,6	40,29	24,6	41,80	155,82	35,12	165,68	35,85	177,94	36,01
Інші галузі економіки	6,27	16,19	9,57	16,26	97,43	21,96	104,99	22,72	104,54	21,16
Кредити, надані фізичним особам	3,31	7,9	8,99	13,2	280,49	38,21	241,25	33,35	218,69	30,01

* Дані за 2002-2003 рр. – [2; С.42]; за 2008р. - [3]; за 2009р. - [4]; за 2010р. - [5]; розраховано автором.

Таким чином, зміни в структурі та обсягах кредитних потоків виступають вагомим чинником впливу на темпи розвитку реального сектору економіки країни.

Досить полемічним є питання виділення споживчого та інвестиційного кредитування як чинників впливу на економічну кон'юнктуру. Безперечно, якщо кредитування спрямовується

переважно у сферу виробництва та інвестування, то низький рівень споживчого попиту або його переспрямування на товари іноземного виробництва дестабілізує як реальний сектор економіки країни, так і її валютний ринок. З іншого боку, в умовах недостатнього рівня розвитку товарного ринку країни, зростання обсягів споживчого кредитування, а особливо в

іноземній валюті, спричиняє значний інфляційний та девальваційний вплив.

Важливою проблемою споживчого кредитування є занадто оптимістичне оцінювання населенням власних доходів майбутніх періодів (перманентного доходу). Це створює серйозну загрозу для банківської системи країни і може призвести до погіршення динаміки ВВП.

Позитивним аспектом зростання споживчого кредитування може стати розширення його обсягів за умови спрямування кредитних ресурсів у розвиток національного виробництва. Окремі економісти аргументують доцільність кредитування ринку житла [6, с. 80]. Обґрунтованість цього напряму кредитування підтверджують тенденції, властиві для країн з розвинутою економікою. Зокрема в США частка кредитів комерційних банків, спрямованих у нерухомість, у 2010 р. становила 55,1% від загального обсягу кредитів [7]. Американські банки не визначають кредитування в нерухомість як елемент споживчого кредитування.

Пропорції між інвестиційним та споживчим кредитуванням залежать від багатьох чинників і є специфічними для кожної країни, навіть на стадії розвитку економіки. Так частка кредитів населенню в сукупних активах комерційних банків США у 2010 р. становила 16,4% [6, с. 80], Німеччини – 15%, Англії – 18% [6, с. 34]. В Україні кредити, надані фізичним особам, становили 5,5% від загального обсягу у 2001 р. та 38,2% – у 2008 р. Саме в цей період, 2008 – 2010 рр., відбувається і значне прискорення темпу інфляції в країні, що дозволяє зробити висновок про негативний вплив зростання рівня споживчого кредитування на розвиток української економіки.

Шляхом узагальнення результатів дослідження особливостей формування та еволюції кредитних відносин в Україні пропонуються наступні інституційні засади їх організації (рис. 5).

Кредитні відносини відіграють вагомую роль у динамічному розвитку реального сектору економіки країни. Залежно від напрямів та результатів спрямування кредитних ресурсів, з теоретичної та практичної точок зору, можна виділити негативний і позитивний кредитний цикли. Розвиток негативного кредитного циклу відбувається за умови, що результатом формування кредитних відносин стають структурні диспропорції в економіці країни, погіршення динаміки інфляційних процесів, девальвація національної валюти тощо.

Позитивний кредитний цикл пов'язаний з формуванням кредитних відносин, спрямованих на поліпшення та оптимізацію структурних пропорцій, на розширення обсягів національного виробництва, на зростання обсягів виробничого та особистого споживання.

За результатами дослідження еволюції типів і

етапів розвитку кредитних відносин, основних принципів кредитної системи, сформульовано інституційні засади організації кредитних відносин в Україні. Визначено умови виділення кредитних відносин в окрему інституційну формацію, їх питомі ознаки, основні функції та види кредитних відносин в Україні.

Ґрунтовний та всебічний аналіз основних механізмів регулювання кредитних відносин дозволить запропонувати ефективний інструментарій впливу держави на структуру кредитних відносин та забезпечити їх стимулюючий вплив на динаміку та якість розвитку економіки України.

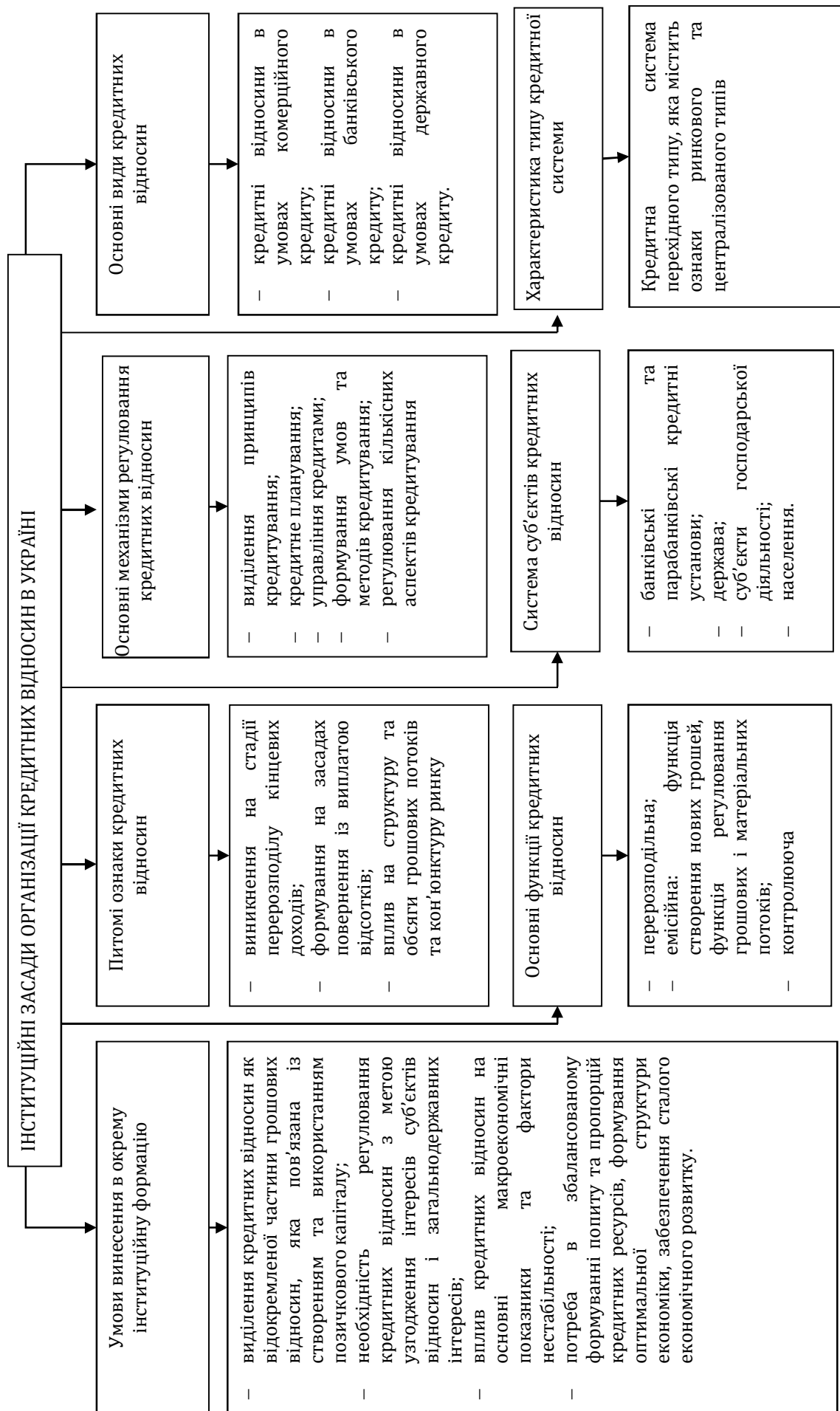


Рис. 5. Інституційні засади організації кредитних відносин в Україні

Список літератури

1. Гуцал, І. Мотиваційні фактори у забезпеченні ефективності кредитування // Банківська справа. – 2002. – №3. – С. 38-45.
2. Бюлетень Національного банку України № 6/2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/Publication/econom/Buletyn/2006/bull_06-06.pdf.
3. Кредити та депозити за секторами економіки 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/Publication/stat.htm>.
4. Кредити та депозити за секторами економіки 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/Publication/stat.htm>.
5. Кредити та депозити за секторами економіки 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/Publication/stat.htm>.
6. Матвієнко П. В. Розвиток грошово-кредитних відносин у трансформаційній економіці України [Текст] : моногр. – К.: Наукова думка, 2004. – 254 с.
7. Активи та зобов'язання комерційних банків в Сполучених Штатах / Федеральна Резервна Система США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.federalreserve.gov/releases/h8/current/default.htm>.

References

1. Gutsal, I. (2002). Motivational factors in ensuring the effectiveness of loans. *Banking*, 3, 38-45.
2. Bulletin of the National Bank of Ukraine № 6/2006. (2006). Retrieved September 15, 2013, from : http://bank.gov.ua/Publication/econom/Buletyn/2006/bull_06-06.pdf.
3. Loans and Deposits by Sector ekonomikyv 2009. (2010). Retrieved September 15, 2013, from : <http://bank.gov.ua/Publication/stat.htm>.
4. Loans and Deposits by Sector ekonomikyv 2010. (2011). Retrieved September 15, 2013, from : <http://bank.gov.ua/Publication/stat.htm>.
5. Loans and Deposits by Sector of ekonomy 2011. (2012). Retrieved September 15, 2013, from : <http://bank.gov.ua/Publication/stat.htm>.
6. Matvienko, P. V. (2004). Development of monetary relations in the economy of Ukraine. Kyiv: Naukova Dumka.
7. Assets and liabilities of commercial banks in the United States / U.S. Federal Reserve. (2013). Retrieved September 15, 2013, from : <http://www.federalreserve.gov/releases/h8/current/default.htm>.

Стаття надійшла до редакції 13.10.2013 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

*Том 14
№ 1
2013 рік*

**Редактор-коректор *М. І. Руденко*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник***

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон 380 (352) 47-50-50*12309.
E-mail: mail. econa@gmail.com

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.

Підписано до друку 25.12.2013 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-03-13
Умовно-друк. арк. 46,13. Обл. -вид. арк. 31,2.
Тираж 300. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон/факс 380 (352) 47-58-72.
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.