

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

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією В. А. Дерія
Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 17
№ 1

Тернопіль
2014

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.)

Збірник індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах

Index Copernicus, WorldCat, Google Scholar, Windows Live Academic, ResearchBible, Open Academic Journals Index, CiteFactor

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій
(голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного
університету "Економічна думка", 2014. – Том 17. – № 1. – 227 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

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

Заступник головного редактора

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

Почесний головний редактор

Шкарабан С. І., д. е. н., проф., 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.nbuv.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, 2014

© «Економічний аналіз», 2014

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2014

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Двойних Костянтин Євгенович Етнологічні виміри прогнозного потенціалу ринкових відносин у сучасній світовій економіці	6
Лаушкін Олексій Миколайович Розвиток теоретико-методологічних засад дослідження соціально-трудових відносин у теорії неoinституціоналізму	13
Лепа Роман Николаевич, Дорофеева Анна Андреевна Методологические исследования управления организационным поведением персонала	18

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

Бублик Мирослава Іванівна Кореляційно-регресійне аналізування непрямих техногенних збитків у національному господарстві	24
Буковецька Юлія Іванівна Сучасні підходи до визначення сутності та класифікації інновацій	32
Гордей Оксана Дмитрівна Аналіз міжнародних угод України соціального спрямування	38
Губанова Нино Нодаровна Государственное регулирование малого и среднего бизнеса в условиях глобализации	46
Захарова Оксана Володимирівна, Колобова Вікторія Володимирівна Теоретичні основи дослідження вмотивованості суб'єктів інвестування у людський капітал	51
Карпуньо Ирина Александровна, Ковалева Екатерина Александровна Адаптация зарубежного опыта совершенствования налоговой системы для Украины на примере Болгарии и Франции	59
Крисак Алла Іванівна Таксономічний аналіз як методологічний прийом оцінювання ефективності регулювання земельних відносин	66
Ляшок Ярослав Александрович Классификация экономических дисбалансов системы обеспечения жизнедеятельности населения, влияющих на национальную безопасность Украины	71
Мазур Ірина Михайлівна Енергозабезпеченість як критерій оцінювання енергетичної безпеки національної економіки	80
Мікаелян Сурен Генріхович Технологічна компонента інноваційного розвитку з огляду на галузеві траєкторії	93

Семенов Василь Федорович, Пандас Анастасія Валеріївна Комплексна реалізація можливостей просторового потенціалу міста	99
---	-----------

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

Бойко Юлія Іванівна Статистичний аналіз впливу соціально-економічних процесів на обсяг податкових надходжень до бюджету	105
Братюк Віра Петрівна, Байса Катерина Юріївна Особливості процесу управління ризиками, прийнятими на страхування	112
Волощук Руслан Євгенійович Адміністрування непрямих податків у контексті формування доходів бюджету держави	120
Калач Ганна Миколаївна Сутність та методи оцінки трансакційних витрат на фондовому ринку	132
Лелюк Світлана Валеріївна Методичний підхід до оцінювання фінансової безпеки регіонів України	139
Проскура Катерина Петрівна, Горбуненко Людмила Всеволодівна Особливості і проблемні аспекти практичного застосування спрощеної системи оподаткування	146
Рак Галина Вікторівна Кошторисне фінансування бюджетних установ у системі казначейського обслуговування бюджету	160

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Курдидик Назар Іванович Роль і місце банків на ринку капіталів в Україні	167
Лаврик Олександр Леонідович Страхування та хеджування ризиків банківського кредитування	174
Самборська-Музичко Юлія Олександрівна Конкурентоспроможність як об'єкт аналізу при формуванні стратегії банку	181
Сеньковська Оксана Степанівна, Воробець Христина Богданівна, Лаговський Артем Миколайович Аналіз кредитного портфеля банку та шляхи його покращення	189

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

Коваленко Олеся Володимирівна Вітчизняний та зарубіжний досвід оцінки культурних цінностей	199
--	------------

Кирику Марина Василівна Удосконалення управління інвестиційно-інноваційним розвитком та дослідження його впливу на результати діяльності залізорудної галузі	205
Ліхновський Павло Михайлович Фундаментальний аналіз у прийнятті інвестиційних рішень на фондовому ринку	215

РЕЦЕНЗІЇ

Рецензія на монографію «Інформаційний комплекс облікової системи та звітність в Україні» кандидата економічних наук, головного бухгалтера ТОВ «Нью-Паріс» Безверхого К. В. та кандидата економічних наук, доцента, доцента кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ХДУХТ Бочулі Т. В.	224
--	------------

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 339.977

Костянтин Євгенович ДВОЙНИХ

кандидат економічних наук, докторант,
кафедра світової економіки та міжнародних економічних відносин
Одеський національний університет імені І. І. Мечнікова
E-mail: dvoynykh@yandex.ru

ЕТНОЛОГІЧНІ ВИМІРИ ПРОГНОЗНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РИНКОВИХ ВІДНОСИН У СУЧАСНІЙ СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Двойних, К. Є. Етнологічні виміри прогнозного потенціалу ринкових відносин у сучасній світовій економіці [Текст] / Костянтин Євгенович Двойних // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 6-12. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття присвячена модельній формалізації погляду на ринкові відносини в контексті взаємодії етнокультурних просторів (суперетносів) у світовій економіці. Сучасна світова економіка розглядається як суперпозиція різноманітних форм переходу від індустріального (ієрархічного) до нового (мережевого) укладу. Кожна з таких форм є достатньо короткочасною, але наслідки вияву кожної з них можуть мати довготривалий характер. Це є головним протиріччям в аналізі сучасної світової економіки: між короткочасністю існування перехідних форм господарювання та чималою кількістю можливих довготривалих економічних наслідків їх втілення. У таких умовах для забезпечення ефективного економічного моделювання та прогнозування потрібен певний інваріант. У якості такого інваріанту можуть виступати етнічні процеси, а саме - взаємодія суперетносів як великих енергетичних систем. Відповідно, для сучасної світової економіки така взаємодія має бути покладена в основу економічного аналізу. Економічний аналіз складається з узагальнення досліджень певних сукупностей вияву ринкових відносин. Кількісні та якісні ознаки таких сукупностей обумовлюють різницю між макrorівнем та мезорівнем економічного аналізу. Однак фактор критеріїв групування виявів ринкових відносин в умовах сучасної світової економіки залишається проблемою без урахування етнічних процесів як інваріантного чинника. З цією метою в статті репрезентовано системний погляд на економічну сутність ринкових відносин у контексті взаємодії суперетносів у сучасній світовій економіці. Такий погляд на вияв ринкових відносин у сучасній світовій економіці витікає із відомих економічних моделей етнічних процесів (зокрема енергетична модель взаємодії суперетносів, модель рівноважного обміну всередині суперетносу, модель нерівномірного енергетичного обміну між суперетносами, енергетична модель структури світової економіки, енергетична модель господарського проекту у світовій економіці тощо). На підставі цього сформульовано особливості прогнозного потенціалу ринкових відносин в умовах сучасної світової економіки (суперпозиція сфер взаємодії суперетносів). Така структуризація закладає системну основу для подолання протиріч між методами економічного аналізу та прогнозними потребами в сучасній світовій (де-факто - мережевій) економіці.

Ключові слова: світова економіка; етнічні процеси; ринкові відносини; суперетнос; прогноз; моделювання.

ETHNOLOGICAL MEASURING OF FORECAST POTENTIAL OF THE MARKET RELATIONSHIPS IN MODERN WORLD ECONOMY

Abstract

The article is devoted to model formalization of market relationships in the context of ethno-cultural environments (super-ethnoses) interrelations in modern World economy. The modern World economy is being considered as a superposition from a lot of different transition forms between industrial (hierarchical) structure to newly (neo, net.networking) one. Every form is characterized by short duration, but the economic results of each of them may be quite long-lasting. This is a basic contradiction of analysis of modern world economy: between the shortness of existence of transition economic forms and enormous number of possible long-term economic results of their implementation. In such conditions we need the certain invariant for effective economic simulation and forecast providing. The ethnical processes could be the corresponding invariant, in particular those could be the superethnoses interrelation as large energetic systems. Thus, for modern World economy such interrelation can be used as an economic basis of analysis.

Economic analysis consists of generalization of research of certain totality of market relationships demonstration. The quantitative and qualitative characteristics of such sets are stipulating the difference between macro- and mesolevels of economic analysis. However, the factor of grouping criteria for market relationships demonstration in modern world economy is still a problem which does not consider the ethnical processes as an invariant factor. So the system point of view on economic essence of market relationships in the context of superethnoses interrelation in modern world economy conditions is demonstrated. Such position as for the market relationships demonstration in the context of modern world economy is based on famous (previously presented) economic models of ethnical processes. Also a number of market relationships forecast potential features in the context of modern world economy is formulated. Such structuring becomes a basis for overcoming the contradictions between the methods of economic analysis and projections needs in the modern world economy.

Keywords: world economy; ethnical processes; market relationships; super-ethnos; forecast; modelling.

JEL classification: B49, C53, D82, F15, J79

Вступ

Економічний аналіз складається з узагальнення досліджень певних сукупностей вияву ринкових відносин. Відповідно, кількісні та якісні ознаки таких сукупностей обумовлюють різницю між макрорівнем та мезорівнем економічного аналізу. Однак фактор критеріїв групування виявів ринкових відносин в умовах сучасної світової (фактично - мережевої) економіки залишається проблемою без урахування етнічних процесів як інваріантного чинника. Це вимагає нового системного погляду на економічну сутність ринкових відносин у контексті взаємодії суперетносів у сучасній світовій економіці. На підставі цього можуть бути сформульовані особливості прогностичного потенціалу ринкових відносин в умовах сучасної світової економіки (суперпозиції сфер взаємодії суперетносів). Така структуризація дозволить визначити системну основу для подолання протиріч між методами економічного аналізу та прогностичними потребами в сучасній світовій (де-факто - мережевій) економіці.

Мета та завдання статті

Метою цієї статті є формалізація особливостей ринкових відносин в умовах сучасної світової економіки задля усвідомлення етнологічного виміру їх прогностичного потенціалу та флотування перспективних напрямків наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження

Оскільки економічна діяльність складається з низок господарських проектів, то ті з них, які реалізуються в тому ж середовищі, де й виникли, можуть мати такі ж пропорції між енергетичною напруженістю та інфраструктурою, що й довкілля [1, с. 122-125]. Іншими словами, енергетичні щільності «домашніх» проектів будуть приблизно дорівнювати щільності довкілля, а відповідно, й будуть

приблизно рівними між собою. Ці проекти «плаватимуть» у просторі свого середовища, десь «розряджаючись», а десь «підживлюючись». У такому процесі рівноважного обміну із довкіллям на проекти буде розповсюджуватися дія законів теорії ймовірностей, а не чіткі закономірності спрямованих потоків енергії, обумовлених різницею енергетичних потенціалів [1, с. 129-137; 2, с. 156-194]. Таку ситуацію (як ідеальну) розглядає сучасний маркетинг, апіорі припускаючи рівність енергетичної щільності всіх проектів із довкіллям [3, с. 106-161]. Унаслідок такого припущення постійно маємо зіткнення із ситуаціями, коли багатообіцяючі економічні розрахунки на практиці не приводять до соціального ефекту. Апіорність однакової енергетичної щільності є подібним до застосування в термодинаміці моделі «ідеального газу»: на його прикладі добре вивчається теорія, але на практиці він не існує. Отже, сучасний маркетинг вивчає ринкові ніші та потреби груп споживачів, не розглядаючи об'єктивні чинники, які фактично визначають реальну:

- динаміку дійсних бажань і поведінку людей, не залежну від їх раціональної волі (факторів мотивації) [4, с. 62-92];
- здатність людей працювати, задовольняючи свої потреби [5, с. 43-67].

Таким чином, маркетинг вивчає необхідні умови (бажання людей, соціальна сфера, інфраструктура, фінансові джерела, конкуренція тощо) для успішної економічної діяльності. Але всі ці чинники разом не є достатніми для успіху в сучасній світовій економіці, де для отримання позитивного результату обов'язковим є надходження до господарської системи енергії (вона знаходиться винятково в етносах) [6, с. 321-354].

Необхідною умовою для досягнення економічного успіху є дотримання закономірностей потоків енергії, які обумовлені різницею потенціалів між суперетносами. Запорукою успіху є врахування впливу на економічні процеси другого закону термодинаміки. Адже з самого початку економічних дій у межах певної господарської системи необхідно чітко розуміти: чи є в цій системі енергія, а також чи буде надалі енергія до цієї системи надходити, чи безповоротно її залишатиме. Тільки з'ясувавши енергетичні особливості ситуації, достатніми умовами для досягнення економічного ефекту стають результати маркетингових досліджень, точне планування, інвестиції та застосування нових технологій. Тоді оперування з кадрами та технічною оснащеністю проекту означатиме варіювання із локальним короточасним співвідношенням між рівнями щільності довкілля та проекту. Тільки наявності різниці потенціалів не завжди є достатньо для вияву потоку в економіці. Два будь-яких економічних об'єкти, системи чи процеси один відносно іншого є енергетичними «донорами» і «потенційними ямами». Різниця потенціалів між сутностями існуватиме завжди, незалежно від того, знаходяться вони в безпосередньому контакті чи ні. Якщо подібний контакт відбуватиметься, то відмінності в динаміці енергетичних потоків через різні об'єкти не завжди дозволятимуть здійснюватися розрядці енергії. Якщо ж такого контакту не існує, то об'єктивною перешкодою виникнення потоку енергетичного обміну є розділення в економічному просторі цих об'єктів областями з різною щільністю. Це ставатиме «економічним ізолятором» для вияву другого закону термодинаміки, адже економічна діяльність відбувається не в гіпотетичному вакуумі, а в просторі поведінки людей, яким притаманні етнічні ознаки. Тому в економічній практиці частіше втілюються найбільш значущі різниці потенціалів, яких стає достатньо для подолання енергетичних бар'єрів довкіль [1, с. 150-154].

Концепцію етногенезу критикували за те, що вона спроможна пояснювати події, які вже відбулись, але достовірно прогнозувати їх виникнення не в змозі. Загалом йшлося про передбачення рівня вияву в майбутніх періодах феномену немотивованого визначення мети (НМВМ) [4, с. 139-229; 6, с. 303-305]. При такому формальному підході до розуміння зв'язку між етнічним феноменом та економічною діяльністю ця критика виявлялась справедливою. Однак моделі енергетичного обміну між суперетносами дозволяють стверджувати, що для практичних цілей в економіці намагатися прогнозувати НМВМ не є необхідним. Розуміння феноменів енергетичного потенціалу та напруженості етнічної системи дозволятимуть отримувати практичні для економіки висновки, уникнувши потреби у прогнозуванні поведінкових ознак людей. На основі використання закону великих чисел для прояву нової якості, непомітної при дослідженні окремих людей [7], можна перейти до якісно іншого рівня економічного прогнозування. Вивчаючи енергетичні процеси, об'єктивно маємо справу з енергетичними ознаками майбутніх періодів. Знання параметрів поточного стану дозволить автоматично враховувати майбутні події. Це є особливістю природного процесу: пізнавши сутність, усвідомлюєш майбутнє. Так, наприклад, для синоптиків знання параметрів певного шторму завжди дозволяє визначити його ймовірний напрям руху та особливості траєкторії розповсюдження. Стосовно ж поля, то знання його енергетичної щільності в певний момент в умовах взаємодії з іншими полями дозволяє врахувати майбутнє [6, с. 419-430]. Економічне прогнозування слід розглядати як складову частину більш широкого процесу - енергетичної взаємодії етнічних полів. Це є «закриваючі технології» економічного прогнозування, перевага яких полягає в усуненні необхідності використовувати складні методи, що стає можливим через принципово інше сприйняття проблемної області. Зокрема, застосування при аналізі

економічних процесів принципу інверсії автоматично враховуватиме майбутню динаміку досягнення найбільш ефективного результату. І це ніяким чином не залежатиме від поточних розрахунків у бізнес-планах проєктів. За допомогою термодинамічного підходу можна замінити безпосереднє економічне прогнозування на автоматичне врахування незалежних від нашої волі змін у поведінці господарських суб'єктів, що неодмінно відображатиметься на економічних результатах [1, с. 271-324].

Економічне прогнозування оперує з факторами ризиків, очікувань, паніки, побоювань, обережності, а також виробництва, збуту, динаміки цін за попередні періоди тощо. Але всі ці фактори мають спільну рису: вони оперують з окремими економічними випадками, тобто з окремими точками в потоці силових ліній енергетичного поля. Оскільки ці фактори ще й є ринково мотивованими, то при такому підході до прогнозування маємо справу з ротором енергетичного потоку. А оскільки ротор є нестійким утворенням відносно зовнішніх факторів, то прогнози, складені на його основі, не будуть точними. Прогнозування на основі етнічних процесів означає «зворотний шлях»: від кінцевого результату до окремих можливих варіантів розвитку подій на шляху його досягнення. Дослідник не індукує в свідомості певні послідовності подій, не знаючи остаточного результату, а натомість саме відштовхується від нього як від «відомого майбутнього», усвідомлюючи закономірності потоку енергії. Так він може коригувати події із більш наближеного майбутнього задля отримання в результаті економічної діяльності більш прийнятних соціальних наслідків [8, с. 117-144].

Знання неминучого стану, що неодмінно настане, підштовхуватиме до того, аби найбільш ефективно використовувати потенціал, наявний на сьогодні. Адже до певного моменту часу цей потенціал радикально зміниться (зменшиться) незалежно від того, на що його буде витрачено [1, с. 48-85]. Тим самим відбувається відхід від принципів екстраполяції деяких визначених на сьогодні економічних закономірностей у майбутнє, оскільки впевнених гарантій наступу певних подій та реалізації складених на такій підставі планів це не надасть. Економічне прогнозування позбавляється своєрідного «вакуумного» підходу, що виключає із свого розгляду енергетичну сутність процесів. А методи інверсії та визначення енергетичної щільності можуть виявитися ефективними тому, що до їх основи апіорі закладено природний принцип неминучого зростання ентропії. Обумовлені цим підходом поточні практичні дії не будуть вступати у суперечності із тим енергетичним рухом етнокультурної системи, який люди змінити не в змозі (як її складова). Прогнозування на основі енергетичних процесів - це передбачення на основі реальної енергетичної суперпозиції, яка чітко визначає риси майбутнього, незалежно від сприйняття і ставлення щодо цього. В економічній площині майже неможливо говорити про те, що майбутнє є прихованим, адже саме на основі раціональної мотивації можуть бути сформовані послідовності дій у господарській сфері. Тимчасово прихованими є лише окремі можливі варіанти приходу до нього (тільки вони дійсно залежатимуть від волі людей). А закони фізики дозволяють достатньо точно описати майбутнє, на відміну від економічних та соціальних припущень, адже це і є концентрація уваги на можливих варіантах досягнення приблизно однакових цілей [9].

Що ж стосується прогнозування на основі відомих фактів та статистики, то це є спробою заглянути у майбутнє на підставі соціального сліду вже розрядженої енергії. Характер графіків етногенезу не надає ґрунту для впевненості, що майбутнє за своїм проявом повторить минуле, скоріше засвідчуючи на користь зворотного [6, с. 201-215]. Мова йде саме про соціально-економічні досягнення, а не характер певних закономірностей у людській активності, який може повторюватись упродовж віків майже без змін. Але економістів цікавлять саме наслідки певних господарських дій, тоді як сам процес їх здійснення - меншою мірою. Ними підсвідомо відчувається, що хоча в майбутньому за характером людської поведінки економічні процеси і можуть бути подібними до процесів минулих часів (діють закони діалектики), однак соціальні наслідки та економічні результати вже напевно будуть іншими. Хоча б в силу вичерпання непоновлюваних природних ресурсів [3, с. 274-330].

Якщо між суперетносами йдуть війни на знищення, то це неодмінно має проявлятися в економіці. Економічна поведінка господарських агентів - це соціальний прояв (сублімація) великої кількості варіантів поведінки окремих людей, які складають етнос. Тому важливими стають не стільки самі економічні знання як досягнення думки й досвіду, скільки набуває вагомості динаміка змін в економічній поведінці [10]. Набір економічних знань - це своєрідна «економічна культура», слід певного господарського досвіду. Але в сучасній економіці майже кожного дня відчувається, що не ці знання є визначальними. Необхідними для ведення господарства стають не пов'язані з цими знаннями стереотипи колективної поведінки, які фактично є стереотипами поведінки економічної. Динаміка економічної поведінки, яка пов'язана з годовальним ландшафтом, дозволить робити висновки щодо енергетичної щільності етнічного господарського простору, передбачаючи його майбутнє. Сьогодні вже не історія економічних знань є важливою для прийняття правильних економічних рішень (принципово для мережевої економіки). Вона відображає зменшення енергетичної здатності розвинених суперетносів ефективно справлятися зі своєю техносферою. Тому для сучасної світової економіки важливим є вивчення історії економічної поведінки різних народів на різних стадіях свого розвитку.

Ринок, який відірвався від етносу та почав «самостійне» життя, позбавляється етнічних ознак. Етнічний колектив є саморегульованою системою, здатною до трансформацій відповідно до зовнішніх умов. Отже, відсутність ринкової рівноваги у світовій економіці підтверджує, що економіка визначається етносами. Саме відрив світової економіки від етнічних основ супроводжується масштабними світовими потрясіннями. Економіка, позбавлена етнічних властивостей до саморегуляції, призводить до того, що її результати поступово стають недовговічним сурогатом. Це стає підігрівачем необхідності збільшення тиску на природний ландшафт, експансію задля експлуатації етносами чужих екологічних ніш. Але ж інших, крім етнічних, механізмів подібної регуляції енергії в господарській діяльності не існує. В економіці тільки етнос є суто природним явищем, незалежним від впливу привнесених мотиваційних факторів. Про це свідчить історія економічних вчень, за логікою розгортання якої людині доводиться все більше втручатися в регулювання економічних процесів [10; 11, с. 492-502]. Створювана людиною техносфера може тільки зберігатися, врешті-решт, зазнаючи руйнування у часі. Саме етносам (до певного їх віку) притаманні потужні механізми саморегулювання, закладені природою, але цих механізмів позбавлена будь-яка економічна система [12, с. 21-88]. Отже, тільки дотримання етнічних інтересів в економічній діяльності дозволить досягати ринкової рівноваги. Інакше ринок стає нерегульованим і руйнуватиме основи свого існування (етнічні ознаки людей). Звідси випливає, що економічні знання працюють з неенергетичною (неживою) частиною економіки: техносферою, матеріальними цінностями, методами управління тощо. Натомість, вивчення закономірностей економічної поведінки та потоків енергії працюватиме з природними механізмами саморегулювання. Вони об'єктивно здатні забезпечити ринкову рівновагу так, щоб вона була б невід'ємною частиною природних циклів біоценозів годувальних ландшафтів та екологічних ніш. Саме так вивчення історії економічних знань набуває практичного сенсу. Повна ринкова рівновага є прагненням до всебічно еквівалентного енергетичного обміну, сполученого із постійним збільшенням інтенсивності потоків цієї енергії. Знайдений у цій площині баланс дозволяє ефективно розв'язувати найбільш складні економічні завдання. Головне - такий баланс знайти, радше - відчувти, оскільки в межах раціональних розрахунків бізнес-планів його побачити та ідентифікувати практично неможливо. Звідси стає можливим встановити, що ж саме відрізняє реальні моделі економічного прогнозування від ідеальних: апіорне припущення, що енергетичні щільності є однаковими для всіх довкіль та проектів. Такий підхід є ефективним при дослідженні економічних процесів усередині суперетносу. Однак при їх взаємодії це припущення перетворюється на системну помилку, оскільки усуває із розгляду об'єктивний економічний чинник - енергетичну щільність.

Через енергетичні ознаки суперетносів стає можливим пояснити резонансні явища в економіках різних країн. Якщо соціально обумовлені цілі за енергетичними ознаками, необхідними для їх досягнення, збігаються із схемою етнічного споживання енергії, то економічні результати будуть суттєвими. Але етнос з його енергетичними ознаками є природним процесом, який не залежить від соціальних факторів. Тому подібний збіг є достатньо рідкісним явищем, коли амбітним цілям дійсно відповідатимуть реальні можливості їх досягнення. Фактично, це є практичним поширенням концепції «сродної праці» Г. С. Сковороди на етнічні колективи. У цьому контексті варто поставити питання: в яких термодинамічних умовах конкуренція є корисною для соціально-економічного розвитку? Однією з основних ознак конкуренції є постійна взаємодія економічних агентів у безпосередньому контакті на певному сегменті (ніші) ринку. Між собою завжди взаємодіють (конкурують) декілька проектів, кожен з яких складається з енергетичної частини та техносфери. Коли енергетичні щільності конкуруючих проектів приблизно рівні, то шляхом удосконалення технічних засобів або методів управління (фактично, це є розширення техносфери) кожен проект може зменшувати свої енергетичні ознаки, спрямовуючи енергію конкурентів на свою користь. При цьому подібні дії під силу й конкурентам, адже їх енергії також достатньо для розширення техносфери. Розширення технічної частини та методів управління приводить до позитивних наслідків конкурентної боротьби, від чого виграє пересічний споживач. Крім того, конкуренція також завжди означає вільну чи невільну інтеграцію елементів економічних систем. Тому при економічному аналізі певної ситуації необхідно усвідомлювати, а які ж саме (в енергетичному сенсі) системи інтегруються. Якщо вони належать до одного суперетносу, то їх щільності будуть приблизно однаковими, що приведе до стабільності та сприятиме розвитку механізмів регулювання. Якщо до взаємодії вступають системи з різною енергетичною щільністю, то з'являтимуться економічні суперечності і неможливість існування для деяких з агентів. При такому розкладі енергетичних потенціалів енергія має спрямовуватися у чітко визначеному напрямку. Завадити цьому неможливо, якщо тільки не докласти додаткових обмежувальних зусиль, які не мають практично ніякого відношення до інструментарію «вільного ринку» та «чесної конкуренції». Однак є винятки: окремі взаємодіючі підсистеми суперетносів можуть мати такі відмінності в значеннях енергетичних ознак локальних областей контактів, що в межах їх взаємодії енергія спрямовуватиметься зворотно до основного струму. За певних умов стає можливим вилучати енергію із менш енергетично насиченої

системи (аналогія принципу охолодження в рефрижераторі). Як економічний приклад подібної взаємодії можна навести демпінг. Адже, чому в розвинених країнах так побоюються всіляких виявів демпінгування, хоча формально це вигідно певним економічним агентам відповідного суперетносу. З енергетичної позиції демпінг є локальним спрямуванням потоків енергії в бік, протилежний існуючому природному струму енергії між суперетносами. Це обмеження можливостей системи з меншим потенціалом залучати зовнішню енергію від більш напруженої системи на локальних ділянках взаємодії. Чесна за формою та ефективна за змістом конкуренція, описана в підручниках, має приводити до поліпшення якості продукції задля задоволення потреб споживачів, може існувати тільки в межах взаємодії систем з однаковою енергетичною щільністю (всередині суперетносів). Інакше (при взаємодії суперетносів) відбувається або економічний «грабунок», або примусове обмеження доступу до певних ринків (вільну конкуренцію не допускає другий закон термодинаміки, сильніший за прагнення людей).

Висновки та перспективи подальших розвідок

У контексті виміру прогностичного потенціалу ринкових відносин (у сучасній світовій економіці) слід зазначити, що вони:

- ефективні всередині суперетносу, руйнуючи з часом його потенційні бар'єри та обумовлюючи економічний контакт із зовнішнім світом;
- ефективні для відкритої економічної системи, якщо до цієї системи постійно надходить зовнішня енергія;
- сприяють збільшенню споживання суперетносом енергетичних ресурсів (як власних, так і залучених ззовні);
- стають для суперетносу небезпечними, якщо власна етнічна енергія його залишає (ослаблення потенційних бар'єрів прискорює цей процес);
- можуть ефективно проявлятися при наявності різниці енергетичних потенціалів, а отже, призводити до соціально-економічного ефекту при контакті областей з різною енергетичною щільністю.

Відповідно до цього вбачається, що перспективним для подальших досліджень в умовах сучасної світової економіки є всебічне врахування енергетичних ознак ринкових відносин для здійснення ефективного моделювання та прогнозу.

Список літератури

1. Двойных, К. Е. Парадигма экономического вампиризма: этническая основа экономики [Текст]: монография / Двойных К. Е. – Одесса: Юридическая литература, 2007. – 448 с.
2. Панарин, А. С. Искушение глобализмом [Текст] / А. С. Панарин. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2002. – 416 с.
3. Паршев, А. П. Почему Россия не Америка [Текст] / А. П. Паршев. – М.: Изд-во «Крымский мост-9Д», 2000. – 414 с.
4. Богоявленская, Д. Б. Психология творческих способностей [Текст] / Д. Б. Богоявленская. – М.: Академия, 2001. – 320 с.
5. Смирнов, И. В. Психозкология [Текст]: монография / И. В. Смирнов. – М.: Холодильное дело, 2003. – 336 с.
6. Гумилев, Л. Н. Этногенез и биосфера Земли [Текст] / Л. Н. Гумилев. – СПб.: Азбука-классика, 2002. – 608 с.
7. Вернадский, В. И. Философские мысли натуралиста [Текст] / В. И. Вернадский. – М.: Наука, 1988. – 519 с.
8. Литвиненко, О. В. Інформаційні впливи та операції [Текст] / О. В. Литвиненко. – К.: НІСД, 2003. – 240 с.
9. Мокий, М. С. Трансдисциплинарная методология в экономических исследованиях [Текст]: автореф. дисс. на соискание уч. степени д-ра эконом. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / М. С. Мокий; ГОУ ВПО «Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова». – М., 2010. – 50 с.
10. Ядгаров, Я. С. История экономических учений [Текст]: уч. для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. / Я. С. Ядгаров. – М.: Инфра-М, 2009. – 480 с.
11. Сорокин, П. А. Человек, цивилизация, общество [Текст] / П. А. Сорокин. – М.: Политиздат, 1992. – 544 с.
12. Платонов, Ю. П. Народы мира в зеркале геополитики (структура, динамика, поведение) [Текст] / Платонов Ю. П. – СПб.: СПбГУ, 2000. – 432 с.

References

1. Dvoynykh, K. E. (2007). *Paradigma ekonomicheskogo vampirizma [The paradigm of economical vampirism]*, Law literature, Odessa, Ukraine.
2. Panarin, A. S. (2002). *Iskushenie globalizmom [Globalizm temptation]*, EKSMO-Press, Moscow, Russia.
3. Parshev, A. P. (2000). *Pochemu Rossiya ne Amerika [Why Russia is not US]*, Krymskiy Most 9-D, Forum, Moscow, Russia.
4. Bogoyavlenskaya, D. B. (2001). *Psihologiya tvorcheskikh sposobnostei [The creative abilities psychology]*, Akademia, Moscow, Russia.
5. Smirnov, I. V. (2003). *Psichoekologiya [The psychoecology]*, Kholodilnoe delo, Moscow, Russia.
6. Gumilev, L. N. (2002). *Etnogenes i Biosfera Zemli [Ethnogenes and biosphere of the Earth]*, Azbuka-klassika, S. -Petersburg, Russia.
7. Vernadskiy, V. I. (1988). *Filosofskie mysli naturalista [The naturalist's philosophical thoughts]*, Nauka, Moscow, Russia.
8. Lytvynenko, O. V. (2003). *Informatciyni vplyvy ta operatciyi [The informational influences and operations]*, NISS, Kyiv, Ukraine.
9. Mokiy, M. S. (2010). "The trans-discipline methodology for economical research", Doct Thesis, Economical Theory, National Research University "Higher School of Economics", Moscow, Russia.
10. Yadgarov, Y. S. (2009). *Istoriya ekonomicheskikh ucheniy [The history of economical knowledge]*, 4th ed, Infra-M, Moscow, Russia.
11. Sorokin, P. A. (1992). *Chelovek, civilizatsiya, obstchestvo [The human, civilization, society]*, Politizdat, Moscow, Russia.
12. Platonov, Y. P. (2000). *Narody mira v zerkale geopolitiki (struktura, dinamika, povedenie) [World nations within geopolitics mirror (structure. dynamics, behavior)]*, SpbGU, S. - Petersburg, Russia.

Стаття надійшла до редакції 26.09.2014 р.

Олексій Миколайович ЛАУШКІН

аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці,
Донецький національний університет
E-mail: upiet_donnu@mail.ru

РОЗВИТОК ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У ТЕОРІЇ НЕОІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ

Лаушкін, О. М. Розвиток теоретико-методологічних засад дослідження соціально-трудових відносин у теорії неоінституціоналізму [Текст] / Олексій Миколайович Лаушкін // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Том 17. – № 1. – С. 13-17. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Неокласична парадигма – методологічний базис аналізу системи індустріального виробництва і зайнятості – з настанням ери когнітивного капіталізму поступається місцем неоінституціональній теорії, у центрі уваги якої опиняються обмежено раціональні економічні агенти, які здійснюють вибір в умовах високої невизначеності середовища прийняття рішень і необхідності дотримання визначених «правил гри». Розвиток нової методології дозволяє розкрити особливості постіндустріальної системи організації праці, де функція працівника не зводиться до повторення заданих рутинних операцій, а навпаки - розширюється в напрямку найбільш повного використання людського капіталу. У статті доведено важливість редефініції змістовного ядра загальної теорії зайнятості з урахуванням внеску неоінституціональної школи економічної думки і вказує на значний потенціал нової еволюційної соціальної теорії в реформуванні сучасної моделі соціально-трудових відносин.

Мета. Проаналізувати сучасний стан розвитку теоретико-методологічних засад дослідження соціально-трудових відносин.

Метод (методологія). У роботі застосовувалися загальнонаукові методи пізнання: абстракції, аналізу і синтезу, дедукції і індукції, історичного і системного аналізу. У наукову розробку теоретичних і прикладних проблем розвитку теоретико-методологічних засад дослідження соціально-трудових відносин значний внесок зробили вчені О. Амоша, С. Бандур, Д. Белл, Р. Волті, В. Геець, А. Горц, О. Грішнова, П. Дракер, Д. Зондерман, В. Іноземцев, А. Колот, Е. Лібанова, Н. Лук'яненко, Ф. Махлун, Д. Норт, В. Онікієнко, М. Порат, Г. Торлак, Д. Хауншелл, Л. Шаульська та ін.

Результати. На основі ретроспективного аналізу теоретико-методологічних підходів до вивчення особливостей соціально-трудових відносин як базової форми взаємодії індивідів і соціальних груп у процесах, обумовлених трудовою діяльністю, було доведено необхідність ревізії окремих положень неокласичної теорії, які належать до проблематики економіки праці, соціальної економіки і політики. Економіка знань висуває нові вимоги до змісту і організації трудової діяльності, метою якої стає не виробництво матеріальних благ, а створення нематеріального знання, образів та ідей. У відповідь на запит практики, в надрах неоінституціоналізму формується нова еволюційна соціальна теорія, що дозволяє ще на крок наблизитися до розуміння мотивів, цільових установок, які формують поведінкові патерни основних учасників соціально-трудових відносин.

Ключові слова: неокласична теорія; неоінституціоналізм; зайнятість; праця; соціально-трудові відносини; нова еволюційна соціальна теорія.

DEVELOPMENT OF THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF RESEARCH OF THE SOCIAL-LABOR RELATIONS IN THE THEORY OF NEOINSTITUTIONALISM

Abstract

Introduction. *The neoclassical paradigm is a methodological basis of the industrial production system and employment analysis. With the beginning of the cognitive capitalism era it is replaced by the neoinstitutional theory. The bounded rational economic agents, which make their choice in conditions of high uncertainty of the decision-making environment and according to existing obligation of keeping to "rules of the game", are the central points of this theory. The development of a new methodology allows to reveal main features of post-industrial work organization, where the function of the employee is not confined to accomplishment of repetitive and routine tasks, but, on the contrary, extends in the direction of his/her inner human capital realization to the full extent. The author emphasizes the importance of redefinition of general theory of employment's substantive core, taking into account the contribution of neoinstitutional schools of economic thought and points to the significant potential of the new evolutionary social theory in reforming the existing model of social-labor relations.*

Purpose. *To analyze the current state of development of theoretical and methodological foundations of the social-labor relations.*

Method (methodology). *The general scientific research methods are used in the study. Among them we can single out the method of abstraction, analysis and synthesis, deduction and induction, historical and systematic analysis. Such scientists as O. Amosha, S. Bandur, D. Bell, R. Volti, V. Geec, A. Gorz, O. Grishnova, P. Drucker, D. Zonderman, V. Inozemtsev, A. Kolot, E. Libanova, N. Lukyanchenko, F. Machlup, D. North, V. Onikienko, M. Porat, G. Torlak, D. Hounshell, L. Shaulskaya have made a significant contribution in the scientific development of theoretical and applied problems of the employment transformation.*

Results. *On the basis of the retrospective analysis of the theoretical and methodological approaches to the study of characteristics of social-labor relations as the basic form of interaction between individuals and social groups in labor activity, it has been proven the necessity for revision of certain provisions of the neoclassical theory related to the subject of labour economics, social economics and policy. Economy of knowledge sets new requirements for the content and organization of labor activity, which purpose is no longer the production of wealth, but the creation of intangible knowledge, images, and ideas. In response to the request of practice, in the depths of neoinstitutionalism a new evolutionary social theory develops. It provides better understanding of the motives, targets, which form behavioral patterns of the main participants of socio-labour relations.*

Keywords: *neoclassical theory; neoinstitutionalism; employment; labor; social-labor relations; new evolutionary social theory.*

JEL classification: J01, J50

Вступ

Перехід від індустріальної до постіндустріальної системи зайнятості відбувається в об'єктивному зв'язку з процесами ревізії неокласичної парадигми, в межах якої праця розглядається як знеособлений фактор виробництва, який, поряд з капіталом і природними ресурсами, входить до складу виробничої функції, яка встановлює залежність між комбінацією факторів виробництва і обсягом випуску продукції. У межах індустріальної системи абстрактне трактування поняття «праця» через встановлення суспільно необхідних витрат робочого часу на виконання типових виробничих операцій видається цілком закономірним, враховуючи, що працівник індустріальної епохи, який щодня виконує набір рутинних, монотонних, безглузвих операцій у заданому машиною темпі, дійсно не витрачає практично ніяких зусиль, окрім фізичних, відтворення яких забезпечується відповідною винагородою. З виокремленням знання в якості основної продуктивної сили і найважливішого джерела споживчої цінності, праця в його абстрактній, знеособленій формі більше не може виступати мірилом вартості благ. Ураховуючи вищесказане, вважаємо, що загальна теорія зайнятості у її неокласичному варіанті потребує перегляду та оновлення з погляду теоретичних і методологічних напрацювань неоінституціональної теорії.

Мета статті – проаналізувати сучасний стан розвитку теоретико-методологічних засад дослідження соціально-трудових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження

Основне протиріччя неокласичної синтетичної теорії полягає в асиметричності підходу, що виражається в переконанні, з одного боку, в абсолютній раціональності економічних агентів і їх здатності до прийняття оптимальних рішень, а з іншого, - в нездатності ринку забезпечити ефективну алокацію ресурсів і привести заробітні плати і ціни до відповідних рівноважних рівнів. Очевидно, що абсолютна раціональність суб'єктів і одночасна їх нездатність до колективної координації є передумовами, які не узгоджуються одна з одною. Розв'язання цього протиріччя полягає в усвідомленні того, що ринковий механізм є значно більш складним, ніж припускали моделі представників неокласичного синтезу. Саме тому подальші дослідження більшою мірою стали орієнтуватися на виявлення мікроекономічних основ функціонування ринку праці через розкриття патернів поведінки економічних агентів.

Принципово новий підхід до вивчення традиційних проблем досягнення ефективності економічного механізму суспільного виробництва, обміну і споживання було запропоновано представниками традиційного інституціоналізму на початку 20 ст. У 1920-1930 рр. ця наукова течія акумулювала низку ідей, які докорінно відрізняються від концептуальної спадщини ортодоксальної теорії, а саме: аналіз інститутів і основ економіко-соціальної поведінки (Т. Веблен); залучення в економічний аналіз правових норм, дослідження природи колективних дій, еволюції трудових відносин (Д. Коммонс); проведення широких емпіричних досліджень циклів ділової активності і встановлення їх зв'язків з дією інституційних чинників (У. Мітчелл). Ідеї засновників інституціоналізму об'єднані загальним методологічним підходом, який полягає в пошуку інституційних засад регулювання недосконалості ринкового механізму.

Удосконалення методології традиційного інституціоналізму та отримання серії нових теоретичних і емпіричних результатів сприяло виникненню в 40-х роках 20 ст. неоінституціональної теорії, базовими положеннями якої стали: обмежена раціональність економічних агентів, індивідуалізм і опортунізм, екзогенність і стабільність переваг, недосконала інформація, неоднорідність товару, неповна специфікація прав власності. У межах нової інституціональної економічної теорії ринок розглядається як один з безлічі різних механізмів координації. Д. Ходжсон визначає ринок як «набір соціальних інститутів, у межах яких регулярно відбувається велика кількість актів обміну специфічного типу, причому ці інститути певною мірою сприяють цим актам обміну і надають їм структуру» [7, с. 126]. У свою чергу, за визначенням Д. Норта, інститути – це «правила гри» в суспільстві, або, висловлюючись більш формально, створені людиною обмежувальні рамки, які організовують взаємовідносини між людьми» [7, с. 33]. Очевидно, що відносини зайнятості містять цілий спектр формальних правил, неформальних обмежень та механізмів примусу, а значить, утворюють особливий набір інститутів, що виконують дві різні функції: координаційну, яка полягає в узгодженні дій учасників взаємодій (працівників, роботодавців, посередників), і розподільчу, що визначає найкращий спосіб алокації трудових ресурсів. Сукупність інститутів, які регулюють відносини зайнятості, формують ринок праці, де відбувається безліч симетричних актів обмінів – трансакцій угоди, пропорції яких регулюються за допомогою цінового механізму. Симетричність обміну передбачає рівноправність сторін. Вибірковість означає можливість вибору з безлічі варіантів обміну.

Ринок праці в неоінституціональній економіці є агрегованою функцією сталих трансакцій обміну фактора виробництва «праця» на винагороду. Сторони трансакції, працівники і роботодавці, які мають різні потреби, цілі та інтереси, досягають компромісу через систему стимулів і санкцій, які зафіксовані у контракті. В основі будь-якого контракту лежить правило – певна модель поведінки, за порушення якого передбачена відповідальність. Економічні агенти зацікавлені в тому, щоб закріпити свої відносини в правовій формі і формалізувати правила. Дотримання учасниками контрактних моделей трудових відносин економить зусилля сторін обміну, скорочує трансакційні витрати позаконтрактної взаємодії.

У традиційній економічній теорії працівник у системі трудових відносин виконує дві різні функціональні ролі: активного власника фактора виробництва «праця», який реалізується на ринку за винагороду, і пасивного фактора виробництва, найнятого підприємцем з метою максимізації прибутку [8, с. 203]. Цей спосіб розгляду трудових відносин, який був притаманний неокласичній теорії, передбачає високий рівень абстракції і для спрощення побудови моделей макроекономічної рівноваги нехтує емпіричними фактами та ситуаціями, які відбуваються у реальному житті. Зокрема, очевидне ігнорування особливостей контракту найму, що вирізняє його з-поміж інших видів, а саме: неможливість специфікації певних аспектів поведінки працівника (обсяг прикладених зусиль, відданість роботі, ініціативність тощо), обмежені можливості моніторингу продуктивності праці, залежність рівня

задоволеності працівника результатами праці і винагороди тощо. Можливість досягнення ефективної алокації трудових ресурсів в оригінальній моделі вальрасівської рівноваги не враховує особливостей поведінки реальних економічних агентів у системі трудових відносин.

У теорії неоінституціоналізму контракту найму властивий передконтрактний опортунізм найманого працівника у вигляді несприятливого відбору, обумовленого асиметрією інформації. Це означає, що в ситуації, коли працівник знає рівень зусиль, що ним буде прикладатися до роботи, а роботодавець не має такої інформації і всім потенційним працівникам пропонує середньоринковий рівень винагороди, на роботу будуть прийняті лише «погані» працівники (оскільки для них рівень винагороди буде перевищувати рівень зусиль). Механізм запобігання несприятливому відбору на ринку праці був описаний у роботі М. Спенса [9, с. 310] і передбачає дії («сигнали»), які вживає агент з метою інформування принципала про наявність певних характеристик. Так, наприклад, диплом про вищу освіту може розглядатися роботодавцем як сигнал про «якість» аппліканта, що спрощує процес визначення потенційного «гарного» працівника. Іншим засобом боротьби з несприятливим відбором є скринінг, що полягає у діях принципала з метою виявлення реакції на них агента. Так для «гарного» працівника витрати на отримання характеристик, що розглядаються роботодавцем як «сигнал», є нижчими, ніж на їх отримання «поганим» працівником, і в умовах вибору між двома контрактами – з винагородою вище середньоринкової (при наявності сигналу) і нижче середньоринкової (при його відсутності), з високою ймовірністю «поганий» працівник підпише другий контракт, який не передбачає високі витрати на отримання «сигнальних» характеристик.

Постконтрактний опортунізм при укладенні контракту найму може втілюватися у вигляді морального ризику з боку найманого працівника, що використовує асиметрію інформації. Моральний ризик виявляється в тих випадках, коли працівник прагне максимізувати власну корисність без урахування інтересів роботодавця. Ця ситуація стає можливою через низку причин: роботодавець некомпетентний і у нього обмежені можливості моніторингу, у той час, як у працівника є можливість виправдати низьку якість роботи незалежними від нього причинами. Зазначена модель поведінки працівника не є проявом «людського фактора», а виходить із стандартною передумови максимізації вигод і мінімізації витрат, де, при незмінному рівні винагороди, функція корисності працівника зростає із зменшенням зусиль, що прикладаються до роботи. Традиційним методом елімінування морального ризику з боку працівника прийнято вважати оплату за результатом. Це виражається в створенні такої схеми винагороди агента, щоб він був зацікавлений у досягненні найкращого результату і прагнув до збільшення ймовірності отримання цього результату через інтенсифікацію своїх зусиль. Однак цей механізм є ефективним тільки, якщо обидві сторони взаємодії нейтральні до ризику, що рідко відповідає реальності. Встановлення рівня винагороди понад середньоринкову норму становить альтернативний механізм елімінування морального ризику працівника. Дія цього механізму формалізована в моделях ефективної заробітної плати. Дж. Йеллен виокремлює чотири базові моделі: модель ухиляння, модель плинності кадрів, несприятливий відбір, соціологічна модель [10].

Моральний ризик може проявлятися і у формі вимагання з боку наймача, який використовує наявність у працівників специфічних людських активів (навичок, які можуть бути застосовані лише на певному робочому місці). Таким чином, роботодавець знижує шанси працівника змінити поточне місце роботи на нове з кращими умовами праці і винагородою у зв'язку з тим, що через інтерспецифічність, його досвід і навички не розглядаються в якості фактора виробництва у сферах діяльності, відмінних від поточної.

Наведені моделі поведінки працівника і роботодавця в межах трудових відносин модифікують традиційне уявлення про раціональних економічних суб'єктів, які завжди здійснюють оптимальний вибір в умовах визначеності. Залучення в аналіз чинників невизначеності, асиметричності інформації, експанте та експост опортунізму, проблем морального ризику значно ускладнює процеси макромодельовання станів ринку праці, досягнення повної зайнятості через механізми внутрішнього та зовнішнього регулювання. Стимулом до створення нових теорій, які б формалізували систему трудових відносин, стала, насамперед, незадоволеність мікроекономічними аспектами макроекономічних моделей загальної зайнятості і безробіття. Так неоінституціональні моделі контрактних відносин «принципал-агент», де предметом трансакції є зусилля працівника в процесі трудової діяльності, дозволили пояснити можливість існування вимушеного безробіття в умовах вальрасівської рівноваги. У процесі розвитку зазначених моделей стандартні теорії ринків праці і фірми були суттєво трансформовані. Р. Солоу виніс сутнісний зміст подібної трансформації в назву своєї книги «Ринок праці як суспільний інститут», а А. Оукен зафіксував нову ключову роль довіри та інших соціальних переваг у терміні «невидиме рукописання».

Сучасна теорія трудових відносин і зайнятості повинна відповідати вимогам нового етапу розвитку суспільства – економіки знань і глобальних комунікацій. Традиційна концепція трудової діяльності еволюціонує, робоче місце стає освітнім та культурним середовищем, а відносини зайнятості набувають характеру спільної творчості. Ортодоксальні теорії не мають необхідного інструментарію, який дозволив би модифікувати наявні моделі з урахуванням усіх соціально-економічних перетворень. Неоінституціоналізм, який поглибив розуміння економістів про поведінкові шаблони обмежено раціональних індивідів, може розглядатися в якості базису, методологічної основи нової еволюційної соціальної теорії. Характерною особливістю взаємодії між роботодавцем і працівником у новій моделі стане орієнтація на соціальні і культурні норми, прихильність мотивам взаємності і справедливості, принципам робочої етики для отримання синергетичного ефекту корисності від зусиль, що докладаються людьми в процесі ефективної колективної трудової діяльності.

Список літератури

1. Бандур, С. І. Розвиток соціально-трудо­вих відносин як передумова досягнення продуктивної зайнятості населення [Текст] / С. І. Бандур // Ринок праці та зайнятість населення. – 2014. – №1(38). – С. 8-13.
2. Bell, D. *The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting* [Text] / D. Bell. – NewYork: BasicBooks, 1973. – 616 p.
3. Gorz, A. *L'immatériel: connaissance, valeur et capital* [Text] / A. Gorz. – Paris: Galilée, 2003. – 152 p.
4. Грішнова, О. А. Соціальні інновації у трудових відносинах: сутність, види, проблеми реалізації в Україні [Текст] / О. А. Грішнова, Г. Ю. Міщук // Демографія і соціальна економіка. – 2013. – №2(20). – С. 167-178.
5. Колот, А. М. Трансформація інституту зайнятості як складова глобальних змін у соціально-трудо­вій сфері / А. М. Колот // Україна: Аспекти праці. – 2009. – №8. – С. 3-14.
6. Machlup, F. *The production and distribution of knowledge in the United States* [Text] / F. Machlup. – Princeton: Princeton University Press, 1972. – 416 p.
7. Аузан, А. А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория [Текст] / А. А. Аузан. – Москва: ИНФРА-М, 2011. – 447 с.
8. Simon, H. *A formal theory of the employment relationship* [Text] / H. Simon // *Econometrica*. – 1951. Vol. 19. – No. 3. – pp. 293-305.
9. Кузьминов, Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты [Текст] / Я. И. Кузьминов. – Москва: Изд. дом ГУВШЭ, 2006. – 442 с.
10. Yellen, J. *Efficiency wage models of unemployment* [Text] / J. Yellen // *Information and macroeconomics*. 2001. Vol. 74. – No. 2. – pp. 201-205.

References

1. Bandur, S. I. (2014). *Rozvitok sotsialno-trudovih vidnosin yak peredumova dosyagnennya produktivnosti zaynyatosti naselennya. Rinok pratsi ta zaynyatost naselennya*, 1 (38), 8-13.
2. Bell, D. (1973). *The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting*. NewYork: Basic Books.
3. Gorz, A. (2003). *L'immatériel: connaissance, valeur et capital*. Paris: Galilée.
4. Grishnova, O. A. (2013). *Sotsialni innovatsii u trudovih vidnosinah: sutnist, vidi, problemi realizatsii v Ukraini. Demografiya i sotsialna ekonomika*, 2 (20), 167-178.
5. Kolot, A. M. (2009). *Transformatsiya institutu zaynyatosti yak skladova globalnih zmin u sotsialno-trudoviy sferi. Ukraina: Aspekti pratsi*, (8), 3-14.
6. Machlup, F. (1972). *The production and distribution of knowledge in the United States*. Princeton: Princeton University Press.
7. Auzan, A. A. (2011). *Institutsionalnaya ekonomika: novaya institutsionalnaya ekonomicheskaya teoriya*. Moscow: INFRA-M.
8. Simon, H. (1951). *A formal theory of the employment relationship*. *Econometrica*, 3 (19), 293-305.
9. Kuzminov, Ya. I. (2006). *Kurs institutsionalnoy ekonomiki: instituty, seti, transaktsionnyie izderzhki, kontrakty*. Moscow: Izd. dom GU VSE.
10. Yellen, J. (2001). *Efficiency wage models of unemployment*. *Information and macroeconomics*, 2 (74), 201-205.

Стаття надійшла до редакції 25.10.2014 р.

Роман Николаевич ЛЕПА

доктор экономических наук, профессор,
заведующий отделом проблем моделирования экономических систем,
Институт экономики промышленности НАН Украины
Email: roman.lepa@gmail.com

Анна Андреевна ДОРОФЕЕВА

кандидат экономических наук,
докторант отдела проблем моделирования экономических систем,
Институт экономики промышленности НАН Украины,
Email: andora.dnu@mail.ru

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ
ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА**

Лепя, Р. Н. Методологические исследования управления организационным поведением персонала [Текст] / Роман Николаевич Лепа, Анна Андреевна Дорофеева // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 18-23. – ISSN 1993-0259.

Аннотация

В статье осуществлен анализ различных методологических подходов к управлению организационным поведением персонала в экономических системах. Анализ позволил выявить ограничения и преимущества существующих методологических подходов. Использование преимуществ для решения выявленных проблем в сфере управления персоналом позволит усовершенствовать нематериальные мотивационные рычаги, достичь конструктивных видов организационного поведения сотрудников предприятий. В качестве наиболее перспективных методологических подходов были выбраны рефлексивный подход и теория мотивации персонала. Использование положений рефлексивного подхода и теории мотивации при управлении организационным поведением позволит руководителям предприятий установить более эффективный вид поведения персонала в организации, повысить качество и производительность труда, компетентность и заинтересованность в труде персонала, устранить проявление дисфункциональных и деструктивных видов организационного поведения, минимизировав при этом затраты предприятия на стимулирование персонала.

Ключевые слова: управление; персонал; мотивация; организационное поведение; производительность труда; заработная плата.

Roman Mykolayovych LYEPA

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Economic Systems Modeling,
Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine
Email: roman.lepa@gmail.com

Anna Andriyivna DOROFYEVA

PhD in Economics,
Doctoral Student,
Department of Problems of Modeling of Economic Systems,
Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine
Email: andora.dnu@mail.ru

METHODOLOGICAL STUDY OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR OF STAFF**Abstract**

The article presents the analysis of the different methodological approaches to the management of organizational behavior of personnel in economic systems. The analysis has revealed the limitations and advantages of existing methodological approaches. Usage of the advantages in order to solve the problems identified in the area of personnel management will improve the intangible motivational levers. Also it will help to achieve constructive types of organizational behavior of employees of enterprises. Reflective approach and theory of personnel motivation are the most promising methodological approaches. The use of conclusions of reflexive approach and the theory of personnel motivation in the management of organizational behavior will allow the managers of enterprises to establish a more effective form of behavior of staff in the organization, improve quality and productivity, competence and interest in the work of the staff, eliminate the manifestation of dysfunctional and destructive types of organizational behavior, while minimizing the cost of enterprise to encourage staff.

Keywords: management; staff motivation; organizational behavior; productivity; wages.

JEL classification: D230, J200, J320

Введение

Управление организационным поведением персонала в экономических системах характеризуется наличием проблем, связанных с неэффективностью стимулирования персонала в экономике страны, по промышленности и её отраслям, по регионам и видам экономической деятельности, что подтверждается незначительной зависимостью размера заработной платы от производительности труда. При этом управление организационным поведением персонала все еще не базируется на нематериальных формах мотивации. Недостаточное внимание к вопросам мотивации персонала к конструктивным видам организационного поведения приводит к дефициту специалистов, нерациональному использованию имеющейся рабочей силы, иногда деструктивному поведению сотрудников, снижению качества и производительности труда при высоком изначальном трудовом потенциале, что негативно отражается на финансовых показателях предприятий. Исследование методологических подходов к управлению организационным поведением персонала позволит использовать их преимущества для решения выявленных проблем, усовершенствовать нематериальные мотивационные рычаги управления персоналом.

Сегодня исследованию вопросов управления организационным поведением персонала посвящены работы ученых В. Г. Алиева, Т. Ю. Базарова, В. Н. Глумакова, В. Л. Доблаева, Б. Л. Еремина, Л. Зайцева, Ю. Д. Красовского, Ф. Лютенс, Э. А. Смирнова, В. А. Спивака и др. Учеными предлагаются различные методологические подходы, в том числе мотивационные, однако в работах не раскрыты особенности реализации функций управления трудовым процессом на предприятиях с позиции повышения мотивированности персонала.

Цель статьи

Целью исследования является анализ методологических подходов к управлению организационным поведением персонала.

Современные экономические системы имеют не только различные стартовые позиции в организации деятельности, но и различия в управлении поведением персонала. Эти различия послужили основанием для выработки методологических подходов к управлению организационным поведением персонала. Рассмотрим наиболее значимые из них, которые получили научное признание и прошли практическую апробацию.

Основателем достаточно привлекательного подхода к управлению персоналом, основанном на использовании предприятиями имеющихся в их распоряжении ресурсов и прежде всего ресурсов человеческих, стал К. Стадент. Он утверждал, что два из трех источников развития производства, а именно - новые технологии и увеличение капиталовложений, себя в основном исчерпали. Третий же источник развития производства – управление человеческими ресурсами – потенциально не востребован [2]. В этой связи К. Стадент высказал идею о необходимости поиска нового метода активизации использования человеческих ресурсов, основанного на учете внешних и внутренних факторов. Тем самым был дан толчок разработке концепции управления персоналом, основанной на методе организационного поведения – методе изучения потенциальных возможностей человека. Но здесь необходимо заметить, что при выборе направления реализации концепции акцент был сделан, прежде всего, на приспособлении человека к системе организации предприятия, а уже потом – на разработке мер воздействия на работника. Ограничение такого подхода к формированию системы управления персоналом отмечено в [3] и заключается в том, что К. Стадент акцентировал управление на абстрактном индивиде и не учитывал тех общественных и экономических отношений, носителями которых были и есть работники предприятий.

Исследование Л. Росса и Р. Нисбетта [4] посвящено рассмотрению проблем предсказуемости и связности поведения с точки зрения современной экспериментальной и когнитивной социальной психологии, а выводы позволяют обосновать необходимость и принципы ситуационного подхода в исследовании и прогнозировании поведения систем (людей). Ученые обращают внимание на следующие уроки и выводы социальной психологии: прогноз поведения человека, группы в новой ситуации на основе знания только индивидуальных различий ненадежен; на поведение очень часто оказывают решающее влияние ситуационные элементы. Фундаментальная ошибка атрибуции: чрезмерное представление людей о значимости личностных черт, диспозиций при одновременной неспособности признать важность влияния ситуации на поведение; недостаточная доказуемость влияния детских проблем и условий воспитания на поведение в зрелом возрасте; проблема предсказуемости поведения возникает всегда, когда человек (даже хорошо знакомый) оказывается в новой ситуации; сосуществуют научная и обыденная социальная психология: в определенных рамках, сходных ситуациях достаточно верный прогноз можно сделать на основе житейского опыта; в основе отличий в поведении систем (людей) с позиций современной социальной психологии лежат три принципа: принцип ситуационности (сила, тонкость и частая скрытость ситуационных факторов); принцип субъективной интерпретации конкретной ситуации индивидом; принцип напряженности систем. Применение ситуационного подхода в управлении организационным поведением персонала, предложенного в [4], позволит более точно прогнозировать поведение работников, однако не предоставляет инструментария для управления поведением персонала в различных ситуациях с целью повышения его эффективности.

В работе Бас В. Н. [5] предложен культурологический подход к управлению организационным поведением персонала предприятий. Сущность подхода заключается в управлении организационным поведением персонала на основе повышении эффективности корпоративной культуры предприятия за счет поддержания в менеджменте базовой установки на взаимодействие; разработки и использования службой персонала для каждого этапа пребывания сотрудника в организации системы регламентов, процедур, методов и методик поведения персонала в компании. В подходе также предлагаются методы управления организационным поведением персонала, в том числе мотивационные, однако не раскрыты особенности реализации функций управления трудовым процессом на предприятии с позиции повышения мотивированности персонала. Все это ограничивает возможности использования этого подхода в практике функционирования предприятий при управлении организационным поведением персонала.

Работа [6] посвящена разработке методического и практического обеспечения управления поведением организации с использованием междисциплинарного подхода. Обоснована возможность использования технологий соционики для прогнозирования поведения производственных коллективов и взаимоотношений руководителя и коллектива. Проанализировано содержание корпоративной культуры и стиля поведения производственных организаций и их коллективов, разработана модель диагностики поведения коллектива во взаимоотношениях с руководителем. Представлены методические рекомендации относительно определения функций, прав, обязанностей соответствующих лиц или подразделений системы управления при регулировании поведения коллектива и

формирования кодекса этического поведения организации как нравственно-мотивационного инструмента корректирования поведения отдельных членов коллектива и производственной организации в целом. В работе [6] внимание уделяется поведению коллектива в организации и не исследуются особенности поведения конкретных работников с учетом их личностных характеристик, потребностей, видов деятельности, компетенции, наличия внутренней и внешней мотивации. Не понятно, насколько действенными окажутся эти методы для улучшения вида поведения сотрудников, что ограничивает их использование для управления поведением конкретного работника и повышения его эффективности.

Свой подход к управлению персоналом через использование мотивации предлагает Богданова Н. В. [7]. Автор предлагает механизм мотивации повышения эффективности труда, под которым подразумевается совокупность методов и приёмов воздействия на работников со стороны системы управления предприятия, побуждающие их к определенному поведению в процессе труда для достижения целей организации, основанной на необходимости удовлетворения личных потребностей. По результатам исследования Богданова Н. В. предлагает использовать при управлении поведением персонала систему прямой материальной мотивации (материальное вознаграждение работника, состоящее из базового оклада и премиальных). При этом отмечено, что необходимо изменить принципиальный подход к формированию материального вознаграждения, а именно: премии работник должен не лишаться, а зарабатывать ее, свести к минимуму субъективизм в оценке качества работы персонала, сократить количество показателей премирования, одновременно увеличив и общий размер премирования и долю каждого показателя в нем. Также предлагается использование системы косвенной материальной мотивации - это так называемый компенсационный пакет (соцпакет), бенефиты, предоставляемые сотруднику (оплата больничных листов, отпусков, обучения, сотовой связи, обедов, детских садов и т. д.). Таким образом, в подходе к управлению поведением персонала, представленном в [7], обосновывается необходимость использования льгот и бенефитов, однако в подходе не предложено применение системы нематериальной мотивации, которая является менее затратной для предприятия.

Следует отметить, что в настоящее время в теории организационного поведения имеются подходы к управлению, ориентированные на человеческие ресурсы, ситуации, результаты и системы [8]: подходы, ориентированные на человеческие ресурсы, в качестве основного объекта управления рассматривают человека как совокупность личностных и профессиональных качеств; подходы, учитывающие особенности складывающейся ситуации, предполагают формирование процесса управления как метода, учитывающего специфические образцы поведения для конкретных ситуаций в вопросах распределения властных полномочий и рабочих заданий. Основным инструментом управления выступают знания и навыки менеджера; подходы к управлению с ориентацией на результат предполагают как определение целей трудовой деятельности, так и аккумуляцию всех ресурсов, особенно человеческих, для их достижения. Одним из основных инструментов управления является мотивация работников, обеспечивающая формирование их удовлетворенности процессом труда; подходы к управлению работающей группой, основанные на формировании и реализации управления как развивающейся системы, определены в теории организационного поведения как системные подходы. Основными инструментами управления являются взаимоотношения «работник – предприятие» на уровне личности, группы, организации и социальной системы, применяемые для достижения индивидуальных, организационных и общественных целей.

В каждой из этих групп подходов к управлению организационным поведением персонала акцент ставится на использование определенных функций управления. В подходах, ориентированных на человеческие ресурсы, в приоритете находятся функции организации и контроля, в ситуационных подходах акцентируется внимание на планировании и регулировании, подходы с ориентацией на результат в качестве основного инструмента управления используют мотивацию персонала. В этих подходах предлагается использование различных факторов в управлении поведением персонала в организациях, однако не предоставляется инструментария, позволяющего повысить эффективность реализации всех функций управления с учетом мотивации персонала.

Чтобы эффективно управлять поведением других людей, в частности в рамках предприятия, необходимо побуждать их действовать в нужном направлении. Этого можно достичь, если использовать преимущества некоторых современных методологических подходов к управлению организационным поведением людей. К ним можно отнести рефлексивный подход и теорию мотивации.

Применение рефлексивного подхода к управлению поведением персонала предусматривает исследование направлений мышления сотрудников с целью прогнозирования возможного их поведения и склонения к выгодному для руководителей предприятий виду организационного поведения.

Организационное поведение напрямую связано с мотивацией персонала, и такая связь является очевидной. Отдельные исследователи [9-11] даже рассматривают мотивацию персонала как неотъемлемую часть организационного поведения, справедливо отмечая, что мотивы к труду прямо

влиять на отношение к труду и поступки персонала. Исследования организационного поведения и мотивации персонала предприятия в неразрывной связи начались в бихевиоризме и привели к разработке совокупности теорий мотивации, которые, выделяя отдельные стимулы и мотивы в деятельности персонала, позволили с той или иной точностью использовать их в управлении организационным поведением персонала [12]. Влияние мотивации на организационное поведение является очевидным: заинтересованность работника в результатах труда влияет на его поступки, действия и работу; одновременно обратная связь проявляется в том, что отношения между работниками в коллективе, между рабочими группами, принятые нормы поведения в организации, реакция руководства организации на отдельные проявления поведения персонала также влияют на заинтересованность персонала в процессе труда и на его мотивацию.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Таким образом проанализированы методологические подходы, положения которых необходимо использовать при управлении организационным поведением персонала на предприятиях и осуществлении поддержки у сотрудников требуемых стандартов поведения. Изменения, происходящие во внешней и внутренней среде экономических систем, появление новых их видов, новых парадигм и знаний о человеческом поведении обуславливают необходимость разработки и реализации на практике новых, отвечающих требованиям времени методологических подходов к управлению организационным поведением персонала. В новых подходах акцент должен ставиться на достижение в поведении персонала партнерства, командной работы, вовлечения, самоконтроля, ориентации на удовлетворение потребностей более высокого порядка, самореализации, высокого качества трудовой жизни. В связи с этим использование положений рефлексивного подхода и теории мотивации при управлении организационным поведением позволит руководителям предприятий установить более эффективный вид поведения персонала в организации, повысить качество и производительность труда, компетентность и заинтересованность в труде персонала, устранить проявление дисфункциональных и деструктивных видов организационного поведения, минимизировав при этом затраты предприятия на стимулирование персонала.

Список литературы

1. Лютенс, Ф. Организационное поведение [Текст] / Ф. Лютенс. – М., 1999.
2. Stament, K. Management Review [Text] / K. Stament. – 1978. – № 8. – P. 56.
3. Потемкин, В. К. Управление персоналом [Текст] / В. К. Потемкин. – СПб. : СПбГУЭФ, 2009. – 340 с. – С. 56
4. Росс, Л. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии [Текст] / Л. Росс, Р. Нисбетт. – М. : Аспект Пресс, 1999.
5. Бас, В. Н. Управление организационным поведением [Текст]: монография / В. Н. Бас. – М. : Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2010. – 200 с.
6. Войтко, В. В. Управление поведением организации (на примере промышленных предприятий). – Диссертация на получение научной степени кандидата экономических наук по специальности 08.06.01 – экономика, организация и управления предприятиями. – Харьковский национальный экономический университет, Харьков, 2004. – 219 с.
7. Богданова, Н. В. Мотивационные аспекты трудовой деятельности сотрудников организации (на примере представительства Тольяттинского государственного университета в г. Сызрани) [Текст] / Н. В. Богданова // Вектор науки ТГУ. №1(8). 2012. – С. 63-67.
8. Красовский, Ю. Д. Организационное поведение [Текст] / Ю. Д. Красовский. – М. : ЮНИТИ, 2007. – 527 с.
9. Алиев, В. Г. Организационное поведение [Текст] / В. Г. Алиев, С. В. Дохолян. – М. : Экономика, 2004. – 310 с.
10. Зайцев, Л. Организационное поведение [Текст] / Леонид Зайцев. – М. : Экономистъ, 2005. – 665 с.
11. Motivation and Work Behavior [Text] / ed. By Steers Richard M., Porter Lyman W. – 7 ed. – NewYork: McGraw-Hill Book Company, 2002. – 648 p.
12. Лихолобов, Е. А. Місце організаційної поведінки в управлінні підприємством [Електронний ресурс] / Е. А. Лихолобов // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля: наук. журнал. – Луганськ, 2011. – № 10 (164), ч. 1. – Режим доступу: <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/407/21/Liholobov.pdf>.

References

1. Lyutens, F. (1999). *Orhanyzatsyonnoe povedenye*. Moscow.
2. Stadent, K. (1978). *Management Review*, 8, 56.
3. Potemkyn, V. K. (2009). *Upravlenye personalom*. SPb. SPbHUEF, 340, 56.
4. Ross, L. (1999). *Chelovek y sytuatsyya. Perspektivu sotsyal'noy psykholohyy*. Moscow : Aspekt Press.
5. Bas, V. N. (2010). *Upravlenye orhanyzatsyonnum povedenyem*. Moscow : Yzd-vo Mosk. humanyt. un-ta.
6. Voytko, V. V. (2004). *Upravlenye povedenyem orhanyzatsyy (na prymere promushlennukh predpryyatyy)*. *DySSERTatsyya na poluchenye nauchnoy stepeny kandydata ekonomycheskykh nauk po spetsyal'nosti 08.06.01 – ekonomyka, orhanyzatsyya y upravlenyya predpryyatyyamy*. Khar'kov : Khar'kovskyy natsional'nyy ekonomycheskyy unyversytet.
7. Bohdanova, N. V. (2012). *Motyvatsyonnye aspektu trudovoy deyatel'nosti sotrudnykov orhanyzatsyy (na prymere predstavitel'stva Tol'yattynskoho hosudarstvennoho unyversyteta v h. Suzrany)*. *Vektor nauky THU*, 1(8), 63-67.
8. Krasovskyy, Yu. D. (2007). *Orhanyzatsyonnoe povedenye*. Moscow : YuNYTY.
9. Alyev, V. H. (2004). *Orhanyzatsyonnoepovedenye*. Moscow : Ekonomyka.
10. Zaytsev, L. (2005). *Orhanyzatsyonnoe povedenye*. Moscow : Ekonomyst.
11. Steers, Richard M. & Porter, Lyman W. (2002). *Motivation and Work Behavior*. NewYork: McGraw-Hill Book Company.
12. Lykholobov, E. A. (2011). *Mistse orhanizatsiynoyi povedinky v upravlinni pidpryyemstvom*. *Visnyk Skhidnoukrayins'koho natsional'noho universytetu imeni Volodymyra Dalya: nauk. zhurnal*. Luhans'k, 10(164). Retrieved October, 15, 2014, from : <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/407/21/Liholobov.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2014 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

УДК 338:338.012:338.054.23:338.58:338.14

Мирослава Іванівна БУБЛИК

кандидат фізико-математичних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: my.bublyk@gmail.com

КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНЕ АНАЛІЗУВАННЯ НЕПРЯМИХ ТЕХНОГЕННИХ ЗБИТКІВ У НАЦІОНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Бублик, М. І. Кореляційно-регресійне аналізування непрямих техногенних збитків у національному господарстві [Текст] / Мирослава Іванівна Бублик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 24-31. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Дослідження взаємозв'язку між деструктивним впливом господарської діяльності підприємств на довкілля і суспільство та спричиненими цим впливом наслідками, що описується поняттям непрямих техногенних збитків, було проведено на рівні національного господарства. Вирішення цієї проблеми полягає у визначенні рівнів захворюваності й смертності через хвороби в результаті встановленого взаємозв'язку між обсягами техногенного навантаження та якістю життя населення.

Мета. З метою дослідження непрямих техногенних збитків у національному господарстві було поставлено наступні завдання: 1) встановлення взаємозалежностей між обсягами забруднення довкілля (викидами забруднювальних речовин в атмосферу, скидами у водні об'єкти та утвореними відходами) та погіршенням стану здоров'я населення України на основі багатофакторної кореляційно-регресійної економіко-математичної моделі; 2) проведення економічного оцінювання та прогнозування необхідних обсягів відшкодування витрат на охорону здоров'я населення, яке проживає у забрудненому довкіллі.

Результати. Проведене дослідження непрямих техногенних збитків в національному господарстві дозволило встановити наступне. Взаємозалежність між обсягами забруднення довкілля (викидами забруднювальних речовин в атмосферу, скидами у водні об'єкти та утвореними відходами) та погіршенням стану здоров'я населення України (рівні захворюваності і смертності) встановлена на проміжку 1992 - 2012 рр. методом багатофакторного кореляційно-регресійного аналізування. Побудовані регресійні економіко-математичні моделі для рівнів захворювання на основні хвороби дозволили спрогнозувати їх значення у 2013 р. і 2014 р. Проведене економічне оцінювання та прогнозування необхідних обсягів відшкодування витрат на охорону здоров'я населення, яке проживає у забрудненому довкіллі, засвідчило значне зростання витрат на охорону здоров'я при оптимістичному та стрімке - при песимістичному прогнозах. Отримані результати можуть бути практично використані для встановлення обсягів відшкодування та пошуку джерел фінансування, спрямованих на покриття непрямих збитків у національному господарстві, що є основою для подальших розвідок.

Ключові слова: національне господарство; техногенні збитки; кореляційно-регресійний аналіз; економіко-математичні моделі; економічне оцінювання; рівень захворюваності; рівень смертності через хвороби.

CORRELATIVE - REGRESSIVE ANALYSIS OF THE CONSEQUENTIAL TECHNOGENIC DAMAGES IN THE NATIONAL ECONOMY

Abstract

Introduction. Investigation of the relationship between the destructive influence of business enterprises on the environment and society and the effect which is caused by this influence (which is described by the concept of indirect technogenic damage) has been conducted at the level of the national economy. The solution of this problem is in determination of the morbidity and mortality levels caused by the diseases as a result of an established relationship between the amount of technogenic load and quality of life among population.

Purpose. In order to study indirect technogenic (man-made) damages in the national economy the following objectives have been established: 1) the interdependencies between the amount of pollution (emissions of pollutants into the air, discharges into water and the resulting waste) and deteriorating of health among the population of Ukraine on the base of multicorrelative-regressive economic-mathematical models; 2) conducting of the economic evaluation and prediction of the required amounts of reimbursement for health care of people living in a polluted environment.

Results. The study of indirect technogenic damage in the national economy has allowed us to establish the following things: interdependences between the amount of pollution (emissions of pollutants into the air, discharges into water and the resulting waste) and deterioration of health in Ukraine (morbidity and mortality) set in the interval 1992 - 2012 by multivariate correlative-regressive analysis. The built regressive economic-mathematical models for disease levels have allowed predicting their values in 2013 and 2014. The economic evaluation and prediction of the required volumes of reimbursement for health of people living in polluted environment have shown a significant increase of costs on health care in optimistic forecast and their rapid growth in pessimistic forecast. The results can be practically used to establish the amounts of compensation and to seek additional funding to cover the indirect losses to the national economy, which is the basis for further research.

Keywords: national economy; man-made (technogenic) damages; correlation and regression analysis; economic and mathematical models; economic evaluation; morbidity, mortality due to the disease.

JEL classification: E20, E23, L60, O11

Вступ

Дослідження непрямих техногенних збитків є важливою проблемою на рівні національного господарства, видів економічної діяльності та підприємств. Встановлення взаємозв'язку між деструктивним впливом господарської діяльності підприємств на довкілля і суспільство та спричиненими цим впливом наслідками є складною економіко-математичною задачею. Це зумовлює потребу в побудові нових ефективних економіко-математичних моделей визначення обсягів техногенної шкоди і, відповідно, оцінювання непрямих техногенних збитків від них на рівні національного господарства. Вирішення цієї проблеми передбачає встановлення наслідків для суспільства, зумовлених техногенним навантаженням на довкілля, а саме - визначення рівнів техногенної захворюваності, техногенної смертності та скорочення тривалості життя.

Теорію економічного оцінювання техногенних збитків у національній економіці створили провідні вітчизняні науковці: О. І. Амоша [1], О. Ф. Балацький [2], Б. В. Буркинський [3], Т. П. Галушкіна [3], В. М. Геєць [1], Б. М. Данилишин [4], О. Є. Кузьмін [5], Л. Г. Мельник [6], І. В. Недін [7], В. Є. Реутов [3], Н. І. Хумарова [8] та ін.

Проведений аналіз наукових джерел та публікацій [1-8] свідчить, що науковці в Україні та світі звертають незначну увагу на дослідження непрямих техногенних збитків у національному господарстві, що зумовлено великою складністю та критичністю цієї проблеми. Невирішеною її частиною залишається необхідність визначення непрямих техногенних збитків для суспільства й економіки з метою встановлення обсягів їх відшкодування та пошуку джерел їх фінансування.

Мета та завдання статті

З метою дослідження непрямих техногенних збитків у національному господарстві було поставлено наступні завдання: 1) встановлення взаємозалежностей між обсягами забруднення довкілля (викидами забруднювальних речовин в атмосферу, скидами у водні об'єкти та утвореними відходами) та погіршенням стану здоров'я населення України на основі багатофакторної кореляційно-регресійної економіко-математичної моделі; 2) проведення економічного оцінювання та прогнозування необхідних обсягів відшкодування витрат на охорону здоров'я населення, що проживає у забрудненому довкіллі.

Виклад основного матеріалу дослідження

Прямі техногенні збитки описують ресурсні (природні, матеріальні і т. д.), енергетичні (паливні, теплові і т. д.), фінансові та інші втрати, спричинені господарською діяльністю підприємств [6, с. 122]. Непрямі техногенні збитки описують показники сприйняття реципієнтами дії деструктивних впливів господарської діяльності. Існування непрямих техногенних збитків, викликаних господарською діяльністю підприємств, підтверджує встановлення взаємозалежності між рівнями соціальних показників суспільного розвитку (рівень захворюваності, смертності, тривалості життя населення тощо) і обсягами техногенного навантаження. Економічне оцінювання непрямих техногенних збитків у національному господарстві базується на аналізуванні у вартісній формі витрат, необхідних на ліквідування або зменшення наслідків техногенного впливу на суспільство. Багатофакторна регресійна модель має містити всі можливі фактори (незалежні змінні), що впливають на рівень захворюваності населення та рівень смертності від цих захворювань (залежна змінна) в Україні. Як незалежні змінні, було вибрано фактори деструктивного впливу (обсяги викидів, скидів та відходів), а як залежну змінну рівень захворюваності (для першої моделі) та рівень смертності від захворювань (для другої моделі), що й складало перший етап побудови багатофакторної регресійної моделі. Ці соціальні процеси як захворювання та смертність від захворювання мають глибокі економічні наслідки для національного господарства: витрати на лікування, витрати на виплату за лікарняними листами, втрати висококваліфікованих працівників, недовироблення продукції, витрати на перекваліфікацію та навчання працівників, витрати на утримання у разі втрати годувальника тощо.

Оскільки ми досліджуємо непрямі техногенні збитки, то до складу відібраних факторів було внесено питомі показники обсягів викидів, скидів та відходів забруднюючих речовин, статистичні дані для яких є доступними, що утворює другий етап побудови багатофакторної регресійної моделі. Серед набору факторів наступні показники: 1) обсяги викидів діоксиду сірки, т/1000 ос. ; 2) обсяги викидів оксиду азоту, т/1000 ос. ; 3) обсяги викидів забруднюючих речовин, т/1000 ос. ; 4) обсяги загального відведення забруднених зворотних вод без очищення, тис. куб. м/1000 ос. ; 5) обсяги скидів забруднених зворотних вод, тис. куб. м/1000 ос. ; 6) обсяги утворених відходів, т/1000 ос. (табл. 1). Відповідно, як залежні змінні, було вибрано питомі показники рівнів захворювання та рівнів смертності від захворювань (табл. 2- табл. 3). У табл. 3 наведено неповні динамічні ряди для рівнів смертностей через зловживання новоутворення, нещасні випадки, отруєння і травми, отруєння алкоголем, зовнішні причини смерті, хвороби органів травлення, через інфекційні та паразитарні хвороби, оскільки, починаючи з 2005 р., дослідження причин смерті проводиться відповідно до Міжнародної статистичної класифікації хвороб та споріднених проблем охорони здоров'я Десятого перегляду. Тому ці ряди не було внесено до вхідних даних для кореляційно-регресійного аналізу. Усі фактори наведено у кількісному вигляді як динамічні ряди за період 1992-2012 рр. Зауважимо, що якісні дані до моделі не вносяться. Таким чином, було завершено вимір та аналіз вибраних факторів, що є другим етапом побудови моделі.

На третьому етапі було проведено математико-статистичний аналіз вибраних факторів і сформовано необхідну інформаційну базу. У табл. 4 наведено результати перевірки факторів на мультиколінеарність.

Проаналізувавши коефіцієнти парної кореляції між факторами, отримали наявність мультиколінеарності, тобто щільний зв'язок між викидами діоксиду сірки і викидами всіх забруднювальних речовин (0,945), а також викидами оксиду азоту і викидами всіх забруднювальних речовин (0,825). Тому залишимо в кожному випадку по одному фактору: викиди діоксиду сірки і викиди оксиду азоту, а вилучимо з подальшого розгляду викиди всіх забруднювальних речовин, незважаючи на те, що вилучений фактор має вищий коефіцієнт кореляції з залежною змінною (0,273 і 0,528 відповідно) як рівнів захворювання, так і рівні смертності.

Таблиця 1. Питомі показники обсягів викидів, скидів та утворення відходів забруднювальних речовин у 1992-2012 рр. *

Рік	Викиди			Скиди		Відходи
	Діоксид сірки, т/1000 ос	Оксид азоту, т/1000 ос	Забруднювальні речовини, т / 1000 ос	Заг. відвед. забруд. звор. вод без очищ., тис. м³/1000 ос.	Заг. відвед. забруд. звор. вод, тис. м³/1000 ос.	Утворено відходів, т / 1000 ос
1992	45,65	15,95	235,70	18,27	76,99	0
1993	42,00	13,40	191,70	22,89	89,04	0
1994	32,91	10,89	160,17	20,21	93,51	95,09
1995	31,69	10,25	144,67	17,63	89,93	68,88
1996	25,20	9,10	123,64	19,10	80,10	61,42
1997	22,28	8,96	117,40	15,01	83,30	62,21
1998	20,31	8,82	119,93	16,14	83,94	48,72
1999	20,56	8,75	117,26	14,98	78,53	56,50
2000	19,92	8,91	119,54	15,33	67,02	52,87
2001	20,28	9,24	123,65	15,25	61,48	51,99
2002	21,31	8,99	125,92	16,14	60,26	35,68
2003	21,80	9,96	128,98	16,75	61,41	50,76
2004	20,76	9,91	132,83	15,92	69,84	50,82
2005	23,96	11,08	139,92	18,95	72,84	51,01
2006	28,71	10,98	149,75	30,41	82,91	50,52
2007	28,78	13,76	158,21	32,29	82,62	55,42
2008	28,48	13,84	155,49	13,28	58,83	49,62
2009	27,36	12,18	139,63	5,85	38,27	26,66
2010	26,87	13,13	145,29	6,79	37,94	36,11
2011	29,78	13,83	150,23	6,75	35,21	31,34
2012	31,34	13,91	149,48	6,40	33,33	29,98

*розраховано і побудовано за даними відкритої бази даних Держслужби статистики України

Таблиця 2. Рівні захворюваності населення у 1992-2012 рр., вип. /1000 ос. *

Рік	VZ	NU	NE	KO	DY	SK	KI	SE	UA	TR
1992	638,04	6,40	57,73	27,12	311,70	38,40	29,37	28,03	1,00	57,98
1993	647,59	6,35	58,28	27,03	319,10	38,99	29,53	29,08	1,03	55,09
1994	603,58	6,29	58,03	26,88	278,21	40,97	27,61	28,57	0,94	51,89
1995	629,19	6,32	58,71	26,87	303,60	41,45	27,37	29,85	0,91	51,17
1996	588,12	6,53	59,79	27,53	257,73	40,74	27,90	31,64	0,97	50,74
1997	613,12	6,85	61,08	29,46	278,03	40,36	29,04	33,67	1,04	48,88
1998	634,77	7,39	66,13	33,55	275,50	42,13	31,76	37,34	1,17	48,94
1999	660,26	7,65	15,37	39,06	290,18	40,81	31,01	37,78	1,22	48,10
2000	677,14	7,73	15,13	47,30	296,16	40,38	31,78	39,23	1,25	47,32
2001	678,45	8,05	15,23	48,73	290,52	41,04	32,56	41,88	1,21	45,77
2002	665,19	7,88	15,44	48,91	275,96	40,24	32,98	42,08	1,18	46,31
2003	678,80	8,23	15,64	49,70	288,21	39,89	32,75	43,27	1,12	47,85
2004	683,98	8,53	15,85	52,45	283,71	40,25	33,79	45,21	1,15	47,14
2005	696,10	8,63	15,95	51,40	293,86	40,95	33,84	46,21	1,12	47,88
2006	686,99	8,82	16,28	51,80	283,57	40,61	34,03	46,28	1,13	48,78
2007	703,32	8,73	16,12	52,24	298,98	41,85	33,64	45,71	1,09	48,96
2008	700,13	8,76	16,24	53,44	294,81	41,21	33,79	46,06	1,10	48,80
2009	715,85	8,82	16,34	52,51	314,84	40,96	33,46	46,38	1,13	46,90
2010	719,71	9,09	16,32	52,00	317,54	41,79	33,33	46,52	1,13	48,23
2011	707,34	9,24	16,25	51,25	309,05	41,09	32,55	45,76	1,20	46,66
2012	682,87	9,49	15,87	50,80	289,70	40,58	31,67	44,86	1,18	46,90

*розраховано і побудовано за даними відкритої бази даних Держслужби статистики України; VZ – рівень загальної захворюваності; NU – рівень захворюваності на новоутворення; NE – рівень захворюваності на хвороби нервової системи; KO – рівень захворюваності на хвороби системи кровообігу; DY – рівень захворюваності на хвороби органів дихання; SK – рівень захворюваності на хвороби шкіри; KI – рівень захворюваності на хвороби кістково-м'язової системи; SE – рівень захворюваності на хвороби сечостатевої системи; UA – рівень захворюваності на уроджені аномалії; TR – рівень травматизму й отруєнь.

Таблиця 3. Рівні смертності від захворювань у 1992-2012 рр., вип. /1000 ос. *

Рік	VS	SKO	SNU	SDY	SZL	SNV	SOA	SZS	SOT	SIP
1990	12,145	6,422	1,973	0,720	1,956	1,073	0,104	...	...	...
1991	12,896	6,724	2,023	0,745	2,008	1,174	0,123	...	...	...
1992	13,391	6,916	2,032	0,740	2,017	1,287	0,156	...	...	...
1993	14,197	7,815	2,002	0,812	1,987	1,311	0,161	...	...	...
1994	14,673	8,295	2,009	0,854	1,992	1,437	0,161	...	...	...
1995	15,322	8,707	1,982	0,891	1,966	1,599	0,201	...	...	...
1996	15,141	8,710	1,934	0,858	1,918	1,567	0,195	...	...	...
1997	14,841	8,784	1,926	0,815	1,915	1,470	0,185	...	...	...
1998	14,292	8,616	1,942	0,721	1,926	1,388	0,159	...	...	...
1999	14,808	8,993	1,973	0,743	1,959	1,426	0,172	...	...	...
2000	15,337	9,385	1,979	0,767	1,964	1,489	0,190	...	...	...
2001	15,248	9,349	1,954	0,685	1,940	1,539	0,200	...	...	...
2002	15,579	9,602	1,963	0,656	1,946	1,575	0,213	...	...	...
2003	15,945	9,972	1,942	0,631	1,927	1,512	0,204	...	...	...
2004	15,986	9,947	1,934	0,598	1,917	1,497	0,223	...	...	...
2005	16,539	10,338	1,942	0,592	...	...	...	1,481	0,670	0,364
2006	16,154	10,245	1,926	0,526	...	...	...	1,377	0,644	0,347
2007	16,355	10,303	1,929	0,538	...	...	...	1,415	0,720	0,360
2008	16,270	10,353	1,919	0,502	...	...	...	1,324	0,759	0,373
2009	15,315	9,982	1,920	0,457	...	...	...	1,060	0,652	0,327
2010	15,191	10,119	1,932	0,424	...	...	...	0,957	0,583	0,318
2011	14,518	9,618	1,944	0,391	...	...	...	0,926	0,550	0,308
2012	14,531	9,563	2,036	0,375	...	...	...	0,914	0,607	0,305

*розраховано і побудовано за даними відкритої бази даних Держслужби статистики України;

... – відсутні дані; VS – рівень загальної смертності; SKO – рівень смертності через хвороб системи кровообігу; SNU – рівень смертності через новоутворення; SDY – рівень смертності через хвороби органів дихання; SZL – рівень смертності через злоякісні новоутворення; SNV – рівень смертності через нещасні випадки, отруєння і травми; SOA – рівень смертності через отруєння алкоголем; SZS – рівень смертності через зовнішні причини смерті; SOT – рівень смертності через хвороби органів травлення; SIP – рівень смертності через інфекційні та паразитарні хвороби.

Таблиця 4. Результати перевірки факторів на мультиколінеарність для рівнів захворюваності й смертності від захворювань населення у 1992-2012 рр. *

Рівень захворюваності	NE	VS	VA	VZ	SZZV	SZV	VU
NE	1,000						
VS	0,406	1,000					
VA	-0,079	0,787	1,000				
VZ	0,273	0,945	0,825	1,000			
SZZV	0,208	0,165	-0,081	0,210	1,000		
SZV	0,636	0,136	-0,337	0,112	0,782	1,000	
VU	0,077	-0,511	-0,591	-0,576	0,218	0,381	1,000
Рівень смертності через хворобу	SNU	VS	VA	VZ	SZZV	SZV	VU
SNU	1,000						
VS	0,581	1,000					
VA	0,285	0,787	1,000				
VZ	0,528	0,945	0,825	1,000			
SZZV	-0,001	0,072	-0,274	0,152	1,000		
SZV	0,038	0,125	-0,365	0,148	0,830	1,000	
VU	-0,259	-0,511	-0,591	-0,576	0,112	0,213	1,000

*авторська розробка; Скорочення: NE – рівень захворюваності на хвороби нервової системи, вип. / тис. ос; SNU – рівень смертності через новоутворення, вип. / тис. ос; VS – викиди діоксиду сірки, т/1000 ос. ; VA – викиди оксиду азоту, т/1000 ос. ; VZ – викиди всіх забруднюючих речовин, т/1000 ос. ; SZZV – скиди забруднених зворотних вод без очищення, тис.. м³/1000 ос. ; SZV – скиди всіх забруднених зворотних вод, тис. м³/1000 ос. ; VU – утворення відходів, т/1000 ос.

Схожа ситуація відбувається і для скидів забруднених зворотних вод без очищення і скидів усіх забруднених зворотних вод (0,782 і 0,830 відповідно). Тому залишимо тільки скиди забруднених зворотних вод. До того ж залишені фактори з економічного погляду глибше розкривають деструктивний вплив забруднення при аналізуванні їх впливу на залежну змінну. У таблиці 4 наведено дослідження тільки по одному рівню захворюваності і смертності (для хвороб нервової системи та новоутворень). Результати для решти хвороб дають наявність мультиколінеарності для тих самих факторів. Набір основних незалежних між собою факторів, які є базою для побудови регресійної моделі, складається із 4-х: викиди діоксиду сірки, викиди оксиду азоту, скиди забруднених зворотних вод і обсяги утворення відходів.

Для встановлення взаємозв'язку між обсягами забруднення і рівнями захворюваності населення України було проведено побудову багатофакторної регресійної моделі (табл. 5- табл. 6) за методом найменших квадратів.

Таблиця 5. Результат багатофакторного регресійного аналізування залежностей рівнів захворюваності населення від обсягів техногенного забруднення в Україні *

Познач коеф	VZ	NU	NE	KO	DY	SK	KI	SE	UA	TR
B0	605,30	7,70	34,97	40,19	234,39	43,26	29,78	42,10	1,13	39,21
B1	-6,43	-0,14	4,03	-2,17	-0,07	0,04	-0,57	-1,16	-0,02	0,24
B2	8,98	0,17	-2,09	0,72	8,11	0,07	-0,17	0,20	0,03	-0,34
B3	$1,7 \cdot 10^{-02}$	$8,6 \cdot 10^{-06}$	$3,3 \cdot 10^{-04}$	$1,9 \cdot 10^{-04}$	$1,6 \cdot 10^{-02}$	$-4,7 \cdot 10^{-04}$	$2,4 \cdot 10^{-05}$	$2,6 \cdot 10^{-04}$	$3,1 \cdot 10^{-05}$	$4,0 \cdot 10^{-04}$
B4	0,84	0,01	-0,57	0,33	-0,19	-0,03	0,12	0,16	-0,0045	0,06
R	0,86	0,96	0,80	0,91	0,68	0,71	0,91	0,95	0,74	0,94
R ²	0,74	0,92	0,63	0,83	0,47	0,50	0,82	0,91	0,55	0,89
Нормов. R ²	0,67	0,88	0,54	0,79	0,33	0,38	0,78	0,89	0,43	0,87
Станд. похиб.	21,55	0,38	14,47	5,03	12,96	0,69	1,05	2,33	0,07	1,09

**авторська розробка*

Таблиця 6. Регресійна модель та прогнозування рівнів захворюваності населення від обсягів техногенного забруднення в Україні *

Рівні захворюваності населення на:	Регресійна модель	2013	2014
Всі захворювання (VZ)	$Y = 605,30 - 6,43 \cdot x_1 + 8,98 \cdot x_2 + 0,01 \cdot x_3 + 0,84 \cdot x_4$	699,47	694,26
Новоутворення (NU)	$Y = 7,70 - 0,14 \cdot x_1 + 0,17 \cdot x_2 + 0,01 \cdot x_4$	9,39	9,32
Хвороби нервової системи (NE)	$Y = 34,97 + 4,03 \cdot x_1 - 2,09 \cdot x_2 - 0,57 \cdot x_4$	19,13	21,90
Хвороби системи кровообігу (KO)	$Y = 40,19 - 2,17 \cdot x_1 + 0,72 \cdot x_2 + 0,33 \cdot x_4$	48,77	47,00
Хвороби органів дихання (DY)	$Y = 234,39 - 0,07 \cdot x_1 + 8,11 \cdot x_2 - 0,19 \cdot x_4$	309,05	309,78
Хвороби шкіри та підшкірної клітковини (SK)	$Y = 43,26 + 0,04 \cdot x_1 + 0,07 \cdot x_2 - 0,03 \cdot x_4$	1168,64	1115,26
Хвороби кістково-м'язової системи (KI)	$Y = 29,78 - 0,57 \cdot x_1 - 0,17 \cdot x_2 + 0,12 \cdot x_4$	31,11	30,46
Хвороби сечостатевої системи (SE)	$Y = 42,10 - 1,16 \cdot x_1 + 0,2 \cdot x_2 + 0,16 \cdot x_4$	43,85	42,89
Уроджені аномалії (вади розвитку) (UA)	$Y = 1,13 - 0,02 \cdot x_1 + 0,03 \cdot x_3$	0,99	0,96
Травми, отруєння та деякі інші наслідки (TR)	$Y = 39,21 + 0,24 \cdot x_1 - 0,34 \cdot x_2 + 0,06 \cdot x_4$	46,66	46,70

**авторська розробка*

Провівши перевірку моделей на адекватність за допомогою F-критерію Фішера та перевірку значущості знайдених параметрів b_0, b_1, b_2, b_3, b_4 за t-критерієм Стюдента було здійснено прогнозування рівнів захворюваності (табл. 6).

Із побудованої моделі багатофакторного регресійного аналізу залежності рівня загальної захворюваності населення України від деструктивного впливу (табл. 5-6) бачимо, що найбільший вплив мають обсяги викидів діоксиду сірки. Найбільш чутливим показником є рівень захворюваності (кількість вперше зареєстрованих захворювань) на новоутворення, частка техногенної складової серед причин яких є найвищою. Для проведення оцінювання однієї із складових непрямих техногенних збитків – витрати в Україні на лікування вперше виявлених випадків захворювання на новоутворення, спричинених техногенним навантаженням довкілля, скористаємося результатами відповідного наукового дослідження, викладеного у роботі [9]. Вартість лікування одного хворого на новоутворення у

2012 р., як розраховано в [9], становила 3700,00 грн, у 2013 р. - 4123,82 грн, у 2014 р. - 4616,85 грн, а в 2015 р. становитиме 5109,87 грн. Загальні витрати на лікування тільки однієї категорії хворих на новоутворення у 2012 рр. становили 1,52 млн грн.

Отримані у попередній нашій роботі прогнози значення обсягів викидів, скидів та відходів забруднених речовин у період 2013-2015 рр. дозволили спрогнозувати за допомогою запропонованої кореляційно-регресійної моделі рівень захворюваності на новоутворення та економічно оцінити техногенні збитки, зумовлені витратами на лікування цих хворих. За оптимістичним прогнозом, де основні фактори впливу та фактори сприйняття зменшуються, передбачається зростання розмірів техногенних збитків за 3 роки більше, як на 287 тис. грн, що більше на 21 % від цієї ж величини у 2012 р. При песимістичному прогнозі обсяги цих же збитків зростатимуть у кілька разів. Отримані результати свідчать про необхідність збільшення фінансування галузі охорони здоров'я, а також пошуку шляхів відшкодування витрат на лікування тих захворювань, які спричинені погіршенням стану довкілля внаслідок забруднення його повітряного й водного басейнів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведене дослідження непрямих техногенних збитків у національному господарстві дозволило встановити наступне.

1. Взаємозалежність між обсягами забруднення довкілля (викидами забруднюючих речовин в атмосферу, скидами у водні об'єкти та утвореними відходами) та погіршенням стану здоров'я населення України (рівні захворюваності і смертності) встановлена на проміжку 1992-2012 рр. методом багатофакторного кореляційно-регресійного аналізування.

2. Побудовані регресійні економіко-математичні моделі для рівнів захворювання на основні хвороби дозволили спрогнозувати їх значення у 2013 і 2014 рр.

3. Проведене економічне оцінювання та прогнозування необхідних обсягів відшкодування витрат на охорону здоров'я населення, яке проживає у забрудненому довкіллі, засвідчило значне зростання витрат на охорону здоров'я при оптимістичному та стрімке - при песимістичному прогнозах. Отримані результати можуть бути практично використані для встановлення обсягів відшкодування та пошуку джерел фінансування, спрямованих на покриття непрямих збитків у національному господарстві, що є основою для подальших розвідок.

Список літератури

1. *Моделювання та прогнозування економічного розвитку регіонів України : монографія [Текст] / О. І. Амоша, В. М. Геєць, С. О. Довгий [та ін.] ; за ред О. І. Амоші ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування [та ін.]. - Київ : Інформ. системи, 2013. - 439 с.*
2. *Балацкий О. Ф. Антология экономики чистой среды [Текст] /Олег Федорович Балацкий. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2007. – 272с.*
3. *Буркинський Б. В. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні : монографія [Текст] / Б. В. Буркинський, Т. П. Галушкіна, В. Є. Реутов. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України; Саки: ПП «Підприємство «Фенікс», 2011. – 348 с.*
4. *Данилишин Б. М. Наукові основи прогнозування природно-техногенної (екологічної) безпеки: монографія [Текст] / Б. М. Данилишин, В. В. Ковтун, А. В. Степаненко. – К. : Лекс Дім, 2004. – 552 с.*
5. *Кузьмін О. Є. Досягнення і проблеми еволюційної економіки : монографія [Текст] / [О. Є. Кузьмін, Ю. І. Сидоров, В. В. Козик]. - Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. - 252 с.*
6. *Мельник Л. Г. Теория самоорганизации экономических систем : моногр. [Текст] / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2012. – 439 с.*
7. *Еколого-економічні збитки: кількісна оцінка [Текст] / [В. Г. Савченко, Є. В. Бريدун, В. В. Дергачова [та ін.]]; за ред. І. В. Недіна. – К. : ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2001. – 216 с.*
8. *Хумарова Н. І. Складові та тенденції формування екологоорієнтованого управління в Україні : моногр. [Текст] / Н. І. Хумарова ; за наук. ред. : Б. В. Буркинський ; Нац. акад. наук України, Ін-т пробл. ринку та екон. -екол. дослідж. – Одеса : Ін-т пробл. ринку та екон. -екол. дослідж., 2010. - 196 с.*
9. *Антонюк О. П. Прогнозування обсягів економічного відшкодування наслідків техногенного забруднення Криворізького регіону: моногр. [Текст] / О. П. Антонюк, І. М. Пістунов. – Дніпропетровськ: НГУ, 2013. – 118 с.*

References

1. Amosha, O. I., Heyets, V. M., Dovhyi, S. O., Serhiyenko, I. V., & Vyshnevskiy, V. P. (2013). *Modeling and Forecasting of Economic Development of the Regions of Ukraine*. Kyiv : Inform. systemy.
2. Balatsky, O. F. (2007). *Anthology of economy of clean environment*. Sumy: VTD «Universytetskaia kniha».
3. Burkynskyy, B. V., Halushkina, T. P., & Reutov, V. Ye. (2011). "Green" economy in the light of the transformational shifts in Ukraine. Odesa: IPREED NAN Ukrayiny.
4. Danylyshyn, B. M., Kovtun, V. V., & Stepanenko, A. V. (2004). *Scientific basis of predicting environmental and technical (environmental) security*. Kyiv: Leks Dim.
5. Kuzmin, O. Ye., Sydorov, Yu. I., & Kozyk, V. V. (2011). *Achievements and Problems of Evolutionary Economics*. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoyi politekhniki.
6. Melnyk, L. H. (2012). *Theory of self-organization of economic systems*. – Sumy: VTD «Universytetskaia kniha».
7. Savchenko, V. H., Brydun, Ye. V., & Derhachova, V. V. (2001). *Ecological and economic damages: quantitative evaluation*. I. V. Nedin (Ed.). Kyiv : IVTs «Vydavnytstvo «Politekhnik»».
8. Humarova, N. I. (2010) *Components and trends as ecologically-management in Ukraine: by science*. ed. : B. V. Burkynskiy. Odesa: IPREED NAN Ukrayiny.
9. Antoniuk, O. P., & Pistunov, I. M. (2013). *Forecasting the volume of economic redress technogenic pollution of Krivoy Rog region*. Dnipropetrovsk: Nacionalnyi Hirnychiy universytet.

Стаття надійшла до редакції 17.11.2014 р.

Юлія Іванівна БУКОВЕЦЬКА

аспірантка кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: yulya.bukovetska@gmail.com

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙ

Буковецька, Ю. І. Сучасні підходи до визначення сутності та класифікації інновацій [Текст] / Юлія Іванівна Буковецька // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 32-37. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті обґрунтовано важливість інновацій та інноваційної діяльності для підвищення конкурентоспроможності як для окремих підприємств, так і країн загалом. Інноваційний характер економіки бачиться як найважливіший засіб покращення ефективності функціонування господарських систем, підвищення продуктивності праці, і в результаті – поліпшення якості життя населення. Визначено причини виникнення інновацій з боку попиту і пропозиції, а також окреслено етапи досягнення успіху в глобальній конкуренції за виявленою послідовністю «знання – інновації – технологічна перевага – конкурентні переваги – стратегія і стратегічне управління компанією – успіх у глобальній конкуренції». У дослідженні підкреслено необхідність пізнання сутності інновацій з метою ефективного керуючого впливу на інноваційну діяльність. Окрім того, розглядаються різні погляди на поняття «інновація» зарубіжних і вітчизняних вчених. Аналіз їхніх робіт виявив недостатню теоретичну розробленість інноваційної проблематики, що підтверджується відсутністю загальноприйнятого визначення «інновація». Виявлено, що сьогодні науковці дотримуються одного з двох підходів – інновація розглядається як кінцевий результат інноваційної діяльності чи як процес упровадження нововведень, у якому винахід або ідея набувають економічного змісту. Вказано на те, що більшість теоретиків і практиків дотримуються поняття «інновації», прийнятого в Інструкції Осло. Саме його узяти за основу при виробленні нормативно-правової бази з інновацій в Україні. Зазначено важливість виявлення типів інновацій у з'ясуванні всебічної характеристики інновацій, пізнання, осмислення спільного і відмінного з іншими інноваціями. У роботі аналізується багатокритеріальна систематизація інновацій і на її основі запропоновано власний підхід до класифікації інновацій. Зроблено висновок, що систематизація класифікаційних ознак і створення на цьому ґрунті науково обґрунтованої класифікації інновацій має достатньо вагому практичну значущість, оскільки має потенційну здатність дати детальне уявлення про характеристики тієї чи іншої інновації.

Ключові слова: інновація; види інновацій; інноваційна діяльність; конкурентоспроможність; нововведення.

Yulia Ivanivna BUKOVETSKA

PhD Student,
Department of International Economic Relations,
Ivan Franco National University of Lviv
E-mail: yulya.bukovetska@gmail.com

NEW APPROACHES TO THE NATURE DETERMINATION AND CLASSIFICATION OF THE INNOVATIONS

Abstract

The paper emphasizes the importance of innovation and innovative activities in order to enhance the competitiveness as for particular companies so for countries on the whole. The innovative nature of the economy is considered as the most important mean to enhance the functioning of economic systems, increase the labor productivity, and results in improving the quality of life. The demand and supply side causes of the innovations are

identified and steps to ensure success in the global competition by sequence detection "knowledge – innovations – technological superiority – competitive advantage – the strategy and strategic management of the company – success in global competition" are provided by the author. The study sets a stress on the importance of the innovation comprehension for the purpose of effective innovative management. Different views on the concept of innovation of foreign and domestic scientists are also represented. Analysis of their work reveals that the theoretical elaboration of innovations suffers from shortcomings, as evidenced by the lack of a generally accepted definition of innovation. It is revealed that today in the definition of innovation scientists follow one of the two approaches – innovation is seen as the final result of innovative activities or as a process, in which the invention or idea acquire economic content. It is pointed out that the majority of theorists and practitioners adhere to the concept of innovation, adopted in Oslo Manual. Definition of innovation adopted in this document is taken as a basis for the development of the regulatory framework for innovations in Ukraine. The importance of the identifying the types of innovations in clarifying the comprehensive characteristics of innovation, knowledge, understanding common and different with other innovations is indicated. The paper analyzes the multicriteria systematize innovation and on its basis the author's approach to the classification of innovation is proposed. It is concluded that the systematization of the features selection and the creation science-based classification of innovations have quite significant practical importance, thus it has potential ability to give a comprehensive understanding of the characteristics of a particular innovation.

Keywords: innovation; types of innovations; innovative activities; competitiveness; novation.

JEL classification: O31

Вступ

Сучасний економічний розвиток характеризується провідним значенням науково-технічного прогресу та поглибленням інтелектуалізації основних факторів виробництва. Підвищення конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і країн загалом неможливе без підвищення інноваційної складової в економічному розвитку.

Для того, щоб вижити і бути конкурентоспроможними на міжнародних ринках, підприємствам доводиться орієнтуватися на швидку адаптацію до змін і на інноваційну діяльність, яка спрямована на створення, освоєння, поширення і використання інновацій.

Висока оцінка ролі інновацій ставить на порядок денний питання вже не стільки виявлення механізму їх відтворення на постійній основі, скільки необхідність пізнання їх сутності з метою ефективного керуючого впливу на інноваційну діяльність.

Важливим при цьому є виявлення типів інновацій, які можуть здійснювати корпорації для підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції, що вимагає багатокритеріальної комплексної класифікації інновацій. Вона має велике значення у з'ясуванні всебічної характеристики інновацій, пізнання, осмислення спільного і відмінного з іншими інноваціями.

Дослідженню першопричин інновацій, чинників і джерел появи, ролі, класифікації інновацій в економіці і суспільстві присвячені роботи класиків П. Крюгмана, К. Ланкастера, Д. Рікардо, А. Сміта, Й. Шумпетера, сучасних зарубіжних: Ч. Белангераї, Ф. Бетса, Т. Браїана, М. Додгсона, П. Квінтаса, Дж. Маунта, Д. Мессі і вітчизняних економістів: А. І. Амоша, Д. Є. Андросової, Л. Білоусової, А. Г. Наумовець, О. В. Посилкіної, Т. Скрипко, Л. Федулової та багатьох інших.

Але аналіз наявних робіт свідчить про недостатню теоретичну розробленість інноваційної проблематики, що підтверджується відсутністю загальноприйнятого визначення «інновація». Також до сьогодні не існує єдиної класифікації інновацій.

Мета статті

Мета статті – проаналізувати і узагальнити підходи до визначення поняття «інновація», розглянути та систематизувати основні види інновацій за ключовими ознаками. Класифікація інновацій необхідна для розуміння стратегії підприємства. Кожен тип інновацій вимагає використання відповідної інноваційної стратегії та специфічного механізму управління інноваційним процесом. Крім того, класифікація інновацій допомагає визначати становище фірми, форми просування її продукції на ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сьогодні вже став загальновизнаним той факт, що компанії досягають конкурентних переваг лише за допомогою інновацій. Хоча кожна успішна компанія застосовує власну стратегію, глибинні принципи її діяльності, характер і еволюція виявляються у своїй основі у всіх однаковими: лише постійними вдосконаленнями і нововведеннями можна досягти високого рівня продуктивності і підвищувати його з плином часу.

Компанія, досягнувши конкурентних переваг, може утримувати їх після цього тільки за допомогою постійних вдосконалень, оскільки практично будь-яке досягнення можна повторити – конкуренти відразу ж і обов'язково обійдуть будь-яку компанію, яка припинить вдосконалення та впровадження інновацій.

Таблиця 1. Причини появи інновацій з боку попиту і пропозиції*

Причини попиту	Причини пропозиції
– Застарілість попередніх технологій, продуктів. – Ресурсна обмеженість товарів за застарілою технологією (енергетична криза, наприклад). – Наслідкування «передових» за потребами.	– Ресурси, вивільнені в результаті надвиробництва. – Розвиток і досягнення науки. – Імпорт технологій і технічних знань.

**Складено автором*

Формування конкурентних переваг на основі інновацій можна досягнути тільки за допомогою їх реалізації, втіленні в нових товарах та у використанні нових технологій. Це виводить компанії на новий технологічний рівень, забезпечуючи технологічну перевагу перед конкурентами, на основі якої і формуються конкурентні переваги.

На рисунку (див. рис 1) зображено етапи досягнення успіху в глобальній конкуренції, початковою ланкою якого є знання. Залежно від того, якими знаннями володіє компанія, вони мають втілення в тих чи інших інноваціях, які реалізуються у відповідних технологіях, яких не мають конкуренти. Ці технології формують конкурентні переваги і за відповідної стратегії забезпечують успіх у конкурентній боротьбі. Та чи інша стратегія вимагає технологій, одержуваних на відповідних результатах НДДКР. Останні визначають знання, якими необхідно володіти.



Рис. 1. Етапи досягнення успіху у глобальній конкуренції [1]

Незважаючи на важливість інновацій в оцінці конкурентоспроможності окремих підприємств і економіки загалом, однозначного розуміння інновацій на сьогодні не існує. З економічної точки зору основне завдання інновацій – створення додаткової цінності як для споживачів, так і для компаній, які впроваджують інновації.

Через те, що інновації є надзвичайно складним і багатоаспектним феноменом людської життєдіяльності, існує досить багато різних розумінь цього поняття і визначень.

Уперше поняття «інновація» в науковому контексті було введено у вжиток на початку ХХ ст. Це зробив американський вчений австрійського походження Й. Шумпетер у своїй роботі «Теорія економічного розвитку». Він визначив інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих факторів, створену підприємницьким духом. Він зараховував до інновацій як нові продукти та технології, так і застосування нових способів комерційного використання, освоєння нових ринків збуту і джерел сировини, зміни галузевої структури, укрупнення фірми [2].

У зв'язку з посиленням ролі науково-технічного прогресу як фактора економічного розвитку в 1980-х рр. уявлення про зміст поняття «інновація», запропоноване Шумпетером, отримало подальший розвиток у роботах зарубіжних дослідників.

Наведемо найбільш значущі визначення у табл. 2.

Таблиця 2. Трактатування терміну «інновація» окремими дослідниками*

Дослідник (и)	Зміст терміну «інновація»
Бетс Ф.	Уведення новацій і нововведень різного ступеня новизни і радіусу дії у вигляді продуктів, технологій, ринків, галузей господарств, сфер застосування [3].
Брайан Т.	Процес, у якому інтелектуальний товар (винахід, ноу-хау або ідея) набуває економічного змісту [4].
Мессі Д., Квінтас П., Уїлд Д.	1) Перше використання нового продукту, процесу або системи; 2) процес, який містить такі види діяльності, як дослідження, проектування, розробка та організація виробництва нового продукту, процесу або системи [5].
Додгсон М.	Наукова, технологічна, організаційна та фінансова діяльність, що призводить до комерційного введення нового (або поліпшеного) продукту або нового (або поліпшеного) виробничого процесу або обладнання [6].
Федулова Л.	Результати наукових досліджень та розробок, спроможні поліпшити технічні, економічні, споживчі характеристики наявної продукції, процесів, послуг або стати основою нової [7].
Скрипко Т.	Процес розробки, впровадження, експлуатації виробничо-економічного та соціально-організаційного потенціалу, який покладений в основу новації [8].
Закон України «Про інноваційну діяльність»	Новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

*Складено автором за [3] – [8]

Перелік визначень інновації можна було б продовжити. Найбільш істотна відмінність між різними визначеннями полягає в тому, якого підходу до поняття інновації дотримується науковець.

Можна виділити два основні підходи:

- Інновація розглядається як кінцевий результат інноваційної діяльності (статичний аспект).
- Інновація розуміється як процес упровадження нововведень, у якому винахід або ідея набувають нового економічного змісту (динамічний аспект).

До недавнього часу велися дискусії, який з цих підходів є більш досконалим.

Однак ці дебати втратили свою актуальність у зв'язку з тим, що нині можна говорити про вироблення своєрідного міжнародного стандарту поняття інновації як цілком певної управлінської категорії.

Формуванню цього міжнародного стандарту сприяла "Інструкція Осло" (Рекомендації по збору та аналізу даних з інновацій), яка є методологічним документом, розробленим Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) спільно зі Статистичним бюро Європейських співтовариств (Євростатом), рекомендації якого використовують у галузі статистики інновацій, прийнятим у 2005 р. Інновацією розглядаються введення у вжиток будь-якого нового або значно поліпшеного продукту (товару або послуги) або процесу, нового методу маркетингу, або нового організаційного методу в діловій практиці, організації робочих місць чи зовнішніх зв'язках [9].

У наш час поняття інновації, зазначеного в цьому документі, дотримуються більшість теоретиків і практиків у галузі управління. Саме воно взято за основу і при виробленні нормативно-правової бази з інновацій в Україні, при розробці концепцій, програм, інших стратегічних документів з інноваційної діяльності.

Важливим етапом аналізу інновацій є їх класифікація відповідно до низки основних ознак і підходів. Їх критичний аналіз і узагальнення дозволили створити систему класифікації, яка містить класифікаційні ознаки і визначені відповідно до них види інновацій.

1. За конкретними результатами процесу нововведень (інновацій): патенти, винаходи, нові або

модифіковані вироби, стандарти, прогресивні технологічні процеси, товарні знаки, послуги, нові методи управління і організації виробництва.

2. За ступенем радикальності та новизни:

- радикальні (базисні) – нововведення, які базуються на науковому відкритті або великому винаході і спрямовані на освоєння принципово нових продуктів і послуг, технологій нових поколінь або принципово нового способу використання відомих технологій.
- комбінаторні (покращувальні) – нововведення, спрямовані на модифікацію параметрів вже вироблених продуктів і використовуваних технологій, вдосконалення продукції та технологічних процесів.
- псевдоінновації (псевдонововведення) – неістотні зміни продуктів і технологічних процесів: естетичні (колір, декор, форма) і незначні технологічні зміни [10].

3. За предметним змістом: продуктові, технологічні, управлінські, маркетингові.

4. За сферами діяльності (характером застосування): економічні, правові, екологічні, соціально-політичні, соціокультурні і т. д.

5. За характером задоволення потреб: орієнтовані на наявні потреби (кризові); орієнтовані на формування нових потреб (інновації розвитку).

6. За причиною виникнення:

- реактивні – спрямовані на забезпечення виживання, збереження, подальшого розвитку і процвітання підприємства;
- стратегічні – спрямовані на вирішення перспективних завдань, упровадження яких має випереджувальний характер з метою отримання вирішальних конкурентних переваг у перспективі.

7. За терміном розробки: короткострокові; середньострокові; довгострокові.

8. За масштабом новизни: нові для підприємства чи установи; нові для галузі; нові для країни; світової новизни.

9. За адресатом інновацій: для виробника; для споживача; для суспільних і державних інституцій тощо.

На підставі проведеного аналізу пропонуємо наступну систематизовану класифікацію інновацій, наведену в таблиці 3.

Таблиця 3. Удосконалена класифікація інновацій*

Класифікаційна ознака	Види інновацій
Сфера застосування	продуктові, процесні
Ступінь новизни	абсолютні, відносні, умовні, часткові
Варіанти організації	внутрішньокорпоративні, програмні, конкурсні
Рівень розробки і поширення	державні, регіональні, галузеві, корпоративні, фірмові
Ступінь ризику	низькоризикові, середньоризикові, високоризикові
Темп здійснення	швидкі, наростаючі; сповільнені, рівномірні; повільні, затухаючі.
Характер зв'язку з науковим знанням	висхідні (на основі нових знань), низхідні (на основі наявних)
Ступінь радикальності	базові, покращувальні, мікроінновації, псевдоінновації
Сфера діяльності	економічні, екологічні, соціально-політичні, соціокультурні, правові і т. д.
Задоволення потреб	орієнтовані на існуючі потреби (кризові), орієнтовані на формування нових потреб (інновації розвитку).
Причина виникнення	реактивні, стратегічні
Середовище використання	внутрішні, зовнішні
Термін розробки	короткострокові, середньострокові, довгострокові

*Складено автором

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, спираючись на матеріали дослідження, можемо зробити висновок, що поняття «інновації» і їх класифікація за різними ознаками є важливими не тільки для розвитку теорії інновацій, але й для ефективного здійснення інноваційної діяльності.

Вважаємо, що узагальнення і систематизація класифікаційних ознак і створення на цьому ґрунті науково обґрунтованої класифікації інновацій має достатньо вагому практичну значущість, оскільки має потенційну здатність дати детальне уявлення про характеристики тієї чи іншої інновації. Подальші дослідження у цій сфері стосуватимуться державної політики у сфері досліджень та інновацій, а також фінансування інноваційних проектів.

Список літератури

1. Тычинский, А. В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт [Текст] / А. В. Тычинский. – Таганрог: Изд-во ТТИЮФУ, 2009. – С. 32-33.
2. Schumpeter, J. A. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle [Text] / J. A. Schumpeter. – N. J. : Transaction Publ., 2008. – P. 89.
3. Betz, F. Managing Technology: Competing Through New Ventures, Innovation, and Corporate Research [Text] / F. Betz // Englewood Cliffs. — N. J. : Prentice Hall, 1987.
4. Твисс, Бр. Управление научно-техническими нововведениями [Текст] / Брайан Твисс; сокр. пер. с англ. А. Г. Медведева; [предисл. К. Ф. Пузыни]. – М. : Экономика, 1989. – с. 32-49
5. Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций [Текст] / Под ред. Н. М. Фонштейна. – М. : АНХЦКТ, 1999. – с. 154
6. Dodgson, M. Effective Innovation Policy: A New Approach [Text] / Mark Dodgson, John Bessant.. – Boston: International Thomson Business Press, 1996. – P. 2
7. Федулова, Л. І. Інноваційна економіка [Текст]: підруч. для студ. вищ. навч. закл. /Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – с. 39
8. Скрипко, Т. О. Інноваційний менеджмент [Текст]: підручник / Т. О. Скрипко. – К. : Вид-во "Знання", 2011. – с. 24
9. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, third edition, - OECD, 2005. – P. 46
10. Гурунян, Т. В. Управление инвестиционно-инновационной деятельностью [Текст]: учеб. пособие для дистанц. обучения и самостоят. работы студентов / Т. В. Гурунян; СибАГС. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2010. – с. 34

References

1. Tychinsky, A. V. (2009). Management of innovative activity of the companies: modern approaches, algorithms, experience. – Taganrog: TTI YUFU, 32-33
2. Shumpeter, J. A. (2008). The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. – NJ, USA: Transaction Publ., 89
3. Betz, F. (1987). Managing Technology: Competing through new Ventures, Innovation, and Corporate Research. — N. J. : Prentice Hall.
4. Brian, T. (1989). Managing scientific and technological innovations. – Moscow: Economy.
5. Fonshteyn, N. M. (1999). Technology transfer and effective implementation of innovations. – Moscow: Academy of National Economy.
6. Dodgson, Mark & Bessant, John (1996). Effective Innovation Policy: A New Approach. – Boston: International Thomson Business Press.
7. Fedulova, L. I. (2006). Innovation economy. – Kiev: Lybid.
8. Skrypko, T. O. (2011). Innovation management. – Kiew: Knowledge.
9. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data (2005), third edition, OECD, 46
10. Hurunyan, T. V. (2010). Managing of innovative and investment activity. – Novosibirsk: Novosibirsk Academy of Public Service.

Стаття надійшла до редакції 25.10.2014 р.

Оксана Дмитрівна ГОРДЕЙ

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів,
Національний університет державної податкової служби України
E-mail: oksana_@ukr.net

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ УГОД УКРАЇНИ СОЦІАЛЬНОГО СПРЯМУВАННЯ

Гордей, О. Д. Аналіз міжнародних угод України соціального спрямування [Текст] / Оксана Дмитрівна Гордей // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Том 17. – № 1. – С. 38-45. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Україна як невід'ємний елемент міжнародного співтовариства підлягає основним економічним і соціальним стандартам розвитку. Через дотримання ключових положень міжнародних угод, які укладаються країнами у різні періоди свого зміцнення, найбільша увага звертається на соціальний розвиток та механізм соціального захисту громадян, який дозволить підвищити рівень життя населення.

Мета. Метою статті є аналіз основних положень міжнародних угод України, які сприятимуть економічному та соціальному розвитку в контексті угоди про асоціацію з ЄС.

Метод (методологія). Основні наукові методи, які використано в процесі дослідження: системний підхід (під час систематизації основних положень угод, які укладені між Україною та міжнародними організаціями), метод порівняння, синтезу і аналізу (при вивченні динаміки асигнувань, що надаються ЄС іншим країнам-членам), економіко-статистичний метод (у процесі визначення основних значень соціальних стандартів в Україні) та абстрактно-логічний метод (для визначення основних проблем та напрямів удосконалення фінансової політики у соціальній сфері).

Результати. У статті визначено основні соціальні пріоритети в процесі реалізації ключових зобов'язань, які визначені деякими міжнародними угодами України. Розглянуто бідність як об'єктивну категорію, яка притаманна будь-якому суспільству, і вивчено напрями її подолання, що пропонуються розглянутими міжнародними угодами. Проаналізовано значення соціальних стандартів, які використовуються ПРООН для міжнародного порівняння соціального розвитку будь-якої країни і в Україні. Охарактеризовано недоліки, які притаманні угодам про співпрацю, які негативно відбиваються на рівні соціального захисту громадян не тільки України, але й інших європейських держав.

Висновки. Визначено, що, незважаючи на важливість міжнародних угод, відповідальність за підвищення рівня соціальних стандартів лежить на уряді та суспільстві кожної окремої країни. Запропоновано головні напрями реалізації соціальної та економічної політики, що дозволять підвищити рівень життя населення України і наблизити його до міжнародного рівня.

Ключові слова: соціальна сфера; цілі розвитку тисячоліття; економічний розвиток; соціальний розвиток; бідність; еквівалентний дохід.

Oksana Dmytrivna HORDEI

Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of Department of Finance,
National University of State Tax Service of Ukraine
E-mail: oksana_@ukr.net

ANALYSIS OF INTERNATIONAL AGREEMENTS OF SOCIAL DIRECTIONS OF UKRAINE

Abstract

Introduction. Ukraine as an integral part of the international community has to keep to the main economic and social development standards. Due to compliance with the key provisions of international agreements which have

been concluded by countries in different periods of their stabilization, the most attention is paid to social development and social protection mechanisms that will improve the standard of living of people.

Purpose. The article is devoted to the analysis of the main international agreements of Ukraine, which will facilitate economic and social development in the context of Association Agreement with the.

Method (methodology). The main scientific methods of the research are as the following: a systematic approach (while systematizing the main aspects of the agreements which have been concluded between Ukraine and international organizations), the method of comparison, synthesis and analysis (during the study of the dynamics of appropriations which can be provided by the EU to other member states of the EU), economic and statistical method (for the definition of the basic values of social standards in Ukraine), and abstract-logical method (for identifying the key issues and areas of improvement of financial policy in the social sphere).

Results. The article outlines the main social priorities in the implementation of key commitments which are identified by some international agreements of Ukraine. Poverty is considered as an objective category that is characteristic for any society. We have studied the ways of its overcoming that are proposed by considered international agreements. It has been analyzed the importance of social standards used by UNDP for international comparison of social development of any country and of Ukraine. The disadvantages which are inherent for cooperative agreements that adversely affect the level of social security not only in Ukraine but also in other European countries are characterized.

Conclusions. It has been determined that, despite the importance of international agreements, the government and society of each country are responsible for raising of social standards. Main ways of implementation of social and economic policies that will improve the living standards of Ukraine and bring it closer to the international level have been proposed.

Keywords: the social sphere; millennium development goals; economic development; social development; poverty; equivalent income.

JEL classification: D310, I390, O150, O190

Вступ

Поступальний розвиток ринкової економіки, збереження і раціональне використання багатств в інтересах не тільки теперішніх, але й майбутніх поколінь передбачає інтеграцію зусиль країн, інтеграцію національної економіки у світову шляхом розвитку різноманітних форм економічного співробітництва. «Стратегія реформ-2020» Президента України [1] передбачає досягнення економічного і соціального розвитку у контексті міжнародних зобов'язань, які взяла Україна, зокрема підписуючи міжнародні угоди співпраці з Програмою розвитку Організації об'єднаних націй (ПРООН) та Європейським союзом (ЄС). Ці угоди включають всебічний набір стратегічних трансформацій, реалізація яких позитивно вплине на процес підвищення рівня життя населення в Україні.

Проаналізувавши основні положення офіційних документів соціального спрямування, які були підписані Україною та ПРООН (Цілі розвитку тисячоліття [2]) та ЄС (Програму ЄС щодо соціальної єдності [3]), ми встановили, що попри визначення у них основних оціночних показників покращення економічного і соціального розвитку не вирішеним питанням залишається механізм їх досягнення та уніфікації для України.

Мета статті та завдання

Метою статті є аналіз основних положень міжнародних угод України, які сприятимуть економічному та соціальному розвитку в контексті угоди про асоціацію з ЄС.

Мета дослідження зумовила постановку і вирішення таких завдань:

- розглянути основні положення соціального спрямування програми «Цілей розвитку тисячоліття», які необхідно досягти в Україні;
- вивчити основні положення «Програми ЄС щодо соціальної єдності», яку було затверджено у процесі співпраці України та ЄС;
- обґрунтувати основні перспективи соціального розвитку України, виходячи з реалізації основних положень міжнародних угод.

Виклад основного матеріалу дослідження

Українське суспільство, починаючи з перших днів своєї незалежності, прагне досягти основних показників соціального розвитку, які демонструють країни з ринковою економікою. Підписуючи Декларацію тисячоліття на Саміті ООН у вересні 2000 року, Україна взяла зобов'язання досягти «цілей тисячоліття» у сфері розвитку в період до 2015 року [2]. Цілі розвитку тисячоліття (далі – ЦРТ) для України – це 6 орієнтирів соціального спрямування та 13 конкретних завдань на довгострокову перспективу, які є адаптованими до особливостей національного розвитку нашої країни. Програма

передбачає досягнення визначених цілей та бажаного рівня розвитку, а саме: проведення такої фінансово-економічної політики, яка сприятиме економічному та соціальному розвитку.

У програмі передбачено такі цілі:

Перша – подолання бідності – передбачає виконання двох завдань: зменшити вдвічі кількість населення, вартість добового споживання якого не перевищує 4,3 дол. США за паритетом купівельної спроможності, порівняно з 2001 роком, та скорочення на третину частки бідного населення.

Друга – забезпечення доступу до якісної освіти впродовж життя – передбачає: підвищення рівня населення за рахунок покращення рівня якості освіти, а саме збільшити кількість осіб, які охоплюються освітніми закладами, порівняно з 2001 роком.

Третя – досягнення сталого розвитку довкілля – містить вирішення таких завдань, як підвищення на 12 % частки населення, що має доступ до чистої питної води в період з 2001 до 2015 рр. ; до 2015 року стабілізувати забруднення повітря стаціонарними джерелами, а також розширення угідь заповідників та природних національних парків до 10,4 % від загальної території України.

Четверта – поліпшення здоров'я матерів та зменшення дитячої смертності. За рахунок її виконання має зменшитися на 17 % рівень материнської смертності та рівень смертності серед дітей віком до 5 років.

П'ята – обмеження поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу та туберкульозу і започаткування тенденції до скорочення їх масштабів. У її межах необхідно зменшити на 13 % темпи розповсюдження ВІЛ/СНІДу та на 42 % рівень захворюваності на туберкульоз.

Нарешті шоста – забезпечення гендерної рівності, в межах якої необхідно досягти за рахунок гендерного співвідношення обох статей рівня, не меншого 30:70 в представницьких органах влади та на вищих щаблях виконавчої влади, а також скорочення наполовину розриву у доходах жінок та чоловіків.

Однак увага до соціальної сфери залишається незначною. Наприклад, відносна бідність залишилася практично незмінною у країнах ЄС, а у деяких ситуація із соціальними виплатами тільки погіршилася (наприклад, Греція). У сфері охорони здоров'я розрив між тривалістю життя чоловіків і жінок продовжує збільшуватися. Дещо погіршилася в Україні ситуація у сфері боротьби з поширенням ВІЛ/СНІДу та туберкульозу (ціль 5).

Результати в Україні у сфері забезпечення якісної освіти впродовж життя неоднозначні; багато показників просто не контролювалися. Прогрес у сфері гендерної рівності (ціль 6) також не рівномірний. З одного боку, жінки досягають більших успіхів, ніж чоловіки в освіті; в середньому заробляють 69 % від заробітної плати чоловіків, що більше, ніж у багатьох інших постсоціалістичних країнах.

З іншого – жінки недостатньо представлені в політиці, особливо в парламенті та уряді України, а показники гендерної рівності відстежуються недостатньо. Нарешті, ціль забезпечення сталого розвитку довкілля (ціль 3) – майже поза досяжністю, тому що всі показники, які контролюються, демонструють відсутність будь-якого прогресу. Таким чином, видатки на освіту, охорону здоров'я та соціальний захист слід розглядати не просто як «витрачання» бюджетних коштів, а й як соціальні інвестиції (особливо у поєднанні з необхідними реформами), які могли б суттєво і тривало вплинути на розвиток України та на підвищення рівня життя населення.

Більше того, у процесі фінансового забезпечення соціального розвитку слід зосередити увагу не стільки на регулярному наданні допомоги бідним верствам населення, скільки на заохоченні їх особистого розвитку, посиленні їх ролі в суспільстві та розширенні можливостей щодо вибору свого майбутнього, водночас дбаючи, щоб вони брали на себе відповідальність як за свій вибір, так і за його реалізацію. Індивіди стають центром людського прогресу, тому що людський розвиток є не лише визначальною метою, а й важливим чинником соціального, економічного розвитку та, як наслідок, фактором підвищення рівня життя.

Показники ЦРТ, встановлені для України, контролюються Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та Державною службою статистики України і враховуються в щорічних звітах із досягнення ЦРТ. Необхідно пам'ятати і враховувати, що дохід, потрібний домогосподарству для досягнення певного рівня життя, буде залежати від його розміру та складу. Наприклад, сім'я з дітьми на утриманні потребуватиме більшого доходу, ніж самотня бездітна особа, для досягнення одного й того самого матеріального рівня життя. Наприклад, у деяких країнах ЄС (Німеччина) враховують цю обставину і впроваджено податок на неодружених. Відповідно дохід має бути еквівалентний.

«Еквівалентний дохід» – це дохід домогосподарства, скоригований на розмір і структуру домогосподарства, щоб можна було аналізувати доходи всіх домогосподарств на порівнянній основі. Офіційна статистика доходів використовує шкалу еквівалентності Макклемента (1977), у якій доросла пара без дітей на утриманні береться за еталон із показником еквівалентності 1 [4, с. 104]. Відповідно скоригований медіанний дохід визначається як загальний наявний дохід домогосподарства, поділений на його «еквівалентний розмір», щоб урахувати розмір і склад домогосподарства, і відноситься до кожного члена домогосподарства рівноправно. В Україні зазначена методика або схожа не

використовується.

У процесі співпраці України та ЄС було затверджено Програму ЄС щодо соціальної єдності (далі – СЄ), яка є обов'язковою для держав-членів ЄС і країн-кандидатів на вступ до ЄС. При цьому спільної соціальної політики ЄС не існує і реалізація заходів у цій сфері є в основному обов'язком національних урядів. З цією метою ЄС у 2000 році узгодив на засіданні Європейської Ради в Лісабоні у березні 2000 року Лісабонську стратегію, якою був запроваджений «відкритий метод координації» як засіб розповсюдження передового досвіду та досягнення більшої конвергенції в напрямі головних цілей СЄ [3].

Цілі, завдання й політичні заходи СЄ значною мірою збігаються із цілями, завданнями й політичними заходами ПРООН стосовно людського розвитку, а також ЦРТ [5; 6]. Отже, зосередження соціальної політики на людському розвитку, а також прогрес у досягненні ЦРТ могли б наблизити Україну до моделей соціальної політики ЄС, сприяючи в кінцевому підсумку вступу до ЄС, та до підвищення рівня життя населення.

Міністри з європейських справ держав-членів ЄС, неформальне засідання яких проходило 13 та 14 січня 2010 року в м. Ла Гранья, затвердили, що «Лісабонську стратегію» 2000 року має замінити нова програма розвитку «Європа 2020», яка забезпечить високий рівень зростання та зайнятості в ЄС [7].

Основна мета оптимізованого відкритого методу координації політики ЄС у галузі соціального захисту та соціального забезпечення – сприяти соціальній єдності, рівності між чоловіками й жінками та врівноваженим можливостям для всіх за допомогою гнучких і ефективних систем соціального захисту й політики соціального забезпечення [1].

Соціальні результати політики ЄС у сфері соціального захисту й забезпечення є багатовимірними, наприклад оцінка: доходу і рівня життя, доступу до якісного медичного обслуговування, можливості освіти й роботи. Відкритий метод координації є інструментом ЄС для досягнення цих результатів, особливо через сприяння зайнятості та подолання бідності, а також для моніторингу прогресу, досягнутого у соціальному захисті на рівні ЄС.

У таблиці 1 наведено деякі соціальні стандарти ООН і оцінено прогрес України у дотриманні визначених стандартів. Фінансового забезпечення соціальної сфери у нашому випадку має функціонувати, виходячи з Нової стратегії соціальної єдності, яка була запропонована Кабінетом Міністрів Ради Європи 31 березня 2004 року. Під соціальною єдністю Рада Європи визначила гарантування добробуту усім членам суспільства, зменшуючи невідповідності та уникаючи його поляризації [8, part I].

Тобто ідеї соціальної єдності – це ідеал, до якого необхідно прагнути в Європі. Базисом для досягнення цієї ідеї є Європейський соціальний статут. Первинну відповідальність за розвиток і реалізацію Стратегії соціальної єдності було покладено на Європейський Комітет Соціальної Єдності (далі – CDCS), який створено в кінці 1998 року [8, p. 15].

На протипагу ідеальним ідеям соціальної єдності система фінансового забезпечення рівня життя населення взаємопов'язує складові та передбачає об'єднати їх з єдиною кінцевою метою – ефективним фінансуванням потреб та інтересів громадян з подальшим підвищенням рівня життя населення.

Оскільки бідність є об'єктивною категорією, розглянуті угоди передбачають застосування специфічних заходів для допомоги уразливим членам суспільства. Вони окреслюють застосування превентивних заходів для запобігання збільшення бідних верств населення та створення необхідних умов для зменшення цієї категорії. Наприклад, стимулювання зайнятості та впровадження соціального страхування приведе до зменшення соціальної напруги, зменшення державного фінансування частини потреб та інтересів громадян та подальшого досягнення фінансової рівноваги між економічним зростанням та підвищенням рівня життя населення. Саме за рахунок ефективного функціонування системи фінансового забезпечення рівня життя населення можна досягти рівномірного розподілу фінансових ресурсів між різними верствами суспільства для уникнення різношвидкісного економічного розвитку у регіонах країни.

У Новій стратегії соціальної єдності передбачається створення соціального полісу – документа, який передбачатиме гарантування отримання соціального захисту найбільш бідним категоріям громадян. На нашу думку, цей поліс має бути нефінансового характеру, оскільки відомий вираз «злиденність породжує злиденність» буде завжди справджуватися. Необхідно у цьому документі передбачити можливість забезпечення робочим місцем з оплатою праці в межах мінімальних соціальних стандартів тощо.

Рада Європи передбачає, що доступ до соціальних прав має відбуватися на таких принципах [8, p. 18–19]:

- рівність прав для всіх без дискримінації;
- вільний доступ до якісних продуктів та послуг;
- особлива увага звертається на потреби найбільш знедолених верств суспільства;
- підтримка бюджетної політики, побудованої на принципі справедливості;

– урахування інтересів громадян з особливими потребами.

Таблиця 1. Соціальні стандарти, що використовуються ПРООН для міжнародного порівняння соціального розвитку, та рівень цих стандартів в Україні*

Стандарт ООН	Параметри	Національні показники в Україні у 2013 році
очікувана тривалість життя	від 25 (мінімум) до 85 (максимум) років	показник середньої очікуваної тривалості життя при народженні склав 71,37 років, у тому числі 66,34 р. для чоловіків і 76,22 р. для жінок
грамотність населення	100 %	99,7 % грамотного населення
середня тривалість навчання	15 років	11,3 років
реальний ВВП на душу населення	від 200 (мінімум) до 40 тис. (максимум) дол. США	7418 дол. США
сумарний коефіцієнт народжуваності (середня кількість дітей, народжених жінками дітородного віку)	2,14 – 2,15	1,506
рівень старіння населення (частка людей, старших 65 років у загальній чисельності населення)	7 %	15,2 %
співвідношення між найбагатшими 10 % та найбіднішими 10 %	10	6,0
частка населення, що живе за межею бідності	10 %	15,0 %
співвідношення мінімальної та середньої зарплати	1:3	1:2,58
мінімальна погодинна зарплата	3,00 амер. дол.	7,3 грн
рівень безробіття (за методологією МОП)	8-10 %	7,7 %
кількість злочинів на 100 тис. населення	до 5 тис. випадків	578
рівень депопуляції населення (співвідношення між кількістю новонароджених і кількістю померлих)	50:50	50:66
поширеність розладів психіки на 100 тис. населення	до 284 осіб	249

**До [4, с. 22] по Україні додано автором, використовуючи дані Державної служби статистики.*

Необхідно проаналізувати повноту виконання зазначених принципів у розробленій системі фінансового забезпечення рівня життя населення. Крім переліченого, неминучою є розробка основних положень, яких мають дотримуватися індивіди, які отримують певні матеріальні допомоги з боку держави, використовуючи державні соціальні послуги. Наприклад, цільове використання коштів при отриманні державної допомоги при народженні дитини, пільгове оподаткування при працевлаштуванні 25 % від чисельності працюючих інвалідів, можливість подальшого працевлаштування особи, яка досягла пенсійного віку, оподаткування мінімальних соціальних стандартів (мінімальної пенсії, заробітної плати) тощо.

Крім того, CDCS розглядає як основу боротьби з бідністю і соціального забезпечення п'ять основних елементів: можливість зайнятості, доступ до житла, здоров'я, освіта, а також розвиток соціального страхування [8, р. 20]. Усі зазначені елементи фінансуються в Україні в основному за рахунок коштів державного бюджету. Для покращання сучасного стану зазначених сфер життєдіяльності людини необхідно використовувати й інші джерела фінансового забезпечення: недержавні фінансові ресурси, а

також кредитні та інвестиційні ресурси.

Соціальний порядок денний ЄС підтримується рядом програм ЄС, особливо Європейським соціальним фондом (далі – ЄСФ), який є фінансовим інструментом ЄС для інвестування в людський капітал. Діяльність ЄСФ зосереджена в основному на підтримці потреб окремих громадян у підвищенні їх спроможності до працевлаштування. Водночас його також можна використовувати для вдосконалення систем і структур з тим, щоб сам ринок праці функціонував краще.

Крім того, виділяється п'ять основних напрямів, досягнення яких першочергово стимулюється ЄСФ, а саме (таблиця С1, С2 додатка С):

- розробка та впровадження активної політики ринку праці;
- зменшення ризиків соціальної ізоляції шляхом допомоги на ринку праці;
- покращення системи загальної й професійно-технічної освіти з метою навчання впродовж життя та набуття навичок, яких потребує ринок праці;
- сприяння адаптованості працівників, підприємництву та навичкам робочої сили у сфері досліджень, науки й технології;
- заохочення самозайнятості та можливості працевлаштування жінок, а також заходів щодо дотримання гендерної рівності на ринку праці.

Перспективи вступу України до ЄС у найближчій перспективі не передбачено. Однак відставання у соціально-економічному розвитку та низький рівень життя населення робить неефективним процес об'єднання для ЄС, з одного боку, та для України – з іншого. Хоча для нових членів передбачено певну фінансову допомогу. Проте державі необхідно здійснити і власні відрахування до ЄС, щоб отримати додаткове фінансування. І після відрахування власних внесків до бюджету ЄС чистий залишок для нових членів у середньому становив приблизно половину від загальної суми допомоги, яку вони отримали від ЄС у 2004–2006 роках. Останні фінансові прогнози ЄС на 2007–2013 роки передбачають значне зростання видатків ЄС на нових членів, як показано у таблиці 2. Втім Кіпр усе одно залишається у збитках, що є не вигідним для нової країни-члена. Найбільше переваг і додаткових фінансових стимулів планується надати Польщі, Румунії та Угорщині, які межують з Україною.

Таблиця 2. Фінансові плани ЄС на 2007–2013 роки: оцінки чистих залишків для нових членів (млрд. євро.)*

Країна	Внесок	Асигнування	Чистий залишок
Польща	21,8	87,0	65,2
Румунія	7,2	32,0	24,8
Угорщина	8,4	2,0	23,6
Чехія	9,2	31,0	21,8
Словаччина	3,5	14,0	10,5
Болгарія	2,3	12,0	9,7
Литва	1,7	9,0	7,3
Латвія	1,4	6,0	4,6
Естонія	0,8	4,0	3,2
Словенія	2,1	5,0	2,9
Кіпр	1,1	1,0	- 0,1

* За даними [4, с. 61].

Фінансова перспектива на 2007–2013 роки щодо загального бюджету ЄС передбачала розподіл видатків за п'ятьма основними статтями [4, с. 62]:

1. За статтею «Стале зростання» було надано близько 48 % усіх видатків з метою сприяння конкурентоспроможності, зайнятості та соціальній захищеності (що містить транспортну інфраструктуру, довкілля, підготовку кадрів, а також підтримку малого та середнього підприємництва).

2. За статтею «Стале управління й захист природних ресурсів» профінансована спільна сільськогосподарська політика, для якої передбачено майже 38 % бюджету ЄС (з яких 80 % виділяється на сільське господарство, а решта – на розвиток села й рибальство).

3. «Зовнішні відносини та зовнішня політика» ЄС поглинули приблизно 10 % усіх асигнувань.

4. Стаття «Правосуддя та права громадян» – 2 %.

5. Адміністративні витрати фінансуватимуться за рахунок залишку видатків бюджету.

Європейська політика сусідства (далі – ЄПС) – це нинішнє вираження політики ЄС щодо України. Однак у ЄПС не передбачено дієвого механізму сприяння реалізації порядку денного ЄС у сфері соціального захисту (що обмежує її потенційно стабілізуючий ефект). У Плані дій було обумовлено необхідність посилення діалогу про співпрацю щодо зайнятості та соціальної політики, здійснення

ефективних заходів для створення робочих місць і скорочення бідності, посилення соціальної єдності, зокрема створення сталих систем освіти, охорони здоров'я та інших соціальних послуг для кожного громадянина [9]. Проте у Плані дій не було передбачено жодного практичного, ґрунтовного кроку до досягнення цих цілей. Це зумовлено тим, що процес соціального захисту вимагає чималих фінансових витрат і за своєю природою потребує багато часу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Враховуючи великий розрив у соціальному розвитку та рівні життя громадян між новими країнами-членами ЄС і країнами-кандидатами, а також потенційними кандидатами, ми вважаємо, що навряд чи ЄС буде ефективніше сприяти реалізації цього порядку денного через ЄПС у найближчому майбутньому щодо України.

Критерії соціальної єдності відповідають трьом соціальним сферам політики соціального залучення ЄС, які мають соціальне спрямування. Кожна з них також складається з переліку економічних цілей та показників у процесі їх фінансового забезпечення. Покращення функціонування соціальної сфери передбачає:

- викорінення бідності та соціальної ізоляції;
- належні та стабільні пенсії;
- доступну, високоякісну та стабільну охорону здоров'я й довготривалу допомогу.

Сьогодні ЄС схильний до реалізації стратегії співпраці, яка передбачає співробітництво з країнами-членами Союзу, неурядовими організаціями та соціальними партнерами. На рівні ЄС ця стратегія налічує сім основних пріоритетів для України:

- збільшити участь у ринку праці шляхом розширення активної політики й забезпечення кращого зв'язку між соціальним захистом, освітою та навчанням упродовж життя;
- модернізувати систему соціального захисту, забезпечивши їх стабільність, адекватність і доступність для всіх;
- усунути перешкоди в освіті та підготовці кадрів, інвестуючи додаткові кошти у людський капітал на всіх вікових етапах, особливо зосереджуючись на найбільш знедолених групах;
- викоринити дитячу бідність, гарантуючи освіту дітей, збільшуючи допомогу їх сім'ям, забезпечуючи захист їх прав;
- забезпечити гідне житло для вразливих груп і розробити комплексні підходи до боротьби з безпритульністю;
- покращити доступ до якісних послуг у таких сферах, як охорона здоров'я, соціальні послуги, транспорт, нові інформаційно-комунікаційні технології;
- дотримуватися гендерної рівності та підвищувати соціальну інтеграцію осіб із вадами, етнічних меншин та іммігрантів.

Статус «асоційованого членства» привабить фінансові ресурси в економіку України. ЄПС спрямована на розбудову привілейованого партнерства з сусідніми країнами, наближенням їх до Союзу та наданням їм частки на внутрішньому ринку Співтовариства одночасно із підтримкою діалогу, реформ, соціально-економічного розвитку. Ці заходи мають чіткий інтеграційний аспект і зазвичай обумовлені певними умовами надання допомоги задля розвитку та, як наслідок, підвищення рівня життя населення.

Список літератури

1. Шимків, Д. Стратегія реформ-2020 – досягнення європейських стандартів життя [Електронний ресурс] / Дмитро Шимків. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/31305.html>. – Назва з екрана.
2. Цілі розвитку тисячоліття [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй. – Режим доступу: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/mdgoverview/>. – Назва з екрана.
3. commission Staff Working Document «Joint Report on Social Protection and Social Inclusion»: Supporting Document [Електронний ресурс] / Commission of the European Communities. – Brussels, 6.3.2007 (SEC(2007) 329) / European Commission, Brussels. – March 6. – 2007. – Supporting Paper SEC (2007) 329, 164 pp. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/employment_social/social_inclusion/docs/2007/joint_report/sec_2007_329_en.pdf. – Текст.
4. Людський розвиток і європейський вибір України : Звіт з людського розвитку в Україні за 2008 рік [Електронний ресурс] / ПРООН, Україна. – 2008. – травень. – 124 с. – Режим доступу: http://www.un.org.ua/files/File/ua_full-2.pdf. – Текст.
5. General Assembly Resolution 51/59 Action against corruption [Електронний ресурс] // UN (United Nations). – Режим доступу: <http://www.un.org/documents/ga/res/51/a51r059.htm>. – Текст.

-
6. Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна – 2010 : національна доповідь [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – Київ. – 2010. – 107с. – Режим доступу: <http://www.undp.org/content/dam/undp/library/MDG/english/MDG%20Country%20Reports/Ukraine/MDGs%20Ukraine%202010%20Report%20ukr.pdf>. – Текст.
 7. Delegation of the European Union to Ukraine [Електронний ресурс] / Представництво Європейського Союзу в Україні. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/delegations/ukraine/index_en.htm. – Назва з екрану.
 8. A new strategy for Social Cohesion [Електронний ресурс] / Reversed strategy for Social Cohesion / approved by the Committee of Ministers of the Council of Europe on 31 March 2004. – European Committee for Social Cohesion (CDCS). – 2004. – 28 p. – Режим доступу: http://www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/socialcohesiondev/source/RevisedStrategy_en.pdf. – Текст.
 9. Ukraine and SIGMA (Support for Improvement in Governance and Management) [Електронний ресурс] // OECD. – Режим доступу: <http://www.sigmaweb.org/countries/ukraine-sigma.htm>. – Назва з екрану.

References

1. Shymkiv, D. (n.d.). Reform Strategy 2020 - European standards of life. Retrieved October 07, 2014, from <http://www.president.gov.ua/news/31305.html>.
2. Millennium Development Goals. (n.d.). Retrieved October 07, 2014, from <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/mdgoverview/>.
3. Commission Staff Working Document «Joint Report on Social Protection and Social Inclusion»: Supporting Document. (2007). - Brussels, 6.3.2007 (SEC (2007) 329) / European Commission, Brussels. - March 6. - 2007. - Supporting Paper SEC (2007) 329,. 164 pp. Retrieved October 07, 2014, from : http://ec.europa.eu/employment_social/social_inclusion/docs/2007/joint_report/sec_2007_329_en.pdf. - Text.
4. Human Development and Ukraine's European Choice: Human Development Report in Ukraine in 2008. (2008). - May. - 124 p. Retrieved October 07, 2014, from http://www.un.org.ua/files/File/ua_full-2.pdf. - Text.
5. General Assembly Resolution 51/59 Action against corruption. (n.d.). Retrieved October 07, 2014, from <http://www.un.org/documents/ga/res/51/a51r059.htm>. - Text.
6. Millennium Development Goals. Ukraine - 2010: National report. (2010). Retrieved October 07, 2014, from <http://www.undp.org/content/dam/undp/library/MDG/english/MDG%20Country%20Reports/Ukraine/MDGs%20Ukraine%202010%20Report%20ukr.pdf>.
7. Delegation of the European Union to Ukraine. (n.d.). Retrieved October 07, 2014, from: http://ec.europa.eu/delegations/ukraine/index_en.htm. - Name of the screen.
8. A new strategy for Social Cohesion. Reversed strategy for Social Cohesion. (2004). Approved by the Committee of Ministers of the Council of Europe on 31 March 2004. Retrieved October 07, 2014, from http://www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/socialcohesiondev/source/RevisedStrategy_en.pdf.
9. Ukraine and SIGMA (Support for Improvement in Governance and Management). (n.d.). Retrieved October 07, 2014, from <http://www.sigmaweb.org/countries/ukraine-sigma.htm>.

Стаття надійшла до редакції 16.10.2014 р.

Нино Нодаровна ГУБАНОВА

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры общей экономической теории,
Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»
E-mail: gubanova@rambler.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Губанова, Н. Н. Государственное регулирование малого и среднего бизнеса в условиях глобализации [Текст] / Нино Нодаровна Губанова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 46-50. – ISSN 1993-0259.

Аннотация

Вступление. Статья посвящается рассмотрению государственного регулирования предпринимательской деятельности в условиях глобализационных процессов, новым формам государственного регулирования предпринимательской деятельности в развитых странах (ЕС, США, Япония), в том числе государственно-частному партнерству. В условиях макроэкономической нестабильности одной из проблем является эффективное распределение ответственности и рисков между государственным и частным секторами экономики. На современном этапе развития Украина находится в стадии формирования новой модели государственного управления. В связи с этим актуальным остается изучение государственного регулирования малого и среднего бизнеса в развитых странах в условиях глобализации.

Целью статьи является изучение опыта государственного регулирования малого и среднего бизнеса в развитых странах и в Украине в условиях глобализации.

Метод (методология): Работа основывается на методологии институционализма, а также на применении различных методов научного познания, а именно, эмпирического и диалектического методов для анализа государственного регулирования малого и среднего бизнеса в условиях глобализации, методов исторического, сравнительного и причинно-следственного анализа для определения системы мер по минимизации рисков между государственным и частным секторами экономики. Теоретической базой исследования являются труды классиков экономической теории, работы отечественных исследователей в сфере государственного регулирования бизнеса в условиях глобализационных процессов.

Результаты: Реализация государственной политики, обеспечивающей благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса, требует усовершенствования правовой, финансовой и институциональной системы, эффективное функционирование которой предполагает постоянное взаимодействие и координацию деятельности всех ее элементов при минимальном дублировании функций, ориентацию как на общие цели социально-экономической политики государства, так и на интересы субъектов малого предпринимательства. Характерно большое разнообразие вариантов, используемых при формировании системы государственной поддержки малого предпринимательства с учетом особенностей государственного и политического устройства, направлений экономического развития, традиций регулирования и самоорганизации предпринимательской деятельности, состояние бюджетной и кредитно-финансовой системы, а также множества других факторов. В связи с этим прямое перенесение на украинскую экономику американской, немецкой или любой другой модели государственной поддержки малого и среднего бизнеса не представляется возможным. В то же время исследование организационных структур и механизмов поддержки малого и среднего бизнеса в других странах позволяет выявить общие черты, которые имеются в каждой из них, несмотря на те или иные национальные особенности. Они могут быть использованы при формировании системы поддержки и развития сектора малого и среднего бизнеса в Украине.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; транснациональные корпорации; государственное регулирование; конкуренция; предпринимательство; инфраструктура.

GOVERNMENT REGULATION OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Abstract

Introduction. The article is devoted to the government regulation of entrepreneurship under the conditions of globalization. The new forms of entrepreneurship regulation in developed countries (such as EU, USA, Japan), including public-private partnerships are analyzed. It is stressed that in macroeconomic instability context the problem of efficient allocation of responsibilities and risks between the public and private sectors is one of the most urgent. Since nowadays Ukraine is forming a new model of governance, the study of state regulation of small and medium businesses under globalization remains relevant.

The purpose of the article is a study of experience of state regulation of small and medium enterprises in developed countries and in Ukraine within the context of globalization.

Methodology of work. The work is based on the methodology of institutionalism, as well as on the use of different scientific methods, namely, the empirical and dialectical methods for the analysis of government regulation of small and medium-sized businesses in the context of globalization. The methods of historical, comparative and causal analysis are also applied to determine the measures to minimize the risks between the public and private sectors. Theoretical base for the study are the works of the classics of economic theory, the works of national researchers in the field of government regulation of business in the context of globalization.

The results of work: The implementation of public policy, providing favorable conditions for the development of small and medium-sized businesses requires improvement of the legal, financial and institutional systems. The effective functioning of these systems involves constant interaction and coordination of all the elements with minimal duplication of functions, the orientation of both the general objectives of socio-economic policy of the state and the interests of small businesses.

There is great variety of options used in the formation of the system of state support of small business, taking into account the features of the state and political system, economic development trends, traditions and self-regulation of business, the state budget and fiscal systems and many other factors. In this regard the direct transfer of American, German or any other model of state support for small and medium businesses to the Ukrainian economy is not possible.

At the same time, the study of organizational structures and mechanisms for small and medium businesses support in other countries let the researchers identify common features each of them, in spite of these or that national characteristics. Awareness of these features can be useful for the formation of a support and development of small and medium businesses system of in Ukraine.

Keywords: public-private partnerships; transnational corporations; government regulation; competition; entrepreneurship; infrastructure.

JEL classification: H54, F01

Вступлення

Вопросами государственного регулирования экономики и предпринимательства занимаются такие украинские ученые, как А. Бутенко [3], С. Варналий [4; 5; 6], А. Долгалёва [7], С. Жарая [8], В. Захарченко [10], Я. Кашуба [12], А. Краснова [11], В. Кредисов [13], П. Круш [14], В. Литвиненко [16], Г. Лех [15], И. Новикова [17] и другие. Учеными рассматриваются теоретические и практические аспекты регулирования национальной экономики; мировой опыт государственного регулирования малого бизнеса [15].

Государственное регулирование малого и среднего бизнеса большинства стран мира направлено на поддержку этого сектора экономики. Такая политика в рыночных развитых странах объясняется значительной ролью малого и среднего бизнеса в национальных экономиках. В рыночно ориентированных экономиках (в т. ч. в Украине) этот сектор рассматривается как средство выхода из экономического кризиса.

Благодаря либерализации экономической политики стран меры государственного регулирования предпринимательства подвергаются существенным изменениям. Изменение экономических функций

национальных государств находит свое проявление и в изменении основ теории государственного регулирования экономики. В условиях глобализации усиливается роль государства в решении вопросов поддержки национального производителя в его конкурентной борьбе с более сильным противником — транснациональными корпорациями (ТНК). Именно национальное государство может обеспечить юридическую и политическую защиту своих производителей, обеспечить защиту прав собственности. В условиях глобализации национальное государство вынуждено также выполнять такую важную функцию, как демополилизация экономики и поддержание условий для добросовестной конкуренции [11].

Цель и задачи статьи

Целью статьи является изучение опыта государственного регулирования малого и среднего бизнеса в развитых странах и в Украине в условиях глобализации. Для достижения поставленной цели необходимо рассмотреть роль государства в поддержке малого бизнеса, изучив принципы государственной политики в отношении предпринимательства на современном этапе и на перспективу.

Изложение основного материала исследования

В условиях глобализации малый и средний бизнес представляет собой тот сектор экономики, развитие которого может оказать влияние на будущее развитие Украины. Ведь в условиях глобализации происходит трансформация части национальных экономик во внешние экономики (через ТНК, региональные группировки, особые экономические зоны, двухсторонние соглашения о свободной торговле и др.). Результатом этих процессов будет являться создание единой мировой рыночной экономики и ее инфраструктуры, разрушение национального суверенитета государств, являвшихся главными действующими лицами международных отношений на протяжении многих веков [17, с. 12].

В современной Украине политические катаклизмы, нестабильность законодательства приводят к дисбалансу в экономике, ухудшению инвестиционной активности и производства, оттоку капитала за границу, и, как следствие, к ухудшению уровня жизни, что требует формирования новой рыночной инфраструктуры в условиях глобализации.

Целью государственной поддержки малого предпринимательства является

- создание условий для положительных структурных изменений в экономике Украины;
- содействие развитию и формированию малого бизнеса как ведущей силы в преодолении негативных процессов в экономике и обеспечении стабильного развития общества;
- формирование условий для обеспечения занятости населения Украины, сокращение безработицы, создание новых рабочих мест [1, ст. 3].

Чтобы сделать свою территорию привлекательной, правительства многих стран предприняли попытки применить новые формы государственного регулирования. И одной из таких форм является государственно-частное партнерство. Суть его заключается в перераспределении ответственности и рисков за развитие секторов, которые обычно относятся к сфере ответственности государства [17, с. 14-15]. Государственно-частное партнерство осуществляется с учетом особенностей правового режима относительно отдельных объектов и отдельных видов деятельности, установленных законом [2, с. 4].

Рассматривая опыт государственного регулирования малого и среднего бизнеса в странах ЕС, важно подчеркнуть, что концепция их поддержки является достаточно четкой. На сегодняшний день на долю малых предприятий, количество которых постоянно увеличивается, в экономике Великобритании приходится 25 % всей рабочей силы. Признанным европейским лидером в указанной сфере является Италия – с почти 800 тыс. промышленных предприятий страны и долей 99 % малых и средних в общем количестве. В Германии и Нидерландах малый и средний бизнес обеспечивает около 40 % экспорта, Италии – 25 – 30 %, Франции – 20 – 25 %, Японии – 10 – 15 % [15, с. 225].

Анализируя модель государственного управления США, можно заключить, что роль государства в регулировании предпринимательской деятельности является весомой, несмотря на распространение идеи максимизации свободы экономической деятельности, хотя и неоднозначной. Взаимоотношения между государственным и предпринимательским сектором имеют «волнообразную» тенденцию, от регулирования предпринимательской деятельности до дерегулирования (т. е. уменьшения государственного воздействия на предпринимательскую деятельность), что было распространено в конце 60-х и получило дальнейшее продолжение в 70 – 80-х годах. Большинство американских ученых считают, что на современном этапе отношения предпринимательства и государства являются антагонистическими, а партнерство между ними считают невозможным и вредным для общества. Вместе с тем, хотя субъекты предпринимательства большинство своих решений принимают самостоятельно, сфера их деятельности сокращается, а, соответственно, сфера государственного воздействия увеличивается [9, с. 30].

Регулирование предпринимательского сектора в Японии заслуживает значительного внимания.

Основными элементами государственного регулирования предпринимательства являются следующие:

1. Финансирование и бюджетное субсидирование фундаментальных исследований и программ разработки новых технологий, осуществляемых государственными институтами и исследовательскими центрами вместе с частными компаниями [10, с. 77 - 78; 12, с. 151 - 160].

2. Поддержка развития малого и среднего бизнеса, включающая льготное кредитование, поддержку технических проектов, отлаженную инфраструктуру поддержки малых и средних предприятий, систему защиты от злоупотреблений со стороны крупных субъектов предпринимательства и т. д. Необходимо отметить, что малые предприятия значительно вовлечены в государственные проекты [15, с. 226].

3. Денежно-кредитное регулирование, в том числе гибкое варьирование учетной ставки, особенно во время кризисов [10, с. 74-81; 12, с. 108-109; 5, с. 55].

Таким образом, взаимодействие указанных элементов содействует развитию малого и среднего бизнеса Японии.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Малый и средний бизнес является неотъемлемой частью рыночной экономики. Этот сектор имеет количественные параметры и качественные характеристики, отличающие от крупного бизнеса и определяющие его устойчивые позиции в национально-экономических моделях развития государств – мировых лидеров. Малый бизнес способен решать многие социальные и экономические проблемы: обеспечение занятости населения, поддержание конкуренции, придание гибкости, мобильности и саморазвития экономической системе.

Таким образом перед нашим государством стоит задача активно принимать участие в глобализационных процессах. Для этого в Украине необходимо формировать собственную регуляторную модель государственного регулирования, исходя из конкретных факторов: характера и остроты социально-экономических проблем общества; состояния ресурсно-производственного потенциала; возможностей обеспечения предпосылок национально-экономической безопасности; национального менталитета.

Список литературы

1. *О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства [Текст] : закон Украины от 22.03.2012 г. №4618-VI.*
2. *Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : закон України (№2404-VI). Режим доступу : URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (дата обращения 12.01.2013)*
3. Бутенко, А. І. Проблеми розвитку підприємництва в інформаційному секторі економіки та напрямки підвищення ефективності його державного регулювання [Текст] / А. І. Бутенко, І. М. Сараєва, Н. І. Носова; Ін-т пробл. ринку та екон. -екол. дослідж. – О: Фенікс, 2005. – 117 с.
4. Варналій, З. С. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва [Текст] / З. С. Варналій, І. С. Кузнецова – К. : Ін-т екон. прогнозів, 2002.–104 с.
5. Варналій, З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики [Текст] / З. С. Варналій. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. – 276 с.
6. Варналій, З. С. Політико-правове регулювання підприємництва в Україні: теорія і практика: монографія [Текст] / З. С. Варналій, Г. М. Волянська, В. М. Кампо, В. В. Ковтунець, І. М. Копченко, І. С. Кузнецова, І. І. Мазур, Г. А. Миронова, В. Ю. Росіхіна, В. О. Сизоненко. – К. : Знання України, 2005. – 378 с.
7. Долгальова, О. В. Регулятивна роль держави у сфері малого бізнесу [Текст] : монографія / О. В. Долгальова. – Донецьк: ТОВ «РВК» ПРОМО, 2005. – 373 с.
8. Жарая, С. Б. Механізми державного регулювання підприємницької діяльності на регіональному рівні: шляхи розвитку в Україні та європейська практика [Текст] : монографія / С. Б. Жарая; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. – К., 2011. – 270 с.
9. Жаліло, Я. А. Регулювання ринкової економіки: сучасний досвід розвинених країн [Текст] / Жаліло Я. А. – К. : НІСД, 1996. –86с.
10. Захарченко, В. І. Зарубіжний і вітчизняний досвід державного регулювання економіки для сучасної України [Текст] / В. І. Захарченко, О. Г. Борисов, А. В. Іванищева / За ред. В. І. Захарченко. – Одеса: Видавничий центр студія «Нігоціант», 2005. – 128 с.
11. Краснова, А. А. Риски предпринимательства в условиях глобализации [Текст] : диссертация. кандидата экономических наук: 08.00.01 / Краснова Арина Александровна; [Место защиты: Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова]. - Москва, 2008. - 194 с. : ил. РГБ ОД, 61 09-8/190
12. Кашуба, Я. М. Японський феномен розвитку приватного бізнесу: монографія / Я. М. Кашуба. – Л. Астролябія, 2009. – 272 с.

-
13. Кредісов, В. А. Підприємництво – вирішальний фактор розвитку країн з перехідною економікою [Текст] / В. А. Кредісов. – К. : Знання України, 2003. – 327 с. – Бібліогр. : с. 315–326.
 14. Круш, П. В. Підприємництво та проблеми сталого розвитку економіки України: монографія / П. В. Круш, О. П. Кавтиш, А. В. Гречко, Ю. В. Тюленева, С. О. Тульчинська; Нац. техн. ун-т «Київ. політехн. ін-т». – К., 2008. – 397 с.
 15. Лех, Г. А. Світовий досвід розвитку підприємств малого бізнесу / Г. А. Лех, М. М. Ільчишин, О. Я. Туркало // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – 2011. – Вип. 21.15. – С. 224–229.
 16. Литвиненко, В. М. Малий бізнес у світовій економіці [Текст] : монографія / В. М. Литвиненко; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України. – К. : ТОВ «Вид-во «Аспект-Поліграф»; Ніжин, 2004. – 178 с.
 17. Новикова, И. В. Государственно-частное партнерство как зеркало глобализации мировой экономики [Текст] / И. В. Новикова // Социальные факторы устойчивого инновационного развития экономики: тез. докл. II Междунар. науч. -практ. конф. (г. Минск, 22–23 сент. 2010 г.). – Минск, 2010. – С. 18–20
 18. Ткаченко, Т. П. Розвиток підприємництва та формування середнього класу [Текст] : монографія / Т. П. Ткаченко, П. В. Круш; Нац. техн. ун-т України «Київ. політехн. ін-т». – К., 2009. – 216 с.

References

1. On the development and support of small and medium-sized enterprises. (2012). The law of Ukraine from 22.03.2012, №4618-VI.
2. On the public-private partnership: the law of Ukraine (№2404-VI). (2013). Retrieved October, 15, 2014, from : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
3. Butenko, A. I. & Saraieva, I. M. & Nosova, N. I. (2005). Problemy rozvytku pidpriemnytstva v informatsiinomu sektori ekonomiky ta na priamky pidvyshchennia efektyvnosti ioho derzhavnoho rehulivannia. Odesa: Feniks.
4. Varnalii, Z. S., and Kuznetsova, I. S. (2002). Derzhavna rehuliatorna polityka u sferi maloho pidpriemnytstva. Kyiv: Instytut ekonomiky ta prohozuvannia..
5. Varnalii, Z. S. (2001). Male pidpriemnytstvo: osnovy teorii i praktyky. Kyiv: Znannia; KOO.
6. Varnalii, Z. S., Volianska, H. M., and Kampo, V. M. (2005). Politykopravove rehulivannia pidpriemnytstva v Ukraini: teoriia i praktyka. Kyiv: Znannia Ukrainy.
7. Dolhalyova, O. V. (2005). Rehuliatyvna rol derzhavy u sferi maloho biznesu. Donetsk: RVK PROMO.
8. Zharaia, S. B. (2011). Mekhanizmy derzhavnoho rehulivannia pidpriemnytskoi diialnosti na rehionalnomu rivni: shliakhy rozvytku v Ukraini ta ievropeiska praktyka. Kyiv.
9. Zhalilo, Ya. A. (1996). Rehulivannia rynkovoï ekonomiky: suchasnyi dosvid rozvynenykh krain. Kyiv: NISD.
10. Zakharchenko, V. I., Borisov, O. H., and Ivanyshcheva, A. V. (2005). Zarubizhnyi i vitchyznianyi dosvid derzhavnoho rehulivannia ekonomiky dlia suchasnoi Ukrainy. Odesa: Nihotsiant.
11. Krasnova A. A. (2008). Riski predprinimatelstva v usloviakh globalizatsii: dissertatsiia. kandidata ekonomicheskikh nauk: 08.00.01. Moskva.
12. Kashuba, Ya. M. (2009). Yaponskyi fenomen rozvytku pryvatnoho biznesu. Lviv: Astroliabiia.
13. Kredisov, V. A. (2003). Pidpriemnytstvo – vyrishalniy faktor rozvytku krain z perekhidnoiu ekonomikoiu. – Kyiv: Znannia Ukrainy.
14. Krush, P. V., Kavtysh, O. P., and Hrechko, A. V. (2008). Pidpriemnytstvo ta problemy staloho rozvytku ekonomiky Ukrainy. Kyiv.
15. Lekh, H. A., Ilchyshyn, M. M., and Turkalo, O. Ya. (2011). Svitovyi dosvid rozvytku pidpriemstv maloho biznesu. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, 21.15, 224-229.
16. Lytvynenko, V. M. (2004). Maliy biznes u svitovii ekonomitsi. Kyiv ; Nizhyn: Aspekt-Polihrاف.
17. Novikova, I. V. (2010). Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak zerkalo globalizatsii mirovoi ekonomiki. Socialnye faktory ustochivogo innovatsionnogo razvitiia ekonomiki: tez. dokl. II Mezhdunar. nauch. -prakt. konf. Minsk, 18–20.
18. Tkachenko, T. P., and Krush, P. V. (2009). Rozvytok pidpriemnytstva ta formuvannia serednyoho klasu. Kyiv.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2014 р.

Оксана Володимирівна ЗАХАРОВА

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту та господарського права,
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
E-mail: okcana1976@list.ru

Вікторія Володимирівна КОЛОБОВА

аспірантка кафедри менеджменту та господарського права,
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
E-mail: xumase@yandex.ru

**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВМОТИВОВАНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ІНВЕСТИВАННЯ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ**

Захарова, О. В. Теоретичні основи дослідження вмотивованості суб'єктів інвестування у людський капітал [Текст] / Оксана Володимирівна Захарова, Вікторія Володимирівна Колобова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 51-58. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Статтю присвячено вмотивованості суб'єктів-потенційних інвесторів, у ролі яких можуть виступати наймані працівники, підприємства та держава, щодо здійснення інвестицій у формування, розвиток та нагромадження людського капіталу. На основі аналізу наукової економічної літератури визначено основні етапи формування мотивів суб'єктів до діяльності, а саме: виникнення потреби та усвідомлення необхідності її задоволення; оцінка ситуації, обставин (визначення можливостей задоволення потреби); уявлення бажаного блага (результату); на основі наведених етапів формується конкретна мета та приймається рішення щодо дій. Передбачається, що аналогічним способом може формуватися вмотивованість суб'єктів економіки щодо здійснення інвестицій у сфері нагромадження та розвитку людського капіталу. Встановлено, що мотивація відіграє важливу роль при прийнятті рішення потенційним інвестором щодо здійснення інвестицій у людський капітал, оскільки саме вмотивованістю суб'єкта обумовлюється рівень ефективності таких інвестицій. При цьому кожен із вказаних суб'єктів економіки при здійсненні інвестицій у людський капітал керується власними потребами, інтересами та цілями, що спонукають їх до відповідних дій. Так підприємства прагнуть задовольнити свої економічні інтереси, натомість працівники і держава, крім економічних результатів, зацікавлені в отриманні соціальних ефектів від здійснення таких інвестицій.

Ключові слова: інвестиції у людський капітал; інвестиційна активність; вмотивованість суб'єктів інвестування; мотиви до діяльності; економічні інтереси; соціальний ефект інвестування.

Oksana Volodymyrivna ZAKHAROVA

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Management and Business Law,
State University "Donetsk National Technical University"
E-mail: okcana1976@list.ru

Victoria Volodymyrivna KOLOBOVA

PhD student,
Department of Management and Business Law,
State University "Donetsk National Technical University"
E-mail: xumase@yandex.ru

THEORETICAL BASIS OF MOTIVATION RESEARCH OF INVESTMENT SUBJECTS IN HUMAN CAPITAL

Abstract

The article is devoted to research of motivation of potential investors, which may act as employees, businesses and the government regarding investments in the creation, development and human capital accumulation. On the basis of the analysis of the scientific economic literature the main stages of the formation of motives of the subjects' activities are defined, that is, emergence of requirement and understanding of need of its satisfaction; evaluation of the of a situation, circumstances (identification possibilities of satisfaction of needs); representation by the subject desired benefits (results); on the basis of the stages it should be made a specific purpose and decision concerning next actions. It is assumed that due to the same method it can be formed the motivation of economic agents regarding investment in the accumulation and development of human capital. It is established that the motivation plays an important role for decision making by the potential investor on implementation of investments into the human capital. It should be noted that the motivation of the subject causes level of efficiency of such investments. Thus, each of the specified subjects of economy at implementation of investments into the human capital is guided by their own requirements, interests and the purposes that induce them to the corresponding actions. Thus, the enterprises want to satisfy their economic interests, while workers and the state, except economic results, are interested in receiving social effects from implementation of such investments.

Keywords: investments into the human capital; investment activity; motivation of subjects of investment; motives of activity; economic interests; social effect of investment.

JEL classification: J24, O15

Вступ

Конкурентоспроможність економіки країн світу й окремих бізнес-структур у сучасних умовах глобалізації світового господарства, посилення інтеграційних процесів та змагань за лідерство у сфері технологічних інновацій значною мірою обумовлюються рівнем розвитку людського капіталу, оскільки людина на сьогодні виступає головним стратегічним ресурсом будь-якого сучасного виробництва. Саме від інтелекту особистості, рівня її знань, вмінь, творчих здібностей залежить продуктивність виробництва, його інноваційний розвиток і взагалі успішність функціонування суб'єктів господарювання як на регіональному, так і світовому ринках.

У зв'язку із цим нині особливої актуальності набувають проблеми інвестування у людський капітал задля досягнення соціально-економічного розвитку на всіх рівнях управління економіки. Одним із найважливіших аспектів ефективного інвестування є забезпечення зацікавленості всіх можливих учасників інвестиційного процесу у сфері нагромадження та розвитку людського капіталу, що сприятиме підвищенню їх інвестиційної активності у цьому напрямку. Деякі аспекти економічної мотивації окремих суб'єктів господарювання розглядають О. П. Подра і М. В. Семикіна [1; 2]. Натомість, Н. М. Гвоздик і О. С. Заклекта-Берестовенко обґрунтовують значення соціального партнерства щодо стимулювання інвестицій у людський капітал та підвищення їх ефективності [3; 4]. Водночас В. А. Савченко досліджує загальні проблеми стимулювання професійного розвитку найманих працівників [5]. При цьому, на нашу думку, зазначені питання залишаються нерозкритими у повному обсязі, тому вони потребують подальшого комплексного наукового дослідження.

Метою статті є вивчення сутності процесу формування мотивів щодо здійснення суб'єктами економіки інвестування у напрямку нагромадження та розвитку людського капіталу. Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання таких задач: визначення потенційних інвесторів у зазначеній сфері, дослідження основних етапів формування мотивів інвестування та з'ясування ролі мотивації у прийнятті рішення інвестором щодо здійснення інвестицій у людський капітал.

Виклад основного матеріалу дослідження

У сучасній економічній теорії суб'єктів ринкового господарства традиційно класифікують за трьома групами-секторами: до першої групи належать наймані працівники (сектор домогосподарств), до другої групи - роботодавці (сектор підприємництва), а до третьої – держава (сектор державних установ). Зрозуміло, що кожен із вказаних суб'єктів за тим чи іншим сектором економіки може брати безпосередню участь у процесі формування, нагромадження та розвитку людського капіталу, здебільшого через інвестування у людину. Так держава як суб'єкт інвестування у людський капітал бере на себе роль «головного стратега», оскільки визначає пріоритети і напрямки розвитку, підприємницький сектор приймає на себе значну частину функцій, пов'язаних із професійним та соціальним розвитком своїх працівників, а сам працівник моделює власний індивідуальний людський капітал [6, с. 5993]. Окрім того, свій внесок у формування та розвиток людського капіталу можуть здійснювати сім'ї, освітні заклади, а також суспільні фонди цільового призначення, громадські та міжнародні організації.

Таким чином, у межах традиційного підходу вкладання у людський капітал розглядаються за трьома основними рівнями управління, а саме на рівні особистості (носія та власника людського капіталу), мікроекономічному (у межах можливостей суб'єктів господарювання) та макроекономічному (економіка країни загалом) рівні. Ще подібного роду капіталовкладення можна розглядати за галузями економіки (мезорівень) та за регіонами країни. Відповідно до зазначених основних рівнів інвестування у людський капітал розрізняють рівні впливу цих інвестицій на економічне зростання: індивідуальний, корпоративний та національний.

Найбільшу увагу, на думку Н. І. Проки, О. І. Ловчикової, А. О. Полухіна та ін., слід звернути на формування і розвиток саме індивідуального людського капіталу, оскільки він визначає кількісний та якісний рівень корпоративного, галузевого, регіонального та національного людського капіталу. Індивідуальний людський капітал є основоположним у структурі сукупного людського капіталу [7, с. 11]. Тому вкладання інвестиційних ресурсів на рівні особистості є необхідною та найважливішою умовою його нагромадження та розвитку на будь-якому рівні управління. Надалі вищезазначені науковці інтерпретують корпоративний людський капітал як «інтеграцію індивідуальних людських капіталів, яка утворює сукупну споживчу корисність визначеної ефективності і цілеспрямованості, що дозволяє назвати її об'єднаним людським капіталом організації» [7, с. 11]. Передбачається, що так само здійснюється формування галузевого, регіонального та національного людського капіталу, які, за словами Н. І. Проки, О. І. Ловчикової, А. О. Полухіна та ін., репрезентують «сукупність та щільно переплетені індивідуальні і корпоративні людські капітали, які при збереженні необхідних пропорцій та синхронності відтворення дозволяють отримувати різні види доходу» [7, с. 11]. Тобто корпоративний людський капітал може збільшуватися за приєднанням до нього індивідуального людського капіталу, а кількісні та якісні характеристики корпоративного капіталу залежатимуть від професійного та соціального рівня розвитку кожного працівника. Отже, виходить, що ефективність інвестування у людський капітал на рівні підприємства, галузі, регіону та держави загалом більшою мірою пов'язана не лише із тим, наскільки зацікавлені та вмотивовані суб'єкти інвестування, а із тим, наскільки прихильним є ставлення до розвитку людського капіталу з боку його майбутніх власників – індивідуумів.

На наш погляд, для того, щоб зрозуміти, чим суб'єкт-потенційний інвестор (працівник, роботодавець чи держава) керується при прийнятті рішення щодо здійснення інвестицій у розвиток людського капіталу, необхідно визначитися із роллю мотивації у цьому процесі та дослідити основу виникнення таких мотивів.

Як влучно зазначили А. В. Музиченко-Козловський і А. В. Колодійчук, у сучасній науковій літературі уявлення щодо мотиву діяльності різні, так деякі дослідники розглядають мотив як спонукання, інші – як потребу чи мету, ще це явище інколи ототожнюють із властивістю особистості [8, с. 364]. Тобто на сьогодні немає чіткого розуміння цих понять, оскільки науковці інтерпретують їх кожен по-своєму у межах власного дослідження.

Так, за думкою О. М. Фіщенко, мотив у загальному вигляді становить собою те, що спонукає людину до діяльності, спонукальну причину її дій і вчинків, пов'язану із задоволенням потреб. Такі мотиви, як вважає зазначений науковець, залежать від сукупності чинників, які можуть бути задані зовні, або формуватися суб'єктивно людиною відповідно до її ціннісних орієнтацій, прагнень, інтересів, очікувань.

Надалі зазначається, що у виникненні будь-якого мотиву простежується тісний зв'язок із його потребою і необхідністю її задоволення. При цьому зауважується, що потреба сама по собі не здатна надати діяльності людини чіткого напрямку, бо вона тільки спонукає її до активності, а мотив – до спрямованої діяльності. Тобто «мотив, – на думку О. М. Фіщенко, – це вже не сама потреба, а її прояв як трансформоване і конкретизоване відображення» [9, с. 85-86].

Цікаву точку зору висловлює О. А. Андрусь про те, що формами вияву потреби можуть виступати прагнення, домагання та очікування суб'єкта. З цієї позиції: прагнення можуть проявлятися як внутрішній спрямовувальний вектор формування мотиву діяльності; домагання визначають рівень поведінкової активності особи в діяльності; очікування конкретизують результати прагнень та домагань у реальній ситуативній діяльності. До того ж О. А. Андрусь зазначає, що різний рівень домагань людини істотно впливає на результати її очікування [10]. При цьому, на нашу думку, необхідно підкреслити головне: для того, щоб будь-яка потреба набула зазначених форм, людина має усвідомити необхідність та важливість задоволення цієї потреби.

Водночас Л. А. Ільїна пов'язує виникнення мотивів як спонукальних причин поведінки і дій людини із образом бажаного людиною блага, яке має задовольнити її потреби. Крім того, вона наголошує, що «вибір людиною варіанта своєї поведінки залежить не тільки від очікуваної винагороди, а ще й від ціни, яку вона має заплатити за результати» [11, с. 9-10]. Схожої думки дотримується А. С. Тростін, наголошуючи на тому, що «...об'єктивною умовою виникнення мотивів діяльності є особистий інтерес, виражений у відносинах вигоди. Вигода розглядається в якості інтересу, матеріалізованого завдяки діям людини» [12, с. 15]. Крім того, А. С. Тростін вважає, що вигода не обов'язково втілюється в щось матеріальне, але у кінцевому результаті вона все одно реалізується у щось конкретне, що можна відчувати і що задовольняє потреби [12, с. 15]. Таким чином, можна припустити, що на виникнення мотивів до діяльності, разом із необхідністю задоволення потреб людини, також впливає образ бажаного людиною блага або її особистий інтерес у вигляді вигоди.

Із точки зору А. В. Музиченко-Козловського і А. В. Колодійчука, саме інтереси відображають прагнення людини до задоволення її потреб у певних умовах діяльності. При цьому у людини можуть бути потреби, але може не бути прагнення до їх задоволення. Тобто інтереси з цієї позиції можна розглядати як вираження суперечностей між потребами та умовами їх задоволення. Коли потреба породжує інтерес, з'являється і мета діяльності. Як підкреслюють зазначені автори: «усвідомлення потреби, виникнення інтересу призводить до внутрішнього спонукання людини до конкретної дії, спрямованої на досягнення мети. У загальному вигляді цей процес можна визначити як виникнення мотиву» [8, с. 364]. В. І. Анохов теж вважає, що коли суб'єкт вмотивований – це означає, що він зацікавлений, тобто створена така ситуація, при якій, досягаючи визначеної мети, він тим самим задовольняє власні внутрішні потреби, свідомо обираючи той чи інший варіант поведінки [13, с. 10].

Водночас, як зазначає О. І. Фіщенко, для того, щоб поставити перед собою мету, необхідно вже мати відповідний мотив або їх сукупність. На її думку, «мета – це усвідомлений, запланований результат діяльності, суб'єктивний образ, модель майбутнього продукту діяльності, іншими словами, мета – це те, чого ми прагнемо досягти» [9, с. 91]. Крім того, О. І. Фіщенко вважає, що цілі мають тісний зв'язок із мотивами і також спонукають до діяльності, спонукають докладати відповідних зусиль задля їх досягнення, при цьому що конкретніше поставлена мета, то чіткіше позначені засоби її досягнення, то більша сила спонукальної дії і ймовірність реалізації мети [9, с. 91]. Тобто формування конкретної мети можна розцінювати вже як старт діяльності (активності) людини, оскільки при цьому вона вже остаточно визначилася з тим, чого хоче досягнути та які засоби необхідні їй для цього.

З огляду на проаналізовані нами наукові праці [8-13] ми можемо визначити у декілька етапів процес формування мотивів та, на основі цього, формування конкретної мети і прийняття рішення суб'єктом до активності, що зображено на рис. 1.

Таким чином, основними етапами формування мотиву суб'єкту до діяльності є: по-перше, виникнення потреби та усвідомлення необхідності її задоволення; по-друге, оцінка реальної ситуації та обставин, у яких опиняється суб'єкт (на цьому етапі виявляються можливості щодо задоволення потреби, зіставляється рівень важливості потреби із наявними умовами її задоволення та ціною, яку необхідно заплатити задля отримання результату), при цьому вирішальними можуть бути чинники як ті, що задаються ззовні (стимули), так і ті, що формуються суб'єктивно відповідно до цінностей, прагнень, інтересів та очікувань суб'єкта; по-третє, якщо суб'єкт зацікавлений, у нього формується образ бажаного блага, у результаті якого очікується задоволення його потреби (припускається, що саме на цьому етапі й виникає вмотивованість суб'єкта до діяльності); надалі формується конкретна мета та приймається рішення щодо здійснення певних дій задля досягнення бажаних результатів і задоволення особистих потреб та інтересів.

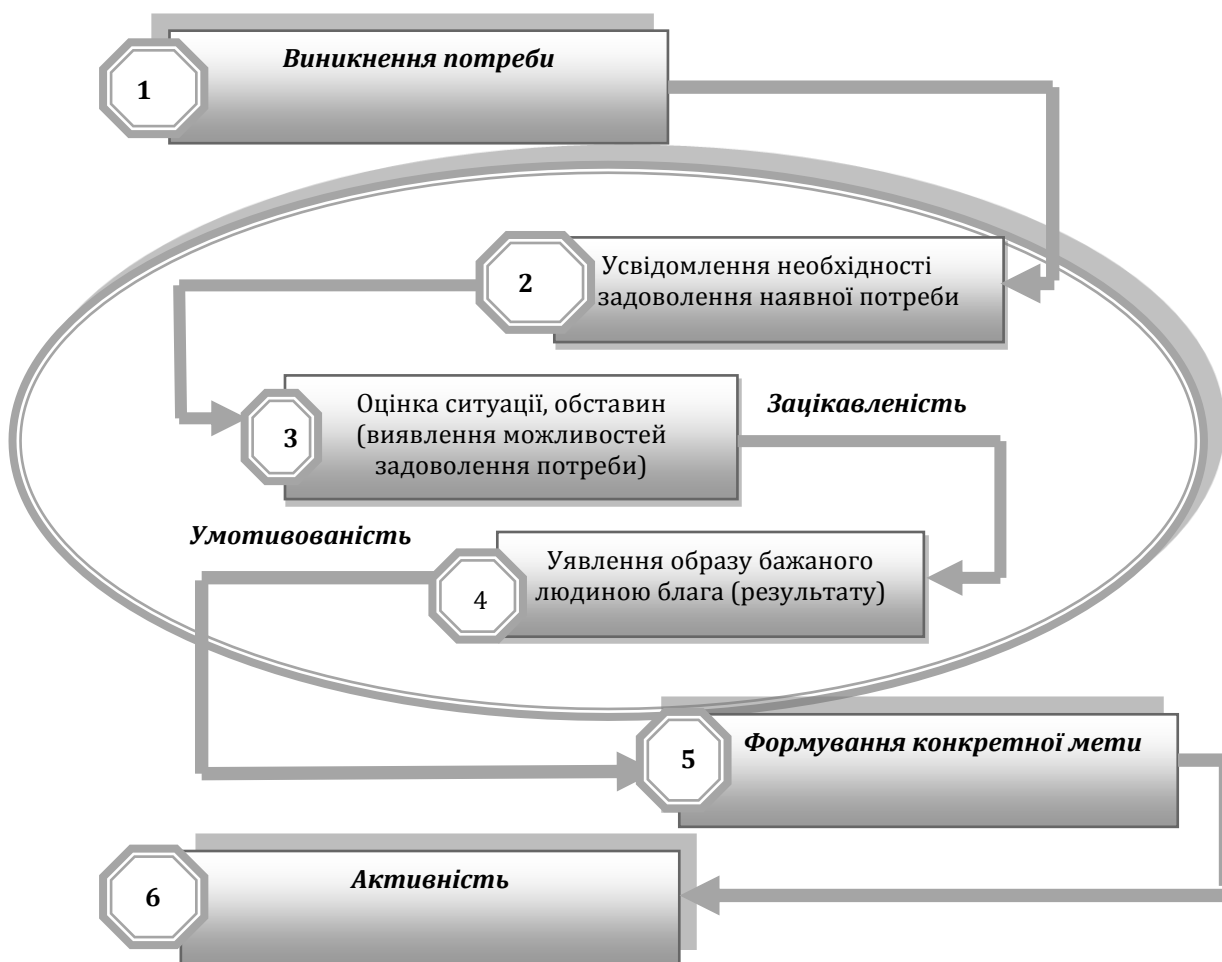


Рис. 1. Схема формування мотиву суб'єкта до діяльності

Ми припускаємо, що за вищенаведеною схемою (рис. 1) можуть формуватися мотиви суб'єктів-потенційних інвесторів (найманих працівників, роботодавців або державних установ) щодо здійснення інвестицій у формування, нагромадження та розвиток людського капіталу. При цьому, на нашу думку, кожен із цих суб'єктів економіки при здійсненні інвестицій керується власними потребами, інтересами та цілями, що спонукають їх до відповідних дій.

Водночас вважаємо, що саме вмотивованість потенційних інвесторів є основою активізації процесів інвестування у людський капітал. Так від того, наскільки зацікавлений працівник у власному розвитку, буде залежати ефективність інвестицій, спрямованих на його освіту, підвищення кваліфікації чи оздоровлення, оскільки цей процес не зводиться тільки до вкладання грошових коштів, а є усвідомленою, цілеспрямованою діяльністю людини, яка вимагає від неї чималих фізичних та розумових зусиль, а також витрат вільного часу на здійснення цих інвестицій. Крім того, від бажання людини буде залежати засвоєння таких інвестицій (тобто засвоєння нових знань, ефективність використання часу на навчання, зміцнення здоров'я тощо) і те, наскільки продуктивно особа буде надалі використовувати свій людський капітал у власній професійній діяльності чи особистому житті.

Отже, ми цілком погоджуємося із твердженням Г. М. Залозної і В. П. Моргунова про те, що «формування самомотивації та самоактуалізації є невід'ємним компонентом людського капіталу» [6, с. 5992]. Оскільки людський капітал – це приватна власність особи, якою вона і тільки вона може розпоряджатися на свій розсуд протягом усього свого життя, то, інвестуючи у нагромадження індивідуального людського капіталу, людина створює джерело для задоволення власних економічних і соціальних потреб та інтересів на перспективу. У зв'язку із цим вважається, що сама людина повинна піклуватися щодо власного розвитку та свого майбутнього благополуччя. Так, наприклад, у розвинених країнах поширеною є концепція приватного фінансування освіти, заснована на теорії формування людського капіталу. Відповідно до цієї концепції вища освіта розглядається як інвестиції у людину, що сприяють підвищенню майбутніх заробітків учня, через це студенти обов'язково мають брати участь у фінансуванні власної освіти [14, с. 975-981].

Основними мотивами інвестування у нагромадження та розвиток людського капіталу на індивідуальному рівні, з нашої точки зору, може бути: по-перше, те, що людина, здійснюючи капіталовкладення у власне загальне та професійне навчання, культурний розвиток, здоров'я, підвищує власну привабливість перед потенційними роботодавцями, тобто зростає її конкурентоспроможність на ринку праці; по-друге, у цієї людини є вищими шанси щодо отримання більших заробітків, щодо кар'єрного зростання, а отже, й підвищення якості життя; по-третє, кращі умови для самореалізації та розвитку творчості й креативності особистості, що сприяє задоволенню від праці, підвищує самооцінку та повагу в оточенні.

Водночас вважається, що при прийнятті рішення щодо здійснення будь-яких інвестицій, зокрема інвестицій у людський капітал, підприємства прагнуть тим самим задовольнити насамперед свої економічні потреби, тому саме економічні інтереси виступають як спонукальний мотив їхньої інвестиційної діяльності. Так, інвестуючи у професійний та соціальний розвиток своїх працівників, підприємства забезпечують себе конкурентоспроможними, висококваліфікованими кадрами, які здатні адаптуватися до швидкоплинних змін у науково-технічному та інформаційному житті суспільства, що дозволяє підвищити темпи розвитку бізнесу та розширювати свої позиції як на вітчизняному, так і світовому ринках. Водночас у результаті здійснення інвестицій у персонал задовольняються поточні потреби підприємства, такі, як: підвищення продуктивності праці, покращення кількісних та якісних показників виробленої продукції (послуг), зменшення її собівартості та, як наслідок, зростання прибутків.

Щодо інтегрованого соціального ефекту від здійснення інвестицій у людський капітал, то загалом це є суспільним благом, у розвитку якого найбільш зацікавлена держава, а не окремі підприємства. Тому державні органи влади для заохочення бізнес-структур щодо участі у процесі нагромадження і розвитку людського капіталу у більшості розвинених країн застосовують різні економічні методи стимулювання їх інвестиційної активності, такі, як: пільгове оподаткування, створення спеціальних фондів, надання дотацій, цільових кредитів тощо.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Для того, щоб зрозуміти, чим вмотивовані потенційні інвестори при прийнятті рішення щодо здійснення інвестицій у людський капітал, було розглянуто на основі аналізу наукових економічних досліджень процес формування мотивів суб'єктів до діяльності та його основні етапи. Вияснено, що кожен із цих суб'єктів-потенційних інвесторів, у ролі яких можуть виступати працівники, роботодавці та держава, при здійсненні інвестицій у людський капітал керується власними потребами, інтересами та цілями, що спонукають їх до відповідних дій. Роль мотивації у цьому процесі, на нашу думку, значна. Тому що від того, наскільки зацікавлені інвестори у вкладанні інвестиційних ресурсів у формування, нагромадження та розвиток людського капіталу, залежить ефективність таких інвестицій. Водночас визначено, що основними мотивами інвестицій особи у власний людський капітал можуть бути: підвищення її конкурентоспроможності, зростання шансів щодо досягнення матеріального благополуччя та самореалізації як у професійній діяльності, так і в особистому житті. Натомість на рівні підприємства у ролі мотивів щодо здійснення інвестицій у розвиток людського капіталу виступають його економічні інтереси, зокрема підвищення прибутків. Держава також зацікавлена у розвитку людського капіталу для отримання сукупного соціального ефекту, що виявляється у поліпшенні якості життя населення, спаданні рівня безробіття, зменшенні кількості злочинів тощо.

Наступним кроком у дослідженні проблем активізації інвестиційних процесів у сфері нагромадження та розвитку людського капіталу, на нашу думку, має бути визначення та наукове обґрунтування ефективних методів стимулювання інвестиційної активності суб'єктів економіки у цьому напрямку.

Список літератури

1. Подра, О. П. Інвестиційне відтворення людського капіталу та його вплив на соціально-економічний розвиток держави [Текст] / О. П. Подра // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2012. – №3. – С. 217-221.
2. Семикіна, М. В. Економічна мотивація інвестування в розвиток людського капіталу підприємства [Текст] / М. В. Семикіна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 5. – С. 178-185.
3. Гвоздик, Н. М. Значення соціального партнерства у стимулюванні інвестицій у людський капітал у системі Укоопспілки [Текст] / Н. М. Гвоздик // Фінансовий простір. – 2014. – №2 (14). – С. 16-20.
4. Заклекта-Берестовенко, О. С. Ефективність інвестицій у розвиток персоналу підприємства [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. економ. наук: спец 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О. С. Заклекта-Берестовенко; Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – Київ, 2008. – 20 с.
5. Савченко, В. А. Стимулювання професійного навчання працівників в умовах нестабільності економіки [Текст] / В. А. Савченко // Актуальні проблеми професійної орієнтації та професійного

навчання населення: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (29-30 листопада 2012, м. Київ): у 2 ч. – Ч. 2 / уклад. : Л. М. Капченко, С. О. Тарасюк, Л. Г. Авдєєв та ін. – К. : ІПК ДСЗУ, 2012. – С. 144-155.

6. Залозная, Г. М. Управление развитием человеческого капитала в условиях становления в России экономики, основанной на знаниях / Г. М. Залозная, В. П. Моргунов // XII Всероссийское совещание по проблемам управления ВСПУ-2014. Москва, 16-19 июня 2014 г. : труды [Электронный ресурс]. – М. : ИПУ РАН, 2014. – С. 5984-5995. – Режим доступа: <http://vspu2014.ipu.ru/proceedings/Start.pdf>.
7. Прока, Н. И. Формирование эффективного механизма управления человеческим капиталом в условиях обеспечения инновационного развития регионального аграрного сектора [Текст] / Н. И. Прока, Е. И. Ловчикова, А. А. Полухин, Т. М. Кузнецова, К. П. Каменева. – Орел: Изд-во Картуш 2013. – 228 с.
8. Музиченко-Козловський, А. В. Основні елементи механізму мотивування працівників [Текст] / А. В. Музиченко-Козловський, А. В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 361-367.
9. Фіщенко, О. М. Формування механізму мотивації інноваційної діяльності підприємства [Текст] / О. М. Фіщенко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №3 (7). – С. 84-92.
10. Андрусь, О. І. Мотиваційний аспект управління діяльністю персоналу [Електронний ресурс] / Андрусь О. І. // Ефективна економіка. – 2013. – №6. – Режим доступу: <http://www.economy.pauka.com.ua>.
11. Ильина, И. В. Социально-экономический механизм мотивации трудовой деятельности на предприятиях топливно-энергетического комплекса [Текст]: автореф. дис. на получение науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / И. В. Ильина; Самарский гос. техн. ун-т. – Самара, 2003. – 24 с.
12. Тростин, А. С. Человеческий капитал и роль мотивации в его функционировании [Электронный ресурс]: автореф. дис. на получение науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / А. С. Тростин; Ярославский гос. техн. ун-т им. П. Г. Демидова. – Ярославль, 2007. – 25 с. – Режим доступа: <http://economy-lib.com>.
13. Анохов, И. В. Мотивация инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс]: Дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / И. В. Анохов; Иркутская гос. экон. академия. – Иркутск, 2001. – 20 с. – Режим доступа: <http://economy-lib.com>.
14. Моложавый, В. М. Зарубежный опыт инвестирования в человеческий капитал [Текст] / В. М. Моложавый, А. А. Немировская // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2007. – №3 – С. 975-981.

References

1. Podra, O. P. (2012). Investment reproduction of human capital and its impact on socio-economic development of the country. *Bulletin of KNU. Economic sciences*, 1, 217-221.
2. Semykina, M. V. (2004). The economic motivation of investment into the enterprise human resource development. *Actual problems of economy*, 5, 178-185.
3. Hvozdyk, N. M. (2014). The importance of social partnership in stimulating investments into human capital in the system Ukoopspilka. *Financial space*, 2 (14), 16-20.
4. Zaklekta-Berestovenko, O. S. (2008). The efficiency of the investments in personnel development of the enterprise. Abstract of thesis for the degree of candidate of economic sciences in specialty 08.00.04 "Economics and management of the enterprises", Kyiv, 20 p. (ukr).
5. Savchenko, V. A. (2012). Stimulating the professional training of workers in an unstable economy. *Actual problems of career guidance and professional training for population: materials of IV International Scientific and Practical Conference, Ukraine, Kyiv, 29-30 Nov. 2012.* (pp. 144-155). Kyiv: IPK DSZU.
6. Zaloznaya, G. M. (2014). Management of human capital development in Russia under the conditions of the economy based on knowledge creation. XII All-Russian Conference of Management Problems VSPU-2014.russian Federation, Moscow, 16-19 Jun 2014. (pp. 5984-5995). Moscow: IPU RAN. Retrieved October, 15, 2014, from : <http://vspu2014.ipu.ru/proceedings/Start.pdf>.
7. Proka, N., & Lovchikova, Ye., & Polukhin, F. & Kuznitsova, T., Kameneva, K. (2013). Forming of the effective mechanism of human capital management in conditions of innovative development of the regional agricultural sector. *Orel: Kartush* 2013.
8. Muzychenko-Kozlovskiy, A. V., & Kolodiychuk, A. V. (2011). Basic elements of mechanism of reason of labour. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, 21.6, 361-367.
9. Fishchenko, O. N. (2010). Forming of mechanism of motivation of innovative activity of enterprise. *Bulletin of Zaporizhzhya National University*, 3(7), 84-92.

-
10. Andrus, O. I. (2013). *The motivation factors of management of personal activity. Efficient Economy*, 6. Retrieved October, 15, 2014, from : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
 11. Ilina, I. V. (2003). *Socio-economic mechanism of motivation of work in enterprises of the fuel and energy complex. Abstract of thesis for the degree of candidate of economic sciences in specialty 08.00.05 "Economy and management of national economy"*, Samara, 24 p. (rus).
 12. Trostin, A. S. (2007). *Human capital and the role of motivation in its functioning. Abstract of thesis for the degree of candidate of economic sciences in specialty 08.00.01 "Economic Theory"*, Yaroslavl, 25 p. (rus), Retrieved October, 15, 2014, from : <http://economy-lib.com>.
 13. Anokhov, I. V. (2001). *Motivation investment activity of economic entities. Abstract of thesis for the degree of candidate of economic sciences in specialty 08.00.01 "Economic Theory"*, Irkutsk, 20 p. (rus). Retrieved October, 15, 2014, from : <http://economy-lib.com>.
 14. Molozhavyi, V. M., & Nemirovskaya, A. A. (2007). *Foreign experience of investment in human capital Relations and Foreign Investment Attraction: Regional Perspective*, 3, 975-98.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2014 р.

Ирина Александровна КАРПУХНО

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономической теории,
Донецкий национальный университет

Екатерина Александровна КОВАЛЕВА

студентка,
Донецкий национальный университет
E-mail: karpuhno_i@mail.ru

АДАПТАЦИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ УКРАИНЫ НА ПРИМЕРЕ БОЛГАРИИ И ФРАНЦИИ

Карпучно, И. А. Адаптация зарубежного опыта совершенствования налоговой системы для Украины на примере Болгарии и Франции [Текст] / Ирина Александровна Карпучно, Екатерина Александровна Ковалева // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 59-65. – ISSN 1993-0259.

Аннотация

Введение. Одной из важных проблем в современных условиях является разбалансированность отечественной налоговой системы, что негативно влияет на экономическое развитие государства и его финансовую независимость. Для поиска путей улучшения позиции Украины на международном уровне и совершенствования ее налоговой политики необходимо изучение опыта других стран и применение его в процессе реформирования собственной налоговой системы.

Целью работы является исследование особенностей функционирования и реформирования налоговых систем европейских стран для разработки направлений совершенствования налоговой политики Украины.

Метод (методология). В статье рассмотрены методологические подходы определения понятия «налоговая политика», виды налоговой политики в зависимости от уровня налогообложения в стране. Проанализирована направленность налоговой политики Украины и ее позиция относительно динамики простоты уплаты налогов в условиях происходящей трансформации фискального регулирования. Проведен сравнительный анализ показателей эффективности налоговой системы Украины, Болгарии как страны с наиболее низкой налоговой нагрузкой и Франции как страны с наиболее высокой налоговой нагрузкой. Рассмотрены существующие основные пути реформирования налоговых систем стран мира.

Результаты. Несмотря на улучшение позиций Украины по рейтингам Всемирного банка, качественных изменений в функционировании элементов налоговой системы недостаточно. Проблема реформирования отечественной налоговой системы с целью гармонизации интересов государства и плательщиков налога остается одной из наиболее актуальных экономических проблем. Современному этапу развития налоговой системы Украины присуща фискальная направленность ее налоговой политики. На основании сравнительного анализа показателей эффективности налоговой системы Украины, Болгарии и Франции сделан вывод, что Украине следует использовать путь стран, реформирование в которых направлено на уменьшение налоговой нагрузки. Предложены направления реформирования отечественной налоговой системы. Одним из путей совершенствования налоговой системы Украины является применение опыта налоговых реформ в Болгарии.

Ключевые слова: налог; налоговая система; налоговая политика; налоговая нагрузка; налогообложение; фискальное регулирование.

Iryna Oleksandrivna KARPUKHNO

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Economic Theory,
Donetsk National University

Kateryna Oleksandrivna KOVALYOVA

Student,
Donetsk National University
E-mail: karpukhno_i@mail.ru

ADAPTATION OF FOREIGN EXPERIENCE OF IMPROVEMENT OF TAX SYSTEM FOR UKRAINE ON THE EXAMPLE OF BULGARIA AND FRANCE

Abstract

Introduction. In modern conditions one of the important problems is the imbalance in tax system of Ukraine, which has a negative impact on the economic development of the state and its financial independence. To find the ways of improvement of Ukraine's position on the international level and of its fiscal policy it is necessary to study the experience of other countries and to use it in the process of reforming the tax system of Ukraine.

Purpose. The purpose of the scientific research is to study the features of functioning and reforming the tax system of European countries in order to develop the ways of improvement the tax policy of Ukraine.

Method (methodology). The article describes the methodological approaches to the definition of "tax policy" and types of tax policy depending on the level of taxation in the country. The direction of tax policy of Ukraine and its position due to the dynamics of easiness of paying taxes in the conditions of the ongoing transformation of the fiscal adjustment are analyzed. The comparative analysis of the performance of the tax systems of three countries, such as Ukraine, Bulgaria and France is carried out. Bulgaria is considered to be the country with the lowest tax burden, while France is the country with the highest tax burden. The main ways of reforming the existing tax systems of the world are also considered.

Results. Despite the improvement of Ukraine's position according to the rating of the World Bank, the qualitative changes in the operation of the elements of the tax system are considered to be insufficient. The problem of reforming the tax system of Ukraine in order to harmonize the interests of the state and tax payers remains one of the most pressing economic problems. The present stage of the development of the Ukrainian tax system is characterized by the fiscal direction of its tax policy.

On the basis of a comparative analysis of the performance of the tax system of Ukraine, Bulgaria and France it has been concluded that Ukraine should follow the way of those countries where the reforms aimed to reduce the tax burden. The directions of the reform of the Ukrainian tax system are offered. One of the ways of improvement of the tax system of Ukraine is to use the experience of the tax reforms in Bulgaria.

Keywords: tax; tax system; fiscal policy; tax burden; taxation; fiscal regulation.

JEL classification: H390, H220

Введение

Одной из важных проблем в современных условиях является разбалансированность налоговой системы Украины, что негативно влияет на экономическое развитие государства и его финансовую независимость. В рамках усиления интеграционных и глобализационных процессов и, как следствие, усиления международной налоговой конкуренции, существует необходимость сравнения налоговых систем стран для поиска путей улучшения позиции Украины на международном уровне. Для чего необходимо изучение опыта других стран и применение его в процессе реформирования собственной налоговой системы.

Особую актуальность этот вопрос приобретает в условиях происходящей трансформации фискального регулирования из-за стремления Украины к ее равноправному участию в европейских интеграционных процессах с целью повышения эффективности и конкурентоспособности налоговой системы.

Особенностям функционирования и реформирования налоговых систем посвящены работы таких экономистов, как З. С. Варналий, О. Д. Васирик, А. И. Крысоватый, А. В. Максименко, П. В. Мельник, В. М. Опарин, Л. Л. Тарангул, В. М. Федосов и др.

Цель работы

Целью работы является исследование особенностей функционирования и реформирования налоговых систем европейских стран для разработки направлений совершенствования налоговой политики Украины.

Основной материал и результаты исследования

Для совершенствования налоговой политики Украины необходимо провести анализ понятия «налоговая политика», которое украинские ученые определяют по-разному (таблица 1).

Таблица 1. Методологические подходы определения понятия «налоговая политика» в научных исследованиях украинских ученых [1; 2; 3]

В. М. Федосов В. М. Опарин Г. А. Пятаченко	Налоговая политика – это деятельность государства в сфере установления и взыскания налогов, в частности по формированию государственных доходов за счет постоянных (налогов) и временных (займов) источников, определение видов налогов, плательщиков, объектов, ставок, льгот, сроков и механизма зачисления.
О. Д. Василик	Налоговая политика – это государственная политика налогообложения юридических и физических лиц. Ее целью является формирование государственного бюджета при одновременном стимулировании деловой активности предпринимателей. Реализация осуществляется через систему налогов, налоговых ставок и налоговых льгот.
О. Д. Данилов Н. П. Флисак	Налоговая политика – это система мероприятий, проводимых правительством страны по решению определенных краткосрочных и долгосрочных задач, стоящих перед обществом, с помощью системы налогообложения страны.
Г. Ю. Исаншина	Налоговая политика – это система действий, проводимых государством в области налогов и налогообложения. Налоговая политика находит свое отражение в видах налогов, размерах налоговых ставок, определении плательщиков и объектов налогообложения, в налоговых льготах.
Т. Ф. Куценко А. П. Завгородный	Налоговая политика – это политика государства в сфере налогообложения, которая предусматривает манипулирование налогами для достижения определенных целей.
А. И. Крысоватый	Налоговая политика – это деятельность государства в сфере введения, правовой регламентации и организации взимания налогов и налоговых платежей, которые являются орудием распределения и перераспределения части ВВП и формирования централизованных фондов денежных ресурсов государства.

В. М. Федосов, Г. Ю. Исаншина, В. М. Опарин и Г. А. Пятаченко понимают налоговую политику как деятельность государства в сфере налогообложения, но в основном делают акцент на составляющих элементах собственно процесса налогообложения. О. Д. Василик, А. И. Крысоватый, Т. Ф. Куценко, А. П. Завгородный трактуют налоговую политику как фискальный инструмент государства и одновременно как инструмент стимулирования деловой активности предпринимателей. В этом определении не учитывается социальная составляющая налоговой политики государства, а основной является ее роль в формировании централизованных фондов денежных ресурсов государства, т. е. подчеркивается фискальная функция налогов. О. Д. Данилов, Н. П. Флисак определяют налоговую политику как систему мер, проводимых правительством по решению общественных задач.

Исходя из таблицы 1, можно сказать, что налоговая политика – это совокупность организационно-правовых, экономических мер государственного регулирования, которые осуществляются в сфере налогообложения путем регулирования налоговых отношений и направлены на обеспечение наполнения бюджетов всех уровней, стимулирование экономического роста и общественного благосостояния. Сущность налоговой политики обусловлена социально-экономическим строем общества, стратегическими целями, которые определяют развитие национальной экономики, а также мировыми интеграционными процессами, которые влияют на структуру экономических отношений [3]. В зависимости от уровня налогообложения в стране выделяют три возможных вида налоговой политики (рис. 1).

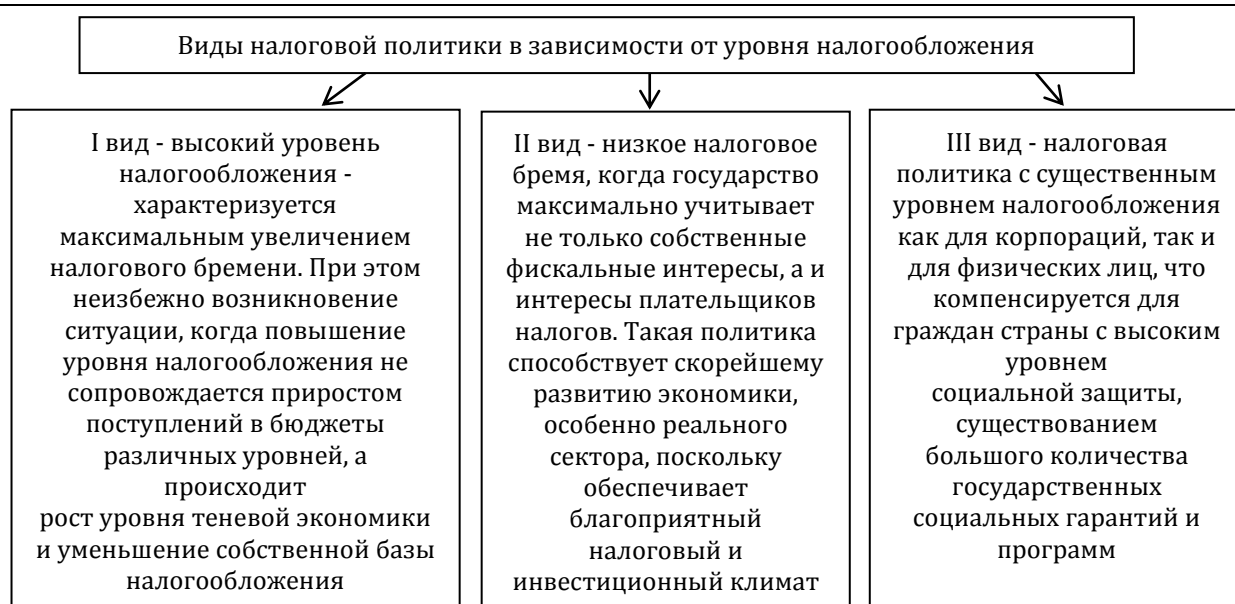


Рис. 1. Виды построения налоговой политики государства в зависимости от уровня налогообложения

Когда правительство ставит задачу наполнения доходной части бюджета для покрытия дефицита, формируется политика максимальных налогов (первый вид). Второй вид налоговой политики формируется, когда экономическая политика государства направлена на стимулирование деловой активности путем уменьшения налогового бремени. Считается, что оптимальным является третий вид налоговой политики, который характеризуется существенным уровнем налогообложения для всех плательщиков, однако это компенсируется высоким уровнем предоставления государством общественных услуг и социальной защиты населения.

В зависимости от уровня государственного вмешательства в экономику, выделяют дискреционную политику и политику «встроенных стабилизаторов». Ее применение зависит от цикличности и стадий развития экономики. Дискреционной политика называется тогда, когда правительство сознательно вносит изменения в налоговую систему и расходы бюджета с целью влияния на реальный ВВП, уровень занятости, инфляцию. Такая политика характерна для стадии спада. В этом случае государство уменьшает ставки налогов или предоставляет налоговые льготы физическим лицам с целью увеличения доходов граждан. Недискреционная бюджетно-налоговая политика или политика «встроенных стабилизаторов», базируется на теоретическом предположении, что налоговая система сама по себе обладает способностью автоматически влиять на экономический цикл, потому что даже без ее изменения налоговые изъятия увеличиваются при росте ВВП и уменьшаются при его спаде, т. е. имеет место стабилизирующий эффект [4, с. 8-9].

Для многих государств с трансформационной экономикой, в том числе и Украины, на современном этапе развития характерна фискальная направленность налоговой политики, недостаточный уровень социальной поддержки населения, повышение уровня налогового бремени для бизнеса (что способствует ухудшению инвестиционного климата), а также значительный теневой сектор экономики.

Следует отметить, что в условиях реформирования налоговой системы Украины, в научной литературе недостаточно внимания уделяется освещению проблем эффективности налоговой системы и ее оценки в структуре международных индексов и рейтингов. Наиболее известным и весомым международным рейтингом является рейтинг Всемирного банка Doing Business. (До 2010 года существовал еще рейтинг журнала Forbes – Tax Misery & Reform Index, по данным которого в течение нескольких лет существования этого рейтинга Украина входила в двадцатку с наибольшей налоговой нагрузкой). Одним из критериев построения этого рейтинга является детальный анализ налоговой системы 185 стран - рейтинг Paying Taxes.

Анализ данных таблицы 1 показывает, что Украина оставалась мировым аутсайдером в сфере налогообложения и занимала 181 позицию в рейтинге Paying Taxes. По итогам 2013г. (по состоянию на 1 октября) эксперты Всемирного банка отметили улучшение условий ведения бизнеса в Украине - позиция страны в рейтинге улучшилась на 15 пунктов - с 152 места до 137-го. Сферами значительных успехов реформ стали: «налогообложение» (позиция выросла с 183-го до 165-го); «создание

предприятий» (улучшение в рейтинге с 116-й позиции в 50-ю); «регистрация собственности» (рост с 168-го места на 149 -е). Улучшилась позиция Украины на 18 пунктов по показателю «налогообложение» со 183-го до 165-го места в рейтинге.

Таблица 2. Динамика простоты уплаты налогов в Украине (Doing Business) [5; 6]

Индикатор	DB-2006	DB-2007	DB-2008	DB-2009	DB-2010	DB-2011	DB-2012	DB-2013	DB-2014*
Позиция в рейтинге	-	-	-	-	-	181	181	165	164
Количество платежей за год	147	147	147	147	147	135	135	28	28
Затраты времени за год	2085	2085	2085	848	736	657	657	491	390
Общая налоговая ставка	57.3	57.0	56.6	57.2	57.2	55.5	57.1	55.4	54,9

* прогноз значения.

Внедрение возможности электронного предоставления данных и оплаты для средних и крупных предприятий Украины значительно облегчило процедуру налогообложения. Затраты времени на ведение отчетности и уплату налогов уменьшились с 657 часов до 491 (на 1.08.2013). Улучшение условий ведения бизнеса в Украине также обусловлено уменьшением количества налоговых платежей в связи со вступлением в силу Налогового кодекса (с 135 до 28) и снижением суммарной налоговой нагрузки с 57,1 % от чистой прибыли до 55,4 %.

Кроме этого, в налоговой сфере Украина вошла в первую мировую десятку (шестое место) по улучшению показателя «удаленности от «Передового рубежа». Данный показатель введен в докладе Doing Business, он дает оценку изменениям предпринимательской нормативно-правовой среды в какой-либо стране по сравнению с мировыми лидерами в соответствии с рассматриваемыми направлениями.

Существуют два основных пути реформирования налоговых систем с учетом опыта других стран (рис. 2).



Рис. 2. Пути реформирования налоговых систем

По данным Всемирного банка (Doing Business и Paying Taxes) налоговая нагрузка Болгарии одна из низких. Страны ЕС (в частности Франция, Бельгия, Нидерланды, Австрия) известны как экономики с наиболее высокой налоговой нагрузкой, что не мешает им оставаться лидерами по экономическому развитию. Фискальная направленность украинской налоговой системы является известным фактом. Поэтому следует использовать опыт разных стран для улучшения налоговой системы Украины.

Исходя из рис. 2, сравним позиции Украины с Болгарией как страны с наиболее низкой налоговой нагрузкой и Францией как страны с наиболее высокой налоговой нагрузкой. Сравнительный анализ показателей эффективности налоговой системы Украины, Болгарии и Франции по данным Paying Taxes 2013 приведен в таблице 3.

Таблица 3. Сравнительный анализ показателей эффективности налоговой системы Украины, Болгарии и Франции[7]

Индикаторы	Украина	Болгария	Франция
Позиция в рейтинге	164	81	52
Количество платежей в год	28	13	7
Затраты времени за год	390	454	132
Общая налоговая ставка	54,9	27,7	64,7

Изменение общей налоговой ставки стран по данным отчетов с 2009 года представлено на рис. 3.

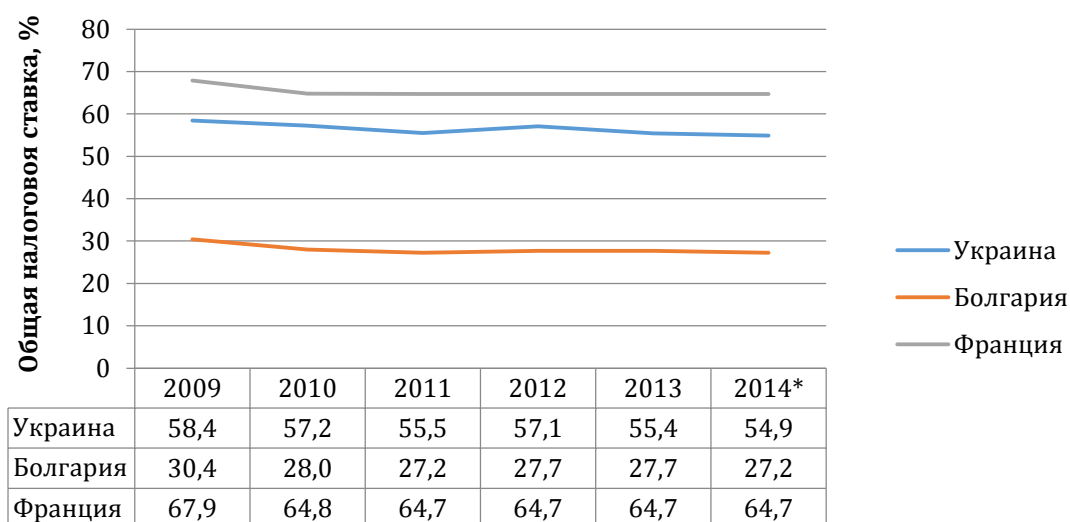


Рис. 3. Динамика изменения общей налоговой ставки 2009-2014* [8]

*прогноз значения.

Как свидетельствуют данные рис. 3, налоговая нагрузка Франции и Украины подобны, а Болгария демонстрирует удивительные результаты: уменьшение количества налогов не отразилось на фискальной функции налогов. Болгарии удалось достичь таких результатов благодаря таким факторам: 1) налогов было 29, а стало 13; 2) 10 % ставка корпоративного налога; 0 % в регионах с высокой безработицей; 3) 10 % ставка подоходного налога; 4) 2-летний льготный период с освобождением от уплаты НДС при импорте оборудования для реализации инвестиционных проектов на стоимость свыше 5 млн евро, в рамках которых создается как минимум 50 рабочих мест; 5) 2-летний срок амортизации для компьютерной техники и новых производственных сооружений; 6) возможность вычета затрат на научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую деятельность; 7) 5 % ставка налога у источника на дивиденды и ликвидационные доли (0 % ставка для компаний из ЕС). Основными элементами здесь являются: подоходный налог, прозрачная система и низкая ставка. Именно они привели к полной прозрачности болгарской экономики, к отсутствию «теневых денег» и двойной бухгалтерии. Прозрачность администрирования и преимущества ведения бизнеса поспособствовали экономическому развитию. Результат реформ: ВВП Болгарии за 5 лет вырос в 1,25 раза; с 47,37 до 54,52 млрд долларов. Именно модель налоговой политики Болгарии может стать основой реформирования налоговой системы Украины.

Направлениями реформирования налоговой системы Украины могут быть: сокращение количества налогов с 23 до 9 путем объединения и отмены некоторых налогов и платежей; сокращение количества налоговых отчетных форм - со 115 до 22, путем объединения или отмены форм налогового декларирования; упрощение формы налоговых деклараций, упрощение администрирования НДС.

Однако исходя из того, что основным источником дохода бюджета Украины остаются именно налоговые поступления, следует обратить внимание на те инструменты, благодаря которым развитые страны с высокой налоговой нагрузкой продолжают оставаться среди самых конкурентоспособных стран мира. Доверие к органам власти – один из факторов построения эффективной экономики. Каждый гражданин страны уверен в том, что при возникновении какой-либо ситуации государство поддержит его. Например, во Франции высокие налоговые нагрузки оправдываются следующими факторами:

- высокий уровень социальной защиты (бесплатное образование, медицинское обслуживание, материальная помощь, высокие пенсии);
- высокий уровень экологизации налоговой системы. Фискальные средства должны использоваться как экономические инструменты для стимулирования бережного отношения к окружающей среде;
- стабильность и неизменность в течение нескольких лет общих правил взимания налогов;
- один из самых низких уровень бедности в мире.

Выводы и перспективы дальнейших исследований.

Несмотря на улучшение позиций Украины по рейтингам Всемирного банка, качественных изменений в функционировании элементов налоговой системы не достаточно. Проблема реформирования налоговой системы Украины с целью гармонизации интересов государства и плательщиков налога остается одной из наиболее актуальных экономических проблем. Одним из путей реформирования является применение опыта реформирования налоговой системы в Болгарии.

Таким образом, проанализировав пути реформирования налоговой системы, можно сделать вывод, что Украине следует использовать путь стран, реформирование в которых направлено на уменьшение налоговой нагрузки.

Список литературы

1. Веремчук, Д. В. Сутність податкової політики та її роль у державному регулюванні економіки [Текст] / Д. В. Веремчук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. — Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. — вип. 28. — С. 37–45.
2. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи [Текст] : монографія / П. В. Мельник, Л. Л. Тарантул, З. С. Варналій та ін.]; за ред. З. С. Варналія. - К. : Знання України, 2008. – 675с.
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. Литвиненко, Я. В. Податкова політика. – К. : МАУП, 2003. – 224с.
5. Максименко, А. В. Позиція України під призвою міжнародного податкового адміністрування / А. В. Максименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/konfer26/782.pdf>.
6. DoingBusiness [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>.
7. THE WORLD BANK [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS>.
8. PayingTaxes 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/data-tables.html>.

References

1. Veremchuk, D. V. (2010). The essence of fiscal policy and its role in government regulation of the economy. Sumy. DVNZ "UAB NBU".
2. Melnyk, P. V., Tarantul L. L., Varnaliy Z. S. (2008). Tax Policy in Ukraine: state, problems and prospects. Kyiv: Knowledge Ukraine.
3. Krysovatty, A. I. (2005). Theoretical and organizational dominant and practice of implementation of tax policy in Ukraine. Ternopol: Carteblanche.
4. Litvinenko, Y. V. (2003). Taxpolicy. Kyiv: AIDP.
5. Maksymenko, A. (n.d.). Ukraine's position in international tax administration prism. Retrieved October, 15, 2014, from : <http://www.sworld.com.ua/konfer26/782.pdf>.
6. Doing Business. (n.d.). Retrieved October, 15, 2014, from : <http://www.doingbusiness.org>.
7. THE WORLD BANK. (n.d.). Retrieved October, 15, 2014, from : <http://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS>.
8. PayingTaxes 2014. (n.d.). Retrieved October, 15, 2014, from : <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/data-tables.html>.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2014 р.

Алла Іванівна КРИСАК

кандидат економічних наук,
докторант,
Луцький національний технічний університет
E-mail: alla_centra@mail.ru

ТАКСОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПРИЙОМ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Крисак, А. І. Таксономічний аналіз як методологічний прийом оцінювання ефективності регулювання земельних відносин [Текст] / Алла Іванівна Крисак // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 66-70. – ISSN 1993-0259.

Анотація.

Вступ. Ефективність регулювання багатограних земельних відносин запропоновано оцінити з використанням методу таксономії. У матриці спостережень відображаються число заходів з регулювання та показники, які характеризують рівень сталості регулювання земельних відносин. Для зіставлення та порівняння показників рівня економо-соціо-екологічного їх регулювання проводиться зведення до спільного інтегрального показника та встановлюються коефіцієнти ієрархії. Визначено вектор еталонних значень ознак та інтегральний рівень економічного, соціального, екологічного регулювання земельних відносин, а також розраховано відповідний показник регулювання.

Алгоритм систематизації та проведення оцінки ефективності регулювання земельних відносин, які за своєю сутністю є багатовимірною величиною, оскільки стосуються заходів щодо використання, володіння та розпорядження, охорони та відтворення земельних ресурсів, є дуже доречним для прийняття раціональних управлінських рішень у тому випадку, коли використовується метод таксономічного аналізу.

Мета. Застосування методу таксономії для проведення аналізу ефективності регулювання земельних відносин.

Метод (методологія). На основі застосування методу таксономічного аналізу показано, яким чином розраховуються синтетичні величини таксономічного індексу регулювання земельних відносин та таксономічні індекси економічної, соціальної та екологічної сфер земельних відносин.

Результати. Запропонований прийом таксономії дозволяє визначити інтегральний показник регулювання земельних відносин, який вказує напрям і масштаби змін у процесах, що описуються сукупністю вихідних ознак процесу регулювання земельних відносин на засадах сталого розвитку.

Ключові слова: таксономія; матриця спостережень; коефіцієнт ієрархії; інтегральний показник.

Alla Ivanivna KRYSAK

PhD in Economics,
Doctoral Student,
Lutsk National Technical University
E-mail: alla_centra@mail.ru

TAXONOMIC ANALYSIS AS THE METHODOLOGICAL APPROACH TO EFFICIENCY EVALUATION OF THE LAND RELATIONS REGULATION

Abstract

Introduction. The taxonomy method is proposed for evaluation of efficiency regulation of the polyhedral land relations. A number of measures and indicators which characterize the land relations regulation sustainability level is reflected in the matrix. In order to compare the indicators of the economic, social, and ecological level of the land relations regulation they are brought to the joint integral indicator, also the hierarchy coefficients are determined. After the standard values features vector and the integral level of the economic, social and ecological land relations

© Алла Іванівна Крисак, 2014

regulation are determined, the appropriate regulative indicators will be calculated.

Algorithm of systematization and efficiency evaluation of the land relations regulation, which appeared to be a polyhedral dimension because of its connection with the land resources usage, possession and disposal, protection and recreation, is highly relevant for the rational management decisions adoption when the taxonomic analysis method is applied.

Purpose. Exploitation of the taxonomy method for the land relations regulation efficiency analysis.

Method (methodology). On the basis of usage of method of taxonomic analysis it is shown how the calculation of the synthetic values of taxonomic index of land relations regulation and taxonomic indexes of the economic, social, and ecological spheres of land relations.

Results. The proposed taxonomic method leads to the determination of the integral indicator of the land relations regulation which indicates a direction and changing scale inside the processes which are described by the complex of connected features of the land relations regulation process according to the sustainable development grounds.

Keywords: taxonomy; matrix of the observation; hierarchy coefficient; integral indicator.

JEL classification: B490, Q150

Вступ

В економічній науці часом непросто проводити дослідження статистичними методами, які спираються на розподіли багатовимірної випадкової величини, адже число доступних спостережень, які містяться в сукупності даних, як правило, невелике. У загальному вигляді проблему упорядкування багатовимірних об'єктів або процесів щодо заданого нормативного вектора-еталона вирішує таксономія. На основі методу таксономії можливою є побудова узагальнювальної оцінки складного об'єкта або процесу. Метод багатовимірних порівнянь набув широкого застосування в економіці підприємств, зокрема в підведенні підсумків роботи, оцінці виконання планів, аналізі фінансового стану суб'єктів господарювання та їх підрозділів. Застосування цього методу пов'язане зі складністю досліджуваних економічних явищ і процесів, їх багатогранністю та неоднозначністю. У таких умовах дати цілісну оцінку вказаних явищ за допомогою одного показника неможливо. Тому використовується система різноманітних показників, які необхідно систематизувати та проаналізувати для прийняття раціональних управлінських рішень. Таксономічні методи мають потужний арсенал алгоритмів систематизації і покликані вирішити проблему багатовимірних величин, у тому числі і таких, як земельні відносини. Саме це і обумовлює актуальність теми.

Дослідженням питання використання таксономічного аналізу для обґрунтування економічних явищ займалися такі вітчизняні дослідники, як: Айвазян С. А., Бажаєв З. І., Кожушко О., Плюта В. Сабліна Н. В. та ін. Головною метою використання методу таксономії є здобуття інформації про наявність або відсутність однорідності в досліджуваній сукупності об'єктів [1]. Проте, незважаючи на їх широке використання, методи таксономічного аналізу так і не набули широкого впровадження в процес оцінки ефективності регулювання земельних відносин. Питаннями вивчення ефективності регулювання земельних відносин цікавилися вітчизняні та зарубіжні науковці, такі, як Д. Бабміндра, В. Будзяк, С. Н. Волков, Б. Д. Данилишин, В. С. Дієсперов, Я. В. Коваль, А. Мартин, В. Міщенко, Л. Новаковський, А. С. Новоторов, Д. К. Прейгер, В. Х. Улюкаєв, М. Федоров, М. Хвесик, В. Н. Хлистун та ін., однак заходи щодо визначення комплексної оцінки ефективності соціальних, екологічних та економічних завдань та одержання відповідного ефекту у сфері земельних відносин при переході до сталого розвитку опрацьовано не повною мірою.

Мета статті

Метою статті є застосування методу таксономії для проведення аналізу ефективності регулювання земельних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження

Оцінити ефективність регулювання земельних відносин можливо при застосуванні цілого переліку показників, які базуються на використанні певних критеріїв. Критерії ефективності регулювання земельних відносин щодо володіння, розпорядження, охорони, відновлення та раціонального використання земель визначаються системою правових, організаційних, економічних, соціальних, екологічних, інституціональних та інших заходів, що мають, на нашу думку, природоохоронний, ресурсозберігальний та відтворювальний характер. Тобто регулювання земельних відносин є складним і багатовимірним процесом, узагальнити який можливо за допомогою таксономії.

Методологічні підходи щодо оцінювання ефективності регулювання земельних відносин стосовно використання, володіння та розпорядження, відтворення та охорони земельно-ресурсного потенціалу

Однак при стандартизації деякі ознаки можуть втратити своє значення, оскільки ознаки вважаються рівнозначними, а такий підхід спотворює реальні значення. Для нівелювання такого небажаного явища можливо застосувати коефіцієнти ієрархії, які розподілять ознаки залежно від їх значущості [2, 16]. Ці коефіцієнти відображатимуть роль, значення та становище кожної з ознак у здійснюваних дослідженнях. Розрахункові значення коефіцієнтів ієрархії можливо визначити на основі критичних відстаней – найбільшої відстані ρ між найближчими сусідніми ознаками (α_i, α_j) :

$$k = \max_i \min_j \rho(\alpha_i, \alpha_j) \quad (6)$$

Коефіцієнти ієрархії пропонуємо розраховувати в такій послідовності:

- знаходяться усі відстані, які не перевищують критичних відстаней, для кожної з ознак матриці спостережень за формулою:

$$Q_i = \{(i, j) | \rho(\alpha_i, \alpha_j) \leq k; j = 1, 2, \dots, n\}, \quad (7)$$

- підсумовуються одержані відстані для кожного з елементів за формулою:

$$\omega_i = \sum_{(i,j) \in Q_i} \rho(\alpha_i, \alpha_j), \quad (8)$$

- обирається ознака, для якої обчислена сума відстаней є найбільшою:

$$\omega_m = \max_i \omega_i, \quad (9)$$

- розраховується коефіцієнт ієрархії:

$$\lambda_i = \frac{\omega_i}{\omega_m}, \quad (10)$$

Перемноживши значення кожної із стандартизованих ознак на відповідне їй значення коефіцієнта ієрархії отримуються скоректовані значення відповідної ознаки, які використовуються для таксономічного дослідження.

- вибираються еталонні точки по кожному із показників рівня економико-соціо-екологічного регулювання земельних відносин. Для кожної ознаки еталонна точка знаходиться за відстанню, до якої і буде розраховуватись інтегральний рівень економико-соціо-екологічного регулювання земельних відносин. Найбільше значення стимуляторів та найменше значення дестимуляторів регулювання утворюють координати еталона регулювання Z_{0s} :

$$Z_{0s} = \max_i Z_{is}, \text{ якщо } s \in I, \quad (11)$$

$$Z_{0s} = \min_i Z_{is}, \text{ якщо } s \notin I (s = 1, \dots, n), \quad (12)$$

де I – множина стимуляторів;

Z_{is} – стандартизоване значення ознаки s у період t .

Здійснюючи відповідні розрахунки, визначаємо вектор еталонних значень ознак, який становить точку P_0 з координатами (кількість n): $Z_{01}, Z_{02}, \dots, Z_{0n}$.

Відстань між окремими точками-одиницями (заходами з регулювання за множинністю досліджуваних ознак) та точкою P_0 (еталоном) розраховується на основі формули:

$$C_{i0} = \sqrt{\sum_{s=1}^n (Z_{is} - Z_{0s})^2} \quad (i = 1, \dots, w) (s = 1, \dots, n) \quad (13)$$

- розраховуються показники рівня економічного, соціального, екологічного регулювання земельних відносин.

Відповідно до попередніх розрахунків та перетворень визначається інтегральний рівень економічного, соціального, екологічного регулювання земельних відносин за наступною послідовністю:

$$\bar{C}_0 = \frac{\sum_{i=1}^w C_{i0}}{w}, \quad (14)$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^w (C_{i0} - \bar{C}_0)^2}{w}}, \quad (15)$$

$$C_0 = \bar{C}_0 + 2S_0, \quad (16)$$

$$D_i = 1 - \frac{C_{i0}}{C_0}, \quad (17)$$

де: D_i - показник регулювання;

C_{i0} - відстань між окремими точками-одинацями та еталонним значенням (вектором P_0).

За наведеними формулами розраховуються інтегральні показники рівня економічного, соціального та екологічного регулювання земельних відносин. Інтерпретація зазначених показників відбувається таким чином: що ближчим є рівень відповідної складової до одиниці, то кращою є ситуація в напрямку заходів з регулювання земельних відносин. Вектори показників кожного типу, отримані в результаті дослідження, дають можливість зіставити заходи з регулювання за рівнями кожної із складових економико-соціо-екологічного регулювання земельних відносин через присвоєння їм відповідних рангів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Найважливішою перевагою розрахунку таксономічного показника є те, що він дає змогу мати справу з однією синтетичною ознакою, а саме - інтегральним показником регулювання земельних відносин, який вказує напрям і масштаби змін у процесах, що описуються сукупністю вихідних ознак такого явища-процесу, як "регулювання земельних відносин на засадах сталого розвитку".

Таким чином, застосування методу таксономії для оцінки ефективності регулювання земельних відносин є новим прийомом у наукових розвідках щодо цього питання. Подальші дослідження у цій сфері будуть пов'язані з підбором вихідних даних для проведення відповідних розрахунків, і, що логічно припустити, з визначенням послідовності та обґрунтуванням належного інструментарію розробки заходів щодо економії витрат, пов'язаних із здійсненням заходів регулювання земельних відносин.

Список літератури

1. Саблина, Н. В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия [Текст] / Н. В. Саблина, В. А. Теличко // Бизнес - Информ. – 2009. – № 3. – С. 78 – 82.
2. Плюта, В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа [Текст] / Плюта В. ; пер. с пол. В. В. Иванова; науч. Ред.. В. М. Жуковской. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
3. Кожушко, О. Використання методу таксономії для оцінки рівня захисту інтелектуального капіталу промислових підприємств [Електронний ресурс] / О. Кожушко. – Режим доступу : http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/5SljDC.pdf.

References

1. Sablina, N. V. and Telychko, V. A. (2009). Applying of the taxonomy method for the analysis of the internal resources of the enterprise. *Biznes-Inform*, 3, 78-82.
2. Pliuta, V. (1980). *Sravnitelnyy mnohomernyy analiz v mnohomernykh issledovaniyakh: Metody taksonomii i faktornogo analiza* [Comparative multidimensional analysis in the economic researches: methods of the taxonomy and the factor analysis], Statistika, Moscow, Russia.
3. Kozhushko, O. "Taxonomy method during the intellectual capital protection evaluation in the industrial enterprises". Retrieved October, 15, 2014, from : http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/5SljDC.pdf (Accessed 1 September 2014).

Стаття надійшла до редакції 27.10.2014 р.

Ярослав Александрович ЛЯШОК

кандидат технических наук, доцент,
директор,

Красноармейский индустриальный институт
Донецкий национальный технический университет
E-mail: no-kii@yandex.ru

КЛАССИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСБАЛАНСОВ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ, ВЛИЯЮЩИХ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ

Ляшок, Я. А. Классификация экономических дисбалансов системы обеспечения жизнедеятельности населения, влияющих на национальную безопасность страны [Текст] / Ярослав Александрович Ляшок // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 71-79. – ISSN 1993-0259.

Аннотация

В современной Украине разбалансированность системы обеспечения жизнедеятельности населения как социально-экономической системы достигла масштабов, при которых она становится существенным фактором нарушения экономической безопасности. Наличие дисбалансов является результатом неэффективного управления и требует формализации процесса формирования адекватных управленческих решений по предотвращению угроз национальной безопасности на всех уровнях хозяйствования. Формализация такого процесса возможна при наличии классификации экономических дисбалансов системы обеспечения жизнедеятельности населения по признакам, обеспечивающим достижение целей управления в процессе предотвращения угроз национальной безопасности.

Целью статьи является обоснование и разработка системного подхода к классификации экономических дисбалансов системы обеспечения жизнедеятельности населения. Это позволит структурировать процесс анализа влияния деструктивных факторов системы на развитие экономики и изменение жизненного уровня населения Украины, а также обеспечит формализацию процесса разработки дальнейших мероприятий по предотвращению угроз национальной безопасности на всех уровнях хозяйствования.

В основу обоснования влияния экономических дисбалансов системы обеспечения жизнедеятельности населения на национальную безопасность положен гуманистический подход с использованием концепции социально-экономической обусловленности современных демографических процессов.

Результатами работы явилось исследование механизмов воздействия экономических дисбалансов системы обеспечения жизнедеятельности населения на состояние национальной безопасности; усовершенствование подхода к структуризации экономической безопасности и определение места и роли безопасности жизнеобеспечения населения; обоснование и разработка принципов классификации экономических дисбалансов системы обеспечения жизнедеятельности населения, влияющих на национальную безопасность страны, разработка системы классификации экономических дисбалансов системы обеспечения жизнедеятельности населения по признакам, обеспечивающим достижение целей управления в процессе предотвращения угроз национальной безопасности.

Область применения предложенной системы классификации – процесс оценки влияния экономических дисбалансов системы обеспечения жизнедеятельности населения на национальную экономику для формирования управленческих решений по предотвращению угроз ее безопасности.

В результате исследования предложен научно-методический подход к классификации экономических дисбалансов системы обеспечения жизнедеятельности населения, который позволяет структурировать процесс анализа влияния деструктивных факторов системы на изменение жизненного уровня населения и развитие экономики Украины, а также обеспечивает формализацию процесса разработки дальнейших мероприятий по предотвращению угроз национальной безопасности на всех уровнях хозяйствования.

Ключевые слова: система обеспечения жизнедеятельности населения; экономические дисбалансы; национальная безопасность; угрозы; классификация.

THE CLASSIFICATION OF ECONOMIC DISBALANCES OF THE LIFE SUPPORT SYSTEM AFFECTING THE NATIONAL SECURITY OF UKRAINE

Abstract

The disbalance of the life support system of the population in Ukraine, as a socio-economic system, has reached the scale at which it becomes a significant factor in violations of economic security. The presence of disbalance is the result of mismanagement. It requires formalization of the process of formation of adequate management solutions for the prevention of threats to national security at all levels of management. The formalization of such a process is possible if the classification of economic disbalances, life support systems of the population is done on the basis of those things which provide the achievement of management objectives in the process of preventing threats to national security.

Purpose. *Justification and development of a system approach to the classification of economic disbalances of the life support of the population are considered. This will structure the process of analyzing the impact of destructive factors of the development of economy and the change in the living standards of the population of Ukraine. It will also provide a formalization of the process of development of further measures to prevent threats to the national security at all levels of management.*

Humanistic approach with the use of the concept of socio-economic conditionality of demographic processes is the basis for the study of influence of economic disbalances of life support systems of the population on the national security..

Results. *The study of the mechanisms of action of economic disbalances of life support systems of the population on the state of national security has been carried out. It has been done the improvement of the approach to the structuring of economic security and the definition of the place and role of livelihood security. The study of the principles of classification of economic disbalances of the life support of the population, affecting the country's national security has been completed. The development of a classification system of economic imbalances life support systems of the population on the basis of achievement of the objectives of management in the process of preventing threats to national security has been done.*

The area of application of the the proposed classification system is the process of assessing the impact of economic disbalances of life support systems of the population on the national economy for the formation of management decisions to prevent threats to its security.

The study provided a scientific and methodical approaches to the classification of economic disbalances of the life support of the population, which makes it possible to structure the process of analyzing the impact of destructive factors of the system for changes in the standard of living of the population and the economy of Ukraine. It also provides a formalization of the process of further measures developing in order to prevent threats to national security on all levels of management.

Keywords: *life support system of the population; economic disbalances; national security; threats; classification.*

JEL classification: H560

Введение

Нормальная жизнедеятельность общества во многом определяется состоянием безопасности его основных систем. Многообразные компоненты общественного организма и люди должны быть защищены от многочисленных стихийно и целенаправленно действующих негативных факторов, особое место среди которых занимают неблагоприятные для организма человека факторы окружающей среды.

Экономические дисбалансы, свойственные развитию системы обеспечения жизнедеятельности населения (ОЖН) Украины, оказывают негативное влияние на рост его благосостояния и являются угрозой национальной безопасности страны. Концептуальные основы теории общего равновесия и экономической безопасности были заложены еще в трудах Дж. Кейнса. Весомый вклад в теорию и практику экономической безопасности сделали ведущие зарубежные и отечественные ученые: Л. И. Абалкин, И. Ф. Бинько, И. А. Бланк, Дж. К. Ван Хорн, С. С. Варналия, А. Г. Власюк, Б. В. Губский, Н. Н. Ермошенко, Я. А. Жалило, Т. Т. Ковальчук, А. Т. Ковальчук, Э. Ласло, А. Маслоу, В. И. Мунтиян,

О. Ф. Новикова, Г. А. Пастернак-Таранушенко, А. А. Садэков, Т. Уоткинс, И. С. Чернодид, Й. Шумпетер и другие [1-11]. Вместе с тем, вопросы адекватности системы экономической безопасности Украины реалиям XXI в. остаются открытыми. Проблемам сбалансированного развития системы ОЖН и выявлению влияния отдельных дисбалансов этой системы на развитие народного хозяйства страны посвящены работы С. В. Богачева, Л. Н. Бражниковой, М. В. Мельниковой, А. А. Лукьянченко, Н. М. Лысенко, В. П. Полуянова [12-15] и др. отечественных ученых и практиков. Однако отсутствие классификации экономических дисбалансов системы ОЖН не позволяет формализовать процесс оценки их влияния на национальную экономику для формирования управленческих решений по предотвращению угроз ее безопасности.

Понятие системы обеспечения жизнедеятельности (СОЖН), ее место и роль в народном хозяйстве Украины раскрыты в исследованиях автора статьи, в частности, в работе [6, с. 112].

Цели статьи и задачи

Целью статьи является обоснование и разработка системного подхода к классификации экономических дисбалансов системы ОЖН, что позволит структурировать процесс анализа влияния деструктивных факторов системы на развитие экономики и изменение жизненного уровня населения Украины, а также обеспечит формализацию процесса разработки дальнейших мероприятий по предотвращению угроз национальной безопасности на всех уровнях хозяйствования.

Достижение очерченной цели вызвало необходимость решения следующих задач: раскрыть механизмы воздействия экономических дисбалансов системы ОЖН на состояние национальной безопасности; усовершенствовать подход к структуризации экономической безопасности и определить место и роль безопасности жизнеобеспечения населения; обосновать и разработать принципы классификации экономических дисбалансов системы ОЖН, влияющих на национальную безопасность страны, разработать классификацию экономических дисбалансов системы ОЖН по признакам, обеспечивающим достижение целей управления в процессе предотвращения угроз национальной безопасности.

Изложение основного материала

Несмотря на то, что Украина дважды формировала концептуальные основы национальной безопасности - в 1997 и 2003 гг. [17; 18], современные мировые тенденции в определении роли государства и власти в общественном развитии, а также изменения в общественно-политической и экономической жизни общества вызвали необходимость переосмысления сущности и содержания экономической безопасности государства как категории экономической теории и практики управления.

Основу национальной безопасности составляет экономическая безопасность, которая, в свою очередь, может быть обеспечена при условии устойчивого и сбалансированного развития всех элементов социально-экономической системы, в том числе системы ОЖН.

Существующая терминологическая неустойчивость понятия безопасности в отечественном научном аппарате делает неопределенным концептуальное основание системы обеспечения безопасности. Выполненная в работе [19, с. 2-11] структуризация существующих определений безопасности предопределяет два основных подхода к формированию системы обеспечения безопасности: как защиту от угроз или как предотвращение появления угроз. С этой точки зрения наиболее приемлемым можно считать определение экономической безопасности, приведенное в работе [3], как «общенациональный комплекс мероприятий и механизмов противодействия внутренним и внешним угрозам, использование которого позволяет достичь и поддерживать стабильное развитие экономики государства». В то же время отечественная научная мысль выражает единство в понимании того, что использование системы обеспечения безопасности должно быть ориентировано на стабильное развитие экономики государства.

Традиция исследования проблем безопасности в западных странах является качественно иной. Как целевая функция развития общества, в ней рассматривается достижение высокого жизненного уровня населения, а, следовательно, парадигма экономической безопасности начинается с уровня отдельной личности. Понятие экономической безопасности в некоторых западных источниках толкуется как такое, которое сфокусировано на уровне жизни населения. Оно включает такие составляющие, как уровень бедности, состояние системы здравоохранения, условия труда и т. п. Преимущество этого подхода заключается в том, что результаты деятельности предприятий и государства оцениваются с точки зрения их соответствия центральной задаче: обеспечению высокого уровня благосостояния в обществе. Как отмечено в работе [21], ударение смещается с параметров рыночной успешности субъектов микро- и макроуровня на социально важные параметры. Таким образом, западная концепция экономической безопасности позволяет четче сфокусироваться на главной целевой функции развития общества и обеспечить реализацию принципов социально-ориентированной рыночной экономики.

Обобщая различные точки зрения, можно констатировать, что в научной литературе экономическая

безопасность трактуется как совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию. И если в отечественном научном аппарате понятие экономической безопасности сфокусировано на стабильном развитии экономики государства, то в странах с социально-ориентированной рыночной экономикой – на обеспечении высокого уровня благосостояния в обществе.

Стремление Украины к европейским идеалам – понимание человеческой жизни как высшей и самодостаточной ценности – требует переосмысления категории экономической безопасности с использованием гуманистического подхода. В рамках исследования под экономической безопасностью как категорией экономической теории и практики управления понимается важнейшая качественная характеристика экономической системы, определяющая ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения при устойчивом обеспечении ресурсами развитие народного хозяйства и позволяющая обеспечить реализацию принципов социально-ориентированной рыночной экономики.

Отсюда следует, что экономическая безопасность понимается как состояние защищенности национальных интересов в экономической сфере, определяющихся совокупностью сбалансированных интересов личности, общества и государства.

К основным структурным элементам экономической безопасности относят: ресурсную безопасность; энергетическую безопасность; финансовую безопасность; социальную безопасность; инновационно-технологическую безопасность; продовольственную безопасность; внешнеэкономическую безопасность [20]. Существуют и другие подходы к структуризации экономической безопасности [22]. Однако в принятых структуризациях в качестве элемента экономической безопасности не выделена безопасность жизнеобеспечения населения, которая, по мнению автора настоящего исследования, в рамках гуманистического подхода является основным из них. В свою очередь, учитывая тот факт, что население является участником всех процессов развития экономики, нельзя игнорировать роль безопасности жизнеобеспечения населения в обеспечении ресурсной, энергетической, финансовой, инновационно-технологической, продовольственной, внешнеэкономической и, особенно, социальной безопасности (рис. 1).

В рамках исследования понятие «безопасность жизнеобеспечения» трактуется как состояние защищенности среды обитания, обеспечивающей жизненно важные интересы человека (витальные, физические, психологические, генетические, репродуктивные, интеллектуальные и духовные) от внешних и внутренних угроз с целью обеспечения экономической безопасности страны.

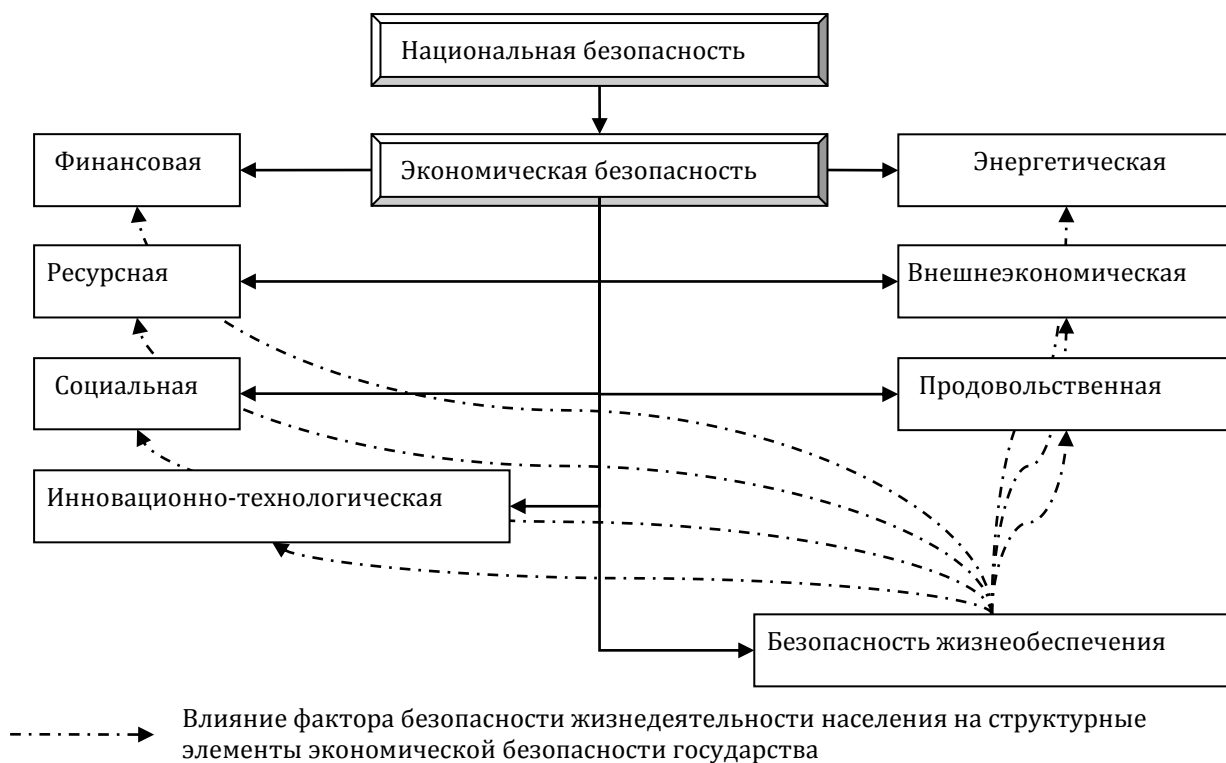


Рис. 1. Структурная схема экономической безопасности и влияния фактора безопасности жизнеобеспечения населения на ее элементы (авторская разработка)

Как подчеркивает академик В. М. Геец, «главной целью и главным ресурсом в Украине должны стать гуманизация экономического развития, воплощение фундаментальной идеи приоритета прав и безопасной жизнедеятельности человека» [23].

Предложенный подход к структуризации экономической безопасности с выделением элементов безопасности жизнеобеспечения основан на гуманистическом подходе и позволяет обеспечить реализацию принципов социально-ориентированной рыночной экономики.

Для улучшения безопасности жизнеобеспечения населения требуются научно обоснованные, системные и скоординированные действия всех институциональных структур: государственной власти, органов местного самоуправления, предпринимательского сообщества, общественных организаций и др., направленные на сокращение масштабов экономических дисбалансов системы обеспечения жизнедеятельности населения с целью минимизации отклонений от тенденции устойчивого сбалансированного развития экономики как источников угроз национальной безопасности страны.

Сбалансированность национальной экономики – интегральное понятие, включающее такие составляющие, как непротиворечивость интересов разных категорий участников экономических отношений, рациональные пропорции между объемами всех элементов экономической системы, разумное соотношение ее качественных параметров, согласованность темпов развития отдельных подсистем. Отклонения от равновесного состояния экономики, выходящие за допустимые пределы, порождают угрозы национальной безопасности [24].

Одним из наиболее опасных проявлений разбалансированности экономики страны, создающих угрозу экономической безопасности и требующих особого внимания при формировании системы мер государственной экономической политики, по мнению автора настоящего исследования, являются дисбалансы системы обеспечения жизнедеятельности населения. Эти дисбалансы, создавая угрозу безопасности жизнедеятельности населения, которое представляет всех экономических агентов и является участником всех экономических процессов в хозяйственной системе, повышают угрозу безопасности всех элементов экономической безопасности страны и, тем самым, ее национальной безопасности.

В современной Украине разбалансированность системы обеспечения жизнедеятельности населения как социально-экономической системы достигла масштабов, при которых она становится существенным фактором нарушения экономической безопасности. Характерные для современности неравновесные состояния, описанные в нашей работе [19], приобретают системный и долговременный характер, являются наиболее опасными для национальной экономики. Современная система ОЖН Украины характеризуется наличием дисбалансов между тарифами на услуги и их качеством, реальными доходами производителей и платежеспособностью потребителей, затратами на производство услуг и доходами субъектов хозяйствования, потребностью в инвестициях и инвестиционной непривлекательностью объектов системы, потребностью системы в энергоресурсах и бюджетными возможностями страны. Это является результатом неэффективного управления и создает угрозу национальной безопасности страны на всех уровнях хозяйствования.

Под экономическими дисбалансами системы ОЖН в рамках исследования понимаются достигшие критических масштабов разнообразные формы и виды диспропорций в структуре, тенденциях развития, интересах, отношениях, механизмах взаимодействия, качественных характеристиках этой системы на разных уровнях хозяйственной деятельности.

Разграничение нарушений равновесия системы требует определения основных принципиальных критериев идентификации экономических дисбалансов системы ОЖН, имеющих негативные векторы своих последствий.

Целевая установка исследования предполагает использование шести классификационных признаков, которые позволят разграничивать виды экономических дисбалансов системы ОЖН: уровень хозяйствования, уровень территории, характер удовлетворения интересов экономических агентов, этапы жизненного цикла системы ОЖН, характер отношений, в которых произошла разбалансировка, возможность управлять развитием проблемной ситуации, источники и механизмы возникновения экономических дисбалансов (рис. 2).

Эти классификационные признаки позволяют разграничивать виды экономических дисбалансов системы ОЖН, представляющих угрозу национальной безопасности, по уровням хозяйствования, по территориальным уровням, по природе интересов и противоречий экономических агентов, по этапам жизненного цикла системы обеспечения жизнедеятельности населения, по характеру отношений, в которых произошла разбалансировка, по возможности управлять развитием проблемной ситуации, по источникам и механизмам возникновения экономических дисбалансов. Их можно применять в необходимом сочетании в зависимости от задач и целей управления системой обеспечения национальной безопасности.



Рис. 2. Принципы классификации экономических дисбалансов системы ОЖН, влияющих на национальную безопасность страны (авторская разработка)

Выводы и перспективы дальнейших исследований

В результате исследования выявлена зависимость национальной безопасности Украины и ее стратегической составляющей – экономической безопасности от степени сбалансированности развития системы ОЖН.

Это обусловило необходимость поиска путей предотвращения угроз, вызванных экономическими дисбалансами этой системы. Для реализации целевой установки исследования решены следующие задачи:

- определены концептуальные основы национальной безопасности государства, которые основаны на гуманистическом подходе, что позволяет обеспечить реализацию главной целевой функции развития общества и принципов социально-ориентированной рыночной экономики;
- уточнен понятийный аппарат, используемый при исследовании экономических дисбалансов системы ОЖН, ухудшающих национальную безопасность государства с позиций концепции социально-ориентированной рыночной экономики;
- раскрыты механизмы воздействия экономических дисбалансов системы ОЖН на состояние национальной безопасности, что позволяет усовершенствовать подход к структуризации экономической безопасности;
- усовершенствован подход к структуризации экономической безопасности и определено место и роль безопасности жизнеобеспечения. В основу совершенствования положен гуманистический подход, что позволяет обеспечить реализацию принципов социально-ориентированной рыночной экономики;
- обоснованы и разработаны принципы классификации экономических дисбалансов системы ОЖН, влияющих на национальную безопасность страны, а также разработана система классификации с использованием семи классификационных признаков, которые предполагается применять в различных сочетаниях в зависимости от задач и целей управления.

По результатам исследования предложен научно-методический подход к классификации экономических дисбалансов системы ОЖН, который позволяет структурировать процесс анализа влияния деструктивных факторов системы на изменение жизненного уровня населения и развитие экономики Украины, а также обеспечивает формализацию процесса разработки дальнейших мероприятий по предотвращению угроз национальной безопасности на всех уровнях хозяйствования.

Область применения предложенной системы классификации – процесс оценки влияния экономических дисбалансов системы ОЖН на национальную экономику для формирования управленческих решений по предотвращению угроз ее безопасности. Результаты исследования предполагается использовать в поисках подходов к анализу влияния исследуемых дисбалансов и формированию механизма предотвращения угроз национальной безопасности.

Список литературы

1. Абалкин, Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их поражение [Текст] / Леонид Абалкин // Вопросы экономики. — 1994. — № 12. — С. 4–13.
2. Губський, Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення [Текст] / Б. В. Губський. — К. : Укрархбудінформ, 2001. — 121 с.
3. Єрмошенко, М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення [Текст] / М. М. Єрмошенко. — К. : КНТЕУ, 2001. — 309 с.
4. Жаліло, Я. А. До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку [Текст] / Я. А. Жаліло // Стратегічна панорама. — 2004. — № 3. — С. 97 – 104.
5. Ковальчук, Т. Т. Актуальності політики розвитку [Текст] / Т. Т. Ковальчук, В. К. Черняк, В. Я. Шевчук. — К. : Знання, 2009. — 326 с.
6. Ковальчук, А. Т. Фінансове право: проблеми розвитку та застосування [Текст] : монографія / А. Т. Ковальчук, А. В. Матіос; за заг. ред. Л. К. Воронової; Київський ун-т ринкових відносин. — К. : Парламентське видавництво, 2010. — 480 с.
7. Новікова, О. Ф. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення [Текст] : [монографія] / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко. — Донецьк : НАН України. Ін-т економіки промисловості, 2006. — 408 с.
8. Мунтіян, В. І. Економічна безпека України [Текст] / В. І. Мунтіян. — К. : КВІЦ. 1999. — 462 с.
9. Садеков, А. А. Теоретико-методологічні засади феномену безпеки [Текст] / А. А. Садеков, Т. Б. Хлевицька // Вісник економічної науки України. — 2010. — № 2 (18). — С. 125-128.
10. Пастернак-Таранушенко, Г. А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення [Текст] : монографія / Г. А. Пастернак-Таранушенко. — К. : Київський економічний інститут менеджменту, 2003. — 320 с.

11. Чорнодід, І. С. Економічна безпека як категорія економічної теорії [Текст] / І. С. Чорнодід // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — № 11. — С. 13–20.
12. Бражникова, Л. Н. Стратегическое управление финансовой деятельностью предприятий ЖКХ [Текст] : монография / Л. Н. Бражникова ; НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк : Юго-Восток, 2010. — 499 с.
13. Проблемы теории и практики развития городской хозяйственной системы [Текст] : монография / Богачев С. В., Мельникова М. В., Лукьянченко А. А и др. — Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. — 381 с.
14. Полуянов, В. П. Проблемы рыночного реформирования водопроводно-канализационного хозяйства Украины [Текст] / В. П. Полуянов // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 3. — С. 31–41.
15. Лисенко, Н. Проблемы обліку та відшкодування в тарифах на комунальні послуги деяких затрат [Текст] / Н. Лисенко // Бухгалтерський облік і аудит. — 2004. — № 6. — С. 31–36.
16. Ляшок, Я. А. Анализ факторов влияния на обеспечение жизнедеятельности населения: мезоуровень [Текст] / Я. А. Ляшок, Л. Н. Бражникова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. — Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. — Том 15. — №1. — С. 109–117. — ISSN 1993-0259.
17. Про основы национальной безопасности Украины [Текст] : закон України від 19.06.2003 № 964-IV // Відомості Верховної Ради (ВВР). — 2003. — № 39. — С. 351.
18. Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України [Текст] : постанова Верховної Ради України від 18.07.1995 № 532-95-п // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — № 10. — С. 149–157.
19. Ляшок, Я. А. Развитие ЖКХ Украины как основной составляющей системы обеспечения жизнедеятельности населения: эволюция и перспективы [Электронный ресурс] / Я. А. Ляшок // Электронный научный журнал «APRIORI. Серия: Гуманитарные науки». — 2014. — №1. — Режим доступа: <http://apriori-journal.ru/seria1/1-2014/Lyashok.pdf>. С. 2–11.
20. Кириченко, О. А. Проблемы управління економічною безпекою суб'єктів господарювання [Текст] : монографія / О. А. Кириченко, В. С. Сідак, С. М. Лаптев та ін. — К. : УЕП «Крок», 2008. — 401 с.
21. Ніколаєв, Є. Проблеми застосування категоріального апарату науки про національну та соціально-економічну безпеку [Текст] / Є. Ніколаєв // Політичний менеджмент. — 2012. — № 4–5. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://politik.org.ua/vid/magcontent.php3?c=2155&m=1&n=87>.
22. Ковальчук, Т. Т. Економічна безпека і політика: із досвіду професійного аналітика [Текст] : збірник / Т. Т. Ковальчук. — К. : Т-во „Знання”, КОО, 2004. — 638.
23. Геец, В. Трансформационные преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем [Текст] / В. Геец // Общество и экономика. — 2006. — № 3. — С. 23–53.
24. Бородушко, Е. С. Дисбалансы экономических систем как угроза экономической безопасности государства [Электронный ресурс] : автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Е. С. Бородушко. — Санкт-Петербург, 2012. — 21 с. — Режим доступа : <http://www.dslib.net/economika-hoziajstva/disbalansy-jekonomicheskikh-sistem-kak-ugroza-jekonomicheskoy-bezopasnosti-gosudarstva.html>.

References

1. Abalkin, L. (1994). *Economic Security of Russia: threats and their defeat*. *Problems of Economics*, 12, 4–13.
2. Gubskiy, B. V. (2001). *Economic Security of Ukraine: measurement methodology, state and strategy to ensure*. Kyiv: Ukrarhbudinform.
3. Yermoshenko, M. M. (2001). *State financial security, national interests, the real threat strategy to ensure*. Kyiv: KNTEU.
4. Zhalilo, J. A. (2004). *Formation categorical apparatus to the science of economic security*. *Strategic Panorama*, 3, 97–104.
5. Kovalchuk, T. T., Chernyak, V. K., Shevchuk, V. Y. (2009). *Actuals of development policy*. Kyiv: Knowledge.
6. Kovalchuk, A. T., Matios, A. V. (2010). *Financial law: problems of development and application*. Kyiv: Parliamentary Publishing.
7. Novikova, O. F., Pokotylenko, R. V. (2006). *Economic security: conceptual definitions and mechanisms to ensure*. Donetsk : Ukraine National Academy of Sciences. Institute of Industrial Economics.
8. Muntiyani, V. I. (1999). *Economic Security of Ukraine*. Kyiv: KVITS.
9. Sadykov, A. A., Hlevytska, T. B. (2010). *Theoretical and methodological basis of the phenomenon of security*. *Bulletin of Economic Sciences of Ukraine*, 2 (18), 125–128.
10. Pasternak-Taranushenko, G. A. (2003). *Economic security. Methodology to ensure*. Kyiv: Kyiv Economic Institute of Management.

-
11. Chornodid, J. S. (2003). *economic security as a category of economic theory. Actual problems of economy*, 11, 13-20.
 12. Brazhnikova, L. N. (2010). *Strategic financial management utilities. Donetsk: SouthEast*.
 13. Bogachyov, S. V., Melnikova, M. V., Lukyanchenko, A. A. (2006). *Problems of the theory and practice of urban economic system. Donetsk : South-East*.
 14. Poluyanov, V. P. (2004). *Problems of market reform of water and sewage utilities of Ukraine. Actual problems of economy*, 3, 31-41.
 15. Lysenko, N. (2004). *Problems accounting and compensation rates for certain utilities costs. Accounting and Auditing*, 6, 31-36.
 16. Lyashok, Y. A., Brazhnikova, L. N. (2014). *Analysis of factors influencing the life support of the population: mesolevel. Ekonomichny analiz*, 15 (1), 109-117.
 17. *The National Security of Ukraine: Law of Ukraine of 19.06.2003 № 964-IV. (2003). Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 39, 351.
 18. *On the Concept (Principles of Public Policy) Ukraine's national security. (1997). Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 10, 149-157.
 19. Lyashok, Y. A. (2014). *Development of Housing Ukraine as a key component of the system to ensure the livelihoods of people: Evolution and Prospects. APRIORI. Series: Humanities*, 1. Retrieved October 07, 2014, from <http://apriori-journal.ru/seria1/1-2014/Lyashok.pdf>. S. 2-11.
 20. Kirichenko, O. A., Sidak, V. S., Laptev, S. M. (2008). *Problems of economic security entities. Kyiv: Krok*.
 21. Nikolaev, E. (2012). *Problems applying categorical system of national science and socio-economic security. Political management*, 4-5. Retrieved October 07, 2014, from <http://politik.org.ua/vid/magcontent.php?c=2155&m=1&n=87>.
 22. Kovalchuk, T. T. (2004). *Economic security and politics: the experience of professional analysts. Kyiv: Knowledge*.
 23. Heyets, V. (2006). *Transformational changes in Ukraine: Rethinking traveled and thinking about the future. Society and Economy*, 3, 23-53.
 24. Borodushko, E. S. (2012). *Imbalances of economic systems as a threat to the economic security of the state. St. Petersburg. Retrieved October 07, 2014, from http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/disbalansy-jekonomicheskikh-sistem-kak-ugroza-jekonomicheskoy-bezopasnosti-gosudarstva.html*.

Стаття надійшла до редакції 25.10.2014 р.

Ірина Михайлівна МАЗУР

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів і кредиту,
Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького
E-mail: masur@tvnet.if.ua

**ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ ЯК КРИТЕРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Мазур, І. М. Енергозабезпеченість як критерій оцінювання енергетичної безпеки національної економіки [Текст] / Ірина Михайлівна Мазур // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 80-92. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У сьогоденні умовах монополізації та глобалізації видобування, виробництва, транзиту й розподілу ПЕР при стабільному зростанні попиту у світових масштабах нарощування власної сировинної бази та автономність постачання енергоресурсів має особливе значення для успішного розвитку національної економіки України.

Мета. Формування теоретичних, методологічних та практичних засад комплексного підходу оцінювання енергетичної забезпеченості національної економіки на основі функціонально орієнтованого підходу. Побудова інтегрованої системи загальних і часткових показників енергозабезпеченості як окремих детермінант за видами паливно-енергетичних ресурсів.

Метод (методологія). На основі причинно-наслідкового аналізу та функціонально орієнтованого підходу побудовано модель критерію енергозабезпеченості національної економіки. За допомогою дедукції та індукції визначено основні складові часткових показників, а прийоми нормування й агрегування застосовано при побудові функціональних моделей окремих детермінант. Перехід від часткових показників до окремих детермінант та критерію енергозабезпеченості національної економіки здійснено індексним методом. Методи групування й порівняння використано при розробці методології та в ході дослідження енергозабезпеченості національної економіки і внеску окремих детермінант.

Результати. Енергозабезпеченість паливно-енергетичними ресурсами пропонується досліджувати в розрізі окремих їх видів відносно природного газу, електроенергії, нафтопродуктів, сирої нафти з конденсатом, вугілля, торфу, біомаси та етапів: процесів виробництва, транспортування і реалізації. З цією метою за окремими детермінантами і за офіційними інформаційними даними Державної служби статистики, Мінпаливенерго розроблено систему показників енергозабезпеченості, яка відображає наявність генеруючих потужностей, розвиток сировинної бази, їх стан, резерви використання, наявність запасів за окремими видами енергоресурсів тощо.

Загальний рівень енергозабезпечення визначається за допомогою адитивної або мультиплікативної згорток сукупності детермінант зважуванням на частку ресурсу у первинному постачанні енергії. Результати застосування адитивної та мультиплікативної згорток, незважаючи на кількісну відмінність, є тотожними відносно визначених нормативних значень. Певні відмінності у значеннях загальних показників обумовлюються властивістю адитивної згортки (враховувати компенсаційний вплив високих значень окремих детермінант на низькі) при визначенні загального показника енергетичної забезпеченості економіки як ресурсозаміщення. Мультиплікативну згортку доцільно застосовувати для стрес-тестування детермінант та визначення критичних загроз і стимулів енергозабезпеченості.

Ключові слова: енергозабезпеченість національної економіки; детермінанти енергозабезпеченості; адитивна і мультиплікативна згортки детермінант; функціонально орієнтований підхід; функціональні моделі детермінант.

ENERGY RESOURCES AVAILABILITY AS EVALUATION CRITERIA OF THE ENERGY SAFETY FOR THE NATIONAL ECONOMY

Abstract

Introduction. *In today's context of globalization and the monopolization of production, output, transit and distribution of energy resources according to the steady global growth of the demand the increasing of the resource base and energy supply autonomy are of particular importance for the successful development of the national economy of Ukraine.*

Purpose *is in the formation of the theoretical, methodological and practical bases of the integrated approach to the assessment of the energy resources availability for the national economy on the basis of the functional approach; the integrated system construction of the total and partial energy supply indicators as separate determinants by type of fuel and energy resources.*

Method (methodology). *The model of energy supply criteria of the national economy is built on the basis of the causal analysis and functionally oriented approach. By means of deduction and induction the main components of partial indicators are allocated, and the methods of normalization and aggregation are used in the functional models construction of individual determinants. The transition from the partial indicators to the individual determinants and to the criterion of energy supply for the national economy has been made by the index method. The methods of grouping and comparison are used to develop the methodology and practice study energy supply in the national economy and the contribution of individual determinants.*

Results. *Energy availability of fuel and energy resources is proposed to explore in the context of their individual species relative to natural gas, petroleum products, crude oil and condensate, coal, peat, biomass and the following stages: mining, extraction, production, transportation and sales. With this aim, in the context of the individual determinants according to official information from the State Statistics Service, from the Ministry of Energy Resources the energy availability indicators system is developed. It reflects a generation capacity, the development of resources base, their condition, improved reserves, the availability of stocks for certain types of energy and so on. The general level of energy is determined due to the additive or multiplicative convolutions of the totality of components by weighting the share of resources in primary energy supply. The results of the additive and multiplicative convolutions, despite the quantitative difference, are identical with respect to certain normative values. Some differences in the values of general indicators are caused by the overall feature of additive convolutions (to take into account the compensatory effects individual determinants of high values on to the low one) while determining the overall energy availability for the economy as the resource replacement. Multiplicative convolution is appropriate to apply for the determination of stress testing and critical threats and incentives for energy supply.*

Keywords: *energy resources availability for the national economy; determinants of energy resources availability; additive and multiplicative convolution of determinants; functionally oriented approach; determinants of functional models.*

JEL classification: C51, H56, L71, P48, O13

Вступ

Забезпечення джерелами паливно-енергетичних ресурсів національної економіки становить фундаментальну основу її розвитку, що є обов'язковою передумовою для енергетичної та економічної безпеки. Проблеми забезпеченості регіону та країни паливно-енергетичними ресурсами досліджувалися окремо у працях О. Алімова, В. Баранніка, А. Даниленко, С. Єрмілова, О. Мерхо, В. Микитенко, С. Пирожкова, О. Саксонової, А. Семеньковського, В. Трегобчука, проте інтегрованого системного підходу запропоновано не було. Наявна методика аналізу енергетичної безпеки ґрунтується на дослідженні узагальнених показників національного рівня, не дозволяючи аналізувати окремі її аспекти. Такий підхід унеможливує обґрунтування та прийняття дієвих управлінських рішень і заходів та робить енергетичну політику неефективною.

В умовах збройного конфлікту у Луганській та Донецькій областях, «газового» протистояння (війни за ресурси та ринки) з Російською Федерацією питання енергозабезпеченості національної та

регіональних економік набуває особливої актуальності, як і необхідність перебудови моделі забезпечення паливно-енергетичними ресурсами на засадах децентралізації, автономії та самодостатності енергозабезпечення регіональних економік. Ключовою проблемою у сфері енергетичної безпеки виступає неефективність управлінських рішень щодо трансформації та реформування моделі забезпечення паливно-енергетичними ресурсами національної економіки, що потребує впровадження дієвої методики моніторингу та оцінки стану енергозабезпеченості.

Мета та завдання статті

Назріла необхідність формування комплексного підходу до оцінювання енергетичної забезпеченості національної економіки, регіональних економік і виробництв як окремих елементів її формування. Вирішення поставленого завдання не може ґрунтуватися на відносній оцінці через її малоінформативність, тому в його основу слід покласти функціонально орієнтований підхід. Для впровадження останнього слід запропонувати інтегровану систему часткових і загальних показників у розрізі окремих детермінант за видами паливно-енергетичних ресурсів та ієрархічних рівнів енергетичної безпеки, що дозволить моделювати і моніторити результативність реформаційних заходів не лише у паливно-енергетичному комплексі, але і в економіці загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження

Енергозабезпеченість паливно-енергетичними ресурсами пропонується досліджувати за окремими їх видами відносно природного газу, електроенергії, нафтопродуктів, сирої нафти з конденсатом, вугілля, торфу, біомаси та етапів процесів виробництва, транспортування і реалізації. Часткові показники – детермінанти сформовано за кожним видом на основі розробленої системи показників енергозабезпеченості, яка відображає забезпеченість генеруючими потужностями, розвиток сировинної бази, їх стан, резерви використання, наявність запасів за окремими видами енергоресурсів (табл. 1).

Таблиця 1. Система показників енергозабезпеченості національної економіки України

Показники
1
Структура сумарної встановленої потужності за видами електростанцій, частки одиниці
Співвідношення приросту підтверджених запасів до річного обсягу споживання ПЕР, років
Співвідношення приросту підтверджених запасів до річного обсягу видобування ПЕР, років
Частка вугілля власного видобутку у структурі постачання первинної енергії, частки одиниці (Рв)
Частка сирої нафти власного видобутку у структурі постачання первинної енергії, частки одиниці (Рн)
Частка нафтопродуктів власного виробництва у структурі постачання первинної енергії, частки одиниці (Рнп)
Частка природного газу власного видобутку у структурі постачання первинної енергії, частки одиниці (Рпг)
Частка атомної енергії у структурі постачання первинної енергії, частки одиниці (Рае)
Частка гідроелектроенергії у структурі постачання первинної енергії, частки одиниці (Рге)
Частка вітрової і сонячної енергії у структурі постачання первинної енергії, частки одиниці (Рвсе)
Частка біопалива і відходів власного виробництва у структурі постачання первинної енергії, частки одиниці (Рбмв)
Співвідношення виходу вторинних паливних енергетичних ресурсів до обсягу споживання паливно-енергетичних ресурсів, частки одиниці (Ввгр)
Рівень використання вторинних паливних енергетичних ресурсів, частки одиниці (Евгр)
Співвідношення виходу вторинних теплових енергоресурсів до обсягу споживання паливно-енергетичних ресурсів, частки одиниці (Ввтр)
Рівень використання вторинних теплових енергоресурсів, частки одиниці (Евтр)
Рівень використання потенціалу ВДЕ, частки одиниці (Евде)
Частка ВДЕ у енергетичному балансі, частки одиниці (Рвде)
Частка втрат при транспортуванні та розподілі паливно-енергетичних ресурсів, частки одиниці (Апер)
Частка втрат при транспортуванні та розподілі електроенергії, частки одиниці (Ае)
Частка втрат при транспортуванні та розподілі вугілля, частки одиниці (Ав)
Частка втрат при транспортуванні та розподілі торфу, частки одиниці (Ат)
Частка втрат при транспортуванні та розподілі сирої нафти і газового конденсату, частки одиниці (Анк)
Частка втрат при транспортуванні та розподілі природного газу, частки одиниці (Апг)
Частка втрат при транспортуванні та розподілі нафтопродуктів, частки одиниці (Анп)

Продовження таблиці 1

1
Частка втрат при транспортуванні та розподілі біомаси і відходів, частки одиниці (Абмв)
Рівень виконання обсягів виробництва концентрату природного урану та освоєння нових родовищ урану, частки одиниці (Wae)
Рівень виконання підготовчих та розкривних вугільних виробок, частки одиниці (Wв)
Рівень забезпечення споживачів та постачальників запасами вугілля, частки одиниці (гв)
Рівень забезпечення споживачів та постачальників запасами сирої нафти з конденсатом, частки одиниці (гн)
Рівень забезпечення споживачів та постачальників запасами бензину моторного, частки одиниці (гб)
Рівень забезпечення споживачів та постачальників запасами дизпалива, частки одиниці (гдп)
Рівень забезпечення споживачів та постачальників запасами паливних важких мазутів, частки одиниці (гм)
Рівень освоєння початкових ресурсів природного газу, частки одиниці (Rпг)
Рівень освоєння початкових ресурсів нафти, частки одиниці (Rн)
Рівень освоєння початкових ресурсів вугілля, частки одиниці (Rв)
Рівень забезпечення споживачів та постачальників запасами торфу, частки одиниці (гт)
Рівень освоєння початкових ресурсів торфу, частки одиниці (Rт)
Рівень освоєння запасів природного газу, частки одиниці (Zпг)
Рівень освоєння запасів бурого вугілля, частки одиниці (Zбв)
Рівень освоєння запасів кам'яного вугілля, частки одиниці (Zкв)
Рівень освоєння запасів нафти, частки одиниці (Zн)
Рівень освоєння запасів сапропелю, частки одиниці (Zс)
Рівень освоєння запасів газового конденсату, частки одиниці (Zк)
Рівень освоєння запасів торфу, частки одиниці (Zт)
Рівень освоєння запасів метану вугільних родовищ, частки одиниці (Zмвр)
Рівень використання технічно-досяжного теплоенергетичного потенціалу біомаси, частки одиниці (Ебмв)
Частка підтвердженого обсягу постачання електроенергії, частки одиниці (ге)
Частка підтвердженого обсягу постачання природного газу, частки одиниці (гпг)
Частка нафти у постачанні нафти і конденсату, частки одиниці (дн)
Частка газового конденсату у постачанні нафти і конденсату, частки одиниці (дк)
Частка палива в структурі використання паливно-енергетичних ресурсів, частки одиниці (Дп)
Частка торфу у структурі споживання палива, частки одиниці (Дт)
Частка бурого вугілля у структурі споживання вугілля, частки одиниці (дбв)
Частка кам'яного вугілля у структурі споживання вугілля, частки одиниці (дкв)
Частка бензину у структурі споживання палива, частки одиниці (Дб)
Частка дизельного пального у структурі споживання палива, частки одиниці (Ддп)
Частка паливних мазутів у структурі споживання палива, частки одиниці (Дм)
Завантаження загальних потужностей з первинної переробки нафти, частки одиниці (Nпн)
Частка сапропелю у структурі споживання палива, частки одиниці (дс)
Рівень освоєння початкових ресурсів сапропелю, частки одиниці (Rс)

Згідно із запропонованою системою показників оцінювання енергетичної забезпеченості проведено дослідження забезпеченості джерелами ПЕР регіональної та національної економік як окремих об'єктів. Відображення нормативних значень згідно з офіційними нормативними документами дозволяє визначити абсолютний рівень та встановити неефективність заходів щодо розвитку та використання власної сировинної бази енергетичних ресурсів. Більшість із наведених показників, які характеризують кількісний і якісний аспекти енергозабезпечення, побудовано відносно максимального або граничного рівня, що забезпечує їх перебування в інтервалі від «0» до «1», тому за умови визначення функціональної залежності вони використовуються без нормування. Застосування функціональної залежності відносно нормативних значень дозволить порівняльну оцінку відносно базового сценарію прогнозних значень згідно з Енергетичною стратегією та Національним планом.

Через відсутність достовірних даних (згідно з [8]) обсяг підтверджених запасів сирої нафти в Україні становив 0,395 млрд барелів, природного газу – 39 трильйонів футів³, а обсяг видобувного сортового вугілля – 37,339 млн. тонн упродовж 2010-2014 років) про приріст підтверджених запасів традиційних ПЕР унеможливило застосування для оцінки енергозабезпеченості співвідношення приросту

підтверджених запасів до річного обсягу споживання ПЕР та співвідношення приросту підтверджених запасів до річного обсягу видобування ПЕР. Тому при побудові функціональних моделей детермінант енергозабезпеченості їх замінено на показник рівня освоєння запасів, який визначається як співвідношення кількості родовищ і об'єктів в освоєнні або розробці до загальної кількості родовищ і об'єктів обліку корисної копалини (табл. 1).

Якщо показник характеризує втрати паливно-енергетичних ресурсів при розподілі і транспортуванні, то у функціональній залежності враховується протилежний показник, який відображає ефективне постачання « $(1 - Z_i)$ » і т. д.

Стан енергозабезпеченості характеризується багатовимірним вектором з окремих детермінант за видами паливно-енергетичних ресурсів (електроенергією з відновлюваних джерел, нафтопродуктами, вугіллям, торфом, сировою нафтою і конденсатом, сапропелем і менілітовими сланцями, біомасою і відходами, природним газом і вторинними ПЕР):

$$EZ = \left\{ EZ_{нк}, EZ_{пг}, EZ_{г}, EZ_{тл}, EZ_{т}, EZ_{бмв}, EZ_{впер}, EZ_{с} \right\}. \quad (1)$$

За абсолютного рівня енергетичної незалежності кожна із детермінант матиме значення, що наближається до «1», а енергозалежність спостерігатиметься при наближенні значень до «0». Проте за умови врахування рівня освоєння природно-сировинної бази видобування паливно-енергетичних ресурсів рівень окремих детермінант може перевищувати «1» (через невиконання нормативних показників освоєння), що відображатиме резерв нарощування виробництва ПЕР для забезпечення потреб економіки. Натомість, окремі часткові детермінанти можуть набувати нульових значень через відсутність власного виробництва енергоресурсів попри наявність сировинної бази. Ґрунтуючись на тому, що попит визначає пропозицію, при застосуванні мультиплікативної згортки їх необхідно усунути при визначенні загального показника.

Значні диспропорції розвитку окремих сфер, часткова або повна зупинка їх функціонування зумовлюють перебування значень абсолютного рівня окремих детермінант поза межами рекомендованого інтервалу, що у загальному показнику енергозабезпеченості коригується врахуванням їх питомої ваги та впливу у функціональних залежностях і не погіршує якість та точність результатів оцінювання. На основі наведеної системи показників (табл. 1) побудовано функціональні моделі окремих детермінант критерію «Енергозабезпеченість» для національної економіки (табл. 2) та визначено їх величину.

Якісна оцінка окремих детермінант енергозабезпеченості полягає у визначенні їх абсолютного рівня, що дозволяє аналізувати ефективність та тенденції розвитку мінерально-сировинної та техніко-технологічної бази окремих елементів енергетичної системи країни або паливно-енергетичного комплексу (табл. 2). Встановлення нормативних параметрів для окремих детермінант забезпечує дослідження ефективності управлінських рішень щодо забезпечення паливно-енергетичними ресурсами потреб національної економіки.

Негативне значення (близьке до нульового) з тенденцією погіршення спостерігалось для нафтопродуктів через зниження рівня забезпеченості споживачів та постачальників запасами бензину моторного (-0,097) та скорочення його частки у споживанні, запасами дизпалива (-0,045), погіршення завантаження загальних потужностей з первинної переробки нафти (-0,327). Близьких до нуля значень, що мали певну позитивну тенденцію зростання впродовж 2009 – 2013 років, набували детермінанти енергозабезпеченості економіки України за сировою нафтою з конденсатом (+0,076), вторинними ПЕР (+0,038 у 2012 році).

Зазначені зміни відбулися під впливом зростання рівня освоєння початкових ресурсів нафти й зниження рівня освоєння запасів нафти через зупинку експлуатації малодебітних та родовищ і об'єктів зі складними гірничими умовами експлуатації, труднощі продовження ліцензій при завершенні терміну їх дії. Зростання детермінанти за вторинними енергоресурсами відбулося під впливом зростання виходу вторинних теплових ресурсів відносно обсягу споживання ПЕР (+0,004), а погіршення у 2013 викликане скороченням обсягів діяльності у металургійній та коксохімічній промисловості. Протягом досліджуваного періоду простежується зростання детермінанти енергозабезпеченості за вугіллям (+0,067 у 2012 році відносно базового) під впливом підвищення рівня забезпечення споживачів та постачальників запасами вугілля (+0,138), а погіршення у 2013 році – його зниженням, скороченням рівня освоєння запасів бурого вугілля.

Таблиця 2. Функціональні моделі детермінант енергетичної забезпеченості для національної економіки

Детермінанти енерго-забезпеченості	Методика визначення		Роки					Нормативне значення			
			2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2015 р.	2020 р.	2025 р.	2030 р.
за електроенергією	=	$((Na_{есф}/Na_{есн}) * dae * Wa_e + (N_{гесф}/N_{гесн}) * d_{ге} + (N_{всеф}/N_{всен}) * dv_{се}) * re * (1 - Ae)$	0,454	0,455	0,378	0,373	0,374	0,453	0,492	0,526	0,547
за нафтопродуктами	=	$(N_{пнф}/N_{пнн}) * (1 - A_{нп}) * (r_б * D_б + r_{дп} * D_{дп} + r_м * D_м) * D_п$	0,019	0,008	0,006	0,001	0,002	0,071	0,079	0,086	0,094
за вугіллям	=	$(1 - A_в) * r_в * ((Z_{бвн}/Z_{бвф}) * d_{бв} + (Z_{квн}/Z_{квф}) * d_{кв}) * (R_{вн}/R_{вф})$	0,188	0,174	0,192	0,255	0,203	0,993	0,995	0,995	0,996
за торфом	=	$((1 - A_т) * r_т) * (R_{тн}/R_{тф}) * (Z_{тн}/Z_{тф})$	0,144	0,163	0,660	0,748	0,614	0,993	1,000	1,000	1,000
за сировою нафтою і конденсатом	=	$(1 - A_{нк}) * r_{нк} * (R_{нкн}/R_{нкф}) * ((Z_{нн}/Z_{нф}) * d_н + (Z_{кн}/Z_{кф}) * d_к)$	0,043	0,047	0,046	0,068	0,119	0,999	0,999	0,999	1,000
за біомасою і відходами	=	$(E_{бмвн}/E_{бмвф}) * (1 - A_{бм})$	17,647	9,375	6,818	5,263	5,000	0,997	0,997	0,997	0,997
за природним газом	=	$(1 - A_{пг}) * r_{пг} * (R_{пгн}/R_{пгф}) * (Z_{пгн}/Z_{пгф})$	0,288	0,302	0,317	0,318	0,285	0,960	0,970	0,970	0,970
за сапропелем і менілітовими сланцями	=	$(1 - A_с) * (R_{сн}/R_{сф}) * (Z_{сн}/Z_{сф})$	1,486	1,227	1,118	17,27	30,44	0,970	0,970	0,970	0,970
за вторинними ПЕР	=	$E_{втр} * B_{втр} + E_{вгр} * B_{вгр}$	0,044	0,046	0,036	0,052	0,045	0,231	0,231	0,231	0,231

Суттєво зріс частковий показник енергозабезпеченості для торфу (+0,604 у 2012 році) під впливом зниження рівня освоєння запасів торфу (- 0,319) нижче нормативного (0,2), практичного припинення його видобування для паливних потреб. Підвищення детермінанти за сировою нафтою і конденсатом майже втричі відбулося через зниження частки родовищ і об'єктів обліку, залучених у розробку (- 0,014), зростання забезпеченості споживачів та постачальників запасами сирової нафти (+0,185), зниження частки сирової нафти в структурі постачання первинної енергії (-0,008) та у постачанні нафти і конденсату (-0,112), зниження частки втрат при транспортуванні та розподілі до нульового рівня. Незначне зростання енергозабезпеченості національної економіки за природним газом (+0,03 у 2012) відбулося під впливом скорочення частки втрат при транспортуванні і розподілі на 0,007, та скорочення рівня залучення запасів у розробку на 0,013.

Перевищення рекомендованого інтервалу значень детермінантами за біомасою і відходами та сапропелем і менілітовими сланцями свідчить про значний незалучений потенціал їх використання. Суттєве зниження енергозабезпеченості за біомасою і відходами відображає залучення раніше не використовуваного потенціалу цих ресурсів, зростання часткового показника за сапропелем та менілітовими сланцями свідчить про обмеження використання вказаного ресурсу для енергетичних цілей. Рівень впливу цих показників коригується часткою у первинному постачанні ПЕР.

Зниження детермінанти енергозабезпеченості за електроенергією для економіки України характеризується зниженням частки підтвердженого обсягу постачання електроенергії (-0,08), за рахунок зростання обсягів реалізації електроенергії на організованому ринку, та скороченням встановленої потужності атомних електростанцій (-0,007), що не компенсувалося її зростанням для генеруючих потужностей на ВДЕ (+0,015) через високу частку АЕС у виробництві електроенергії. Позитивний, але недостатній компенсаційний вплив мало скорочення втрат при транспортуванні і розподілі електроенергії (-0,011) та рівень перевиконання планових обсягів виробництва концентрату природного урану (+0,027).

Протягом досліджуваного періоду тільки детермінанти для електроенергії і торфу наблизились до нормативного рівня енергозабезпеченості, а перевищення частковими показниками для біомаси і відходів, менілітових сланців й сапропелю свідчить про недостатність їх використання для забезпечення паливних потреб економіки України.

Для оцінювання внеску окремих детермінант енергозабезпеченості за видами паливно-енергетичних ресурсів у загальний показник енергетичної забезпеченості в якості коефіцієнтів вагомості при функціональному підході слід застосовувати частку окремого енергоресурсу у загальному первинному постачанні енергії (D_i). Для видів палива вона визначається як добуток частки палива у первинному постачанні енергії і частки ресурсу у споживанні палива. Результати визначення загального показника критерію енергозабезпеченості національної економіки за формулами адитивної і мультиплікативної згорток [9] наведено у таблицях 3, 5.

Аналіз внеску кожної з детермінант у формування забезпеченості паливно-енергетичними ресурсами національної та регіональних економік слід проводити відносно нормативних значень детермінант, обчислених за нормативними показниками, наведеними у табл. 4.

Результати застосування адитивної згортки відображають абсолютний показник енергетичної забезпеченості ПЕР та внесок кожної з детермінант у його формування. Використання частки у постачанні паливно-енергетичних ресурсів дозволяє враховувати вплив структурних змін у паливно-енергетичних балансах. Упродовж 2009 – 2012 років простежується зниження енергетичної забезпеченості національної економіки на 0,1496 частки одиниці за рахунок детермінант за біомасою і відходами (-0,157) і нафтопродуктами (-0,001). Усі інші детермінанти, окрім сапропелю та менілітових сланців, мають демонструють незначне зростання протягом досліджуваного періоду. Зниження рівня детермінант енергозабезпеченості за торфом, вугіллям, біомасою з відходами і вторинними ПЕР у 2013 році відбулося під впливом скорочення обсягів промислової діяльності.

Визначення якісного рівня енергозабезпеченості потребує порівняння фактичних значень детермінант та загального показника з нормативними, що дозволить оцінити досягнення нормативного або планового рівня. Результати розрахунку нормативних значень складових детермінант енергетичної забезпеченості та їх порогових значень, за якими визначено критичний рівень загального показника енергозабезпеченості для національної економіки, наведено у таблиці 4.

У 2009, 2010 роках простежується недостатній рівень енергозабезпеченості національної економіки відносно нормативного значення для 2015 року, а решту часу та відносно інших періодів – небезпечний. Негативні значення енергетичної забезпеченості зумовлені низьким рівнем усіх детермінант відносно нормативних показників 2015 року.

Таблиця 3. Якісна і кількісна оцінка енергетичної забезпеченості економіки України (за адитивною згорткою)

Детермінанти енергозабезпеченості для адитивної згортки		Методика визначення	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
за електроенергією	=	$((Na_{есф}/Na_{есн}) * Pa_{е} * Wa_{е} + (N_{гесф}/N_{гесн}) * Pr_{е} + (N_{всеф}/N_{всен}) * P_{все}) * r_{е} * (1 - A_{е})$	0,1463	0,1404	0,1398	0,1452	0,1484
за нафтопродуктами	=	$R_{нп} * (N_{пнф}/N_{пнн}) * (1 - A_{нп}) * (r_{б} * D_{б} + r_{дп} * D_{дп} + r_{м} * D_{м}) * D_{п}$	0,0008	0,0004	0,0004	0,0000	0,0000
за вугіллям	=	$(P_{в} * (1 - A_{в}) * r_{в}) * ((Z_{бвн}/Z_{бвф}) * d_{бв} + (Z_{квн}/Z_{квф}) * d_{кв}) * (R_{вн}/R_{вф})$	0,0376	0,0349	0,0385	0,0510	0,0407
за торфом	=	$(D_{т} * D_{п} * (1 - A_{т}) * r_{т}) * (R_{тн}/R_{тф}) * (Z_{тн}/Z_{тф})$	0,0001	0,0002	0,0005	0,0006	0,0005
за сировою нафтою і конденсатом	=	$(R_{нк} * (1 - A_{нк}) * r_{нк}) * (R_{нкн}/R_{нкф}) * ((Z_{нн}/Z_{нф}) * d_{н} + (Z_{кн}/Z_{кф}) * d_{к})$	0,0015	0,0013	0,0012	0,0019	0,0032
за біомасою і відходами	=	$(E_{бмвн}/E_{бмвф}) * (1 - A_{бм}) * P_{бмв}$	0,2236	0,1042	0,0853	0,0672	0,0664
за природним газом	=	$(P_{пг} * (1 - A_{пг}) * r_{пг}) * (R_{пгн}/R_{пгф}) * (Z_{пгн}/Z_{пгф})$	0,0406	0,0355	0,1175	0,0400	0,0414
за сапропелем і менілітовими сланцями	=	$(d_{с} * D_{п} * (1 - A_{с})) * (R_{сн}/R_{сф}) * (Z_{сн}/Z_{сф})$	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
за вторинними ПЕР	=	$E_{втр} * B_{втр} + E_{вгр} * B_{вгр}$	0,0443	0,0464	0,0362	0,0522	0,0447
Енергозабезпеченість національної економіки			0,4949	0,3633	0,4194	0,3582	0,3453

Таблиця 4. Нормативна оцінка енергозабезпеченості економіки України (за адитивною згортою)

Детермінанти енергозабезпеченості	Період			
	2015 р.	2020 р.	2025 р.	2030 р.
за електроенергією	0,169	0,189	0,182	0,186
за нафтопродуктами	0,004	0,006	0,008	0,009
за вугіллям	0,199	0,199	0,199	0,199
за торфом	0,002	0,003	0,005	0,062
за сировою нафтою і конденсатом	0,018	0,013	0,013	0,018
за біомасою і відходами	0,025	0,050	0,070	0,100
за природним газом	0,144	0,199	0,233	0,291
за сапропелем та менелітовими сланцями	0,000	0,000	0,000	0,000
за вторинними ПЕР	0,231	0,231	0,231	0,231
<i>Енергозабезпеченість національної економіки</i>	<i>0,791</i>	<i>0,889</i>	<i>0,940</i>	<i>1,096</i>
<i>небезпека</i>	<i>0,198</i>	<i>0,222</i>	<i>0,235</i>	<i>0,274</i>
<i>недостатній</i>	<i>0,396</i>	<i>0,445</i>	<i>0,470</i>	<i>0,548</i>
<i>достатній</i>	<i>0,594</i>	<i>0,667</i>	<i>0,705</i>	<i>0,822</i>
<i>безпечний</i>	<i>0,712</i>	<i>0,800</i>	<i>0,846</i>	<i>0,986</i>
<i>абсолютний</i>	<i>0,791</i>	<i>0,889</i>	<i>0,940</i>	<i>1,096</i>

Детермінанта за електроенергією наближається до нормативного рівня, а за біомасою з відходами – перевищує або відповідає нормативному показнику впродовж всього терміну дослідження. Згідно з результатами аналізу енергозабезпеченість перевищує критичний рівень 2015-2030 років, тому її підвищення потребує впровадження заходів щодо розширення використання торфу, інших відновлюваних джерел енергії для виробництва електроенергії, теплоенергії та твердого палива, нарощування сировинної бази власного видобутку природного газу, торфу, сапропелю, горючих сланців і нафти з конденсатом, відновлення нафтопереробки і системи формування запасів ПЕР на регіональному рівні.

Через можливість компенсації малих значень окремих детермінант (які можуть бути критичними для економіки) більш вагомими в умовах адитивної згортки, для поглиблення результатів дослідження використаємо мультиплікативну згортку (табл. 5).

При наближенні значень детермінант енергозабезпеченості до одиниці, визначених за мультиплікативною згортою, матиме місце локальна енергетична забезпеченість економіки за цим видом паливно-енергетичного ресурсу, а при наближенні до нульового-локальна енергетична незабезпеченість за окремим видом ресурсу. Нульове значення енергетичної забезпеченості національної та регіональної економік свідчить про загрозу нестабільності забезпечення основними видами ПЕР через надмірне освоєння запасів та ресурсів, значні втрати в процесі розподілу та транспортування енергоресурсів, відсутність системи стратегічних запасів, недозавантаженість генеруючих і переробних потужностей, неефективність використання ПЕР через втрати вторинних ресурсів та енергоносіїв, недовикористання скидного потенціалу технологічних процесів, рекуперації повітря і води тощо.

У такий спосіб відображається критичний вплив зазначених факторів на енергетичну безпеку національної економіки та життєдіяльність населення.

Згідно з даними табл. 5 простежується енергозабезпеченість національної економіки за торфом, біомасою з відходами, сапропелем і менелітовими сланцями і нафтопродуктами та незабезпеченість за природним газом, вугіллям, що свідчить про загрозу дестабілізації постачання для потреб регіональної економіки. Покращення ситуації можливе шляхом нарощування сировинної бази видобування нафти, газу, торфу, сапропелю, менелітових сланців; паливозаміщення традиційних місцевими ПЕР; нарощування потужностей з виробництва електроенергії з ВДЕ; розвідки та розробки запасів вугілля, нафти і природного газу; використання скидного потенціалу технологічних процесів, рекуперації води і повітря тощо. Загальний рівень показника енергозабезпеченості національної економіки, обчислений за мультиплікативною згортою, нижчий від визначеного раніше згідно з адитивною. Проте, як і у попередньому випадку, показник енергетичної забезпеченості ПЕР національної економіки нижчий критичного рівня або наближається до недостатнього (табл. 6).

Таблиця 5. Якісна і кількісна оцінка енергозабезпеченості економіки України (за мультиплікативною згорткою)

Детермінанти енергозабезпеченості для мультиплікативної згортки		Методика визначення	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
за електроенергією	=	$((\text{Naесф}/\text{Naесн}) * \text{Wae} * \text{re} * (1 - \text{Ae}))^{\text{Pae}} * (((\text{Nгесф}/\text{Nгесн}) * \text{re} * (1 - \text{Ae}))^{\text{Pre}} * (((\text{Nвсеф}/\text{Nвсен}) * \text{re} * (1 - \text{Ae}))^{\text{Pвсе}}))$	0,940	0,948	0,937	0,937	0,937
за нафтопродуктами	=	$((\text{Nпнф}/\text{Nпнн}) * (1 - \text{Anп}) * (\text{гб} * \text{Дб} + \text{гдп} * \text{Ддп} + \text{гм} * \text{Дм}) * \text{Дп})^{\text{Рнп}}$	0,849	0,770	0,733	0,812	0,871
за вугіллям	=	$((1 - \text{Av}) * \text{гв} * ((\text{Zбвн}/\text{Zбвф}) * \text{дбв} + (\text{Zквн}/\text{Zквф}) * \text{дкв}) * (\text{Rвн}/\text{Rвф}))^{\text{Рв}}$	0,448	0,432	0,452	0,518	0,464
за торфом	=	$((1 - \text{At}) * \text{гт}) * (\text{Rтн}/\text{Rтф}) * (\text{Zтн}/\text{Zтф}))^{\text{Дт} * \text{Дп}}$	0,998	0,998	1,000	1,000	1,000
за сировою нафтою і конденсатом	=	$((1 - \text{Anк}) * \text{гнк}) * (\text{Rнкн}/\text{Rнкф}) * ((\text{Zнн}/\text{Zнф}) * \text{дн} + (\text{Zкн}/\text{Zкф}) * \text{дк}))^{\text{Рнк}}$	0,896	0,919	0,920	0,928	0,945
за біомасою і відходами	=	$((\text{Ебмвн}/\text{Ебмвф}) * (1 - \text{Abм}))^{\text{Рбмв}}$	1,037	1,025	1,024	1,021	1,022
за природним газом		$((1 - \text{Aпг}) * \text{гпг}) * (\text{Rпгн}/\text{Rпгф}) * (\text{Zпгн}/\text{Zпгф}))^{\text{Рпг}}$	0,839	0,869	0,653	0,866	0,833
за сапропелем	=	$((1 - \text{Ac}) * (\text{Rсн}/\text{Rсф}) * (\text{Zсн}/\text{Zсф}))^{\text{дс} * \text{Дп}}$	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
за вторинними пер	=	$\text{Евтр}^{\text{Автр}} * \text{Евтр} * \text{Евгр}^{\text{Авгр}}$	0,993	0,993	0,996	0,992	0,993
Енергозабезпеченість національної економіки			0,276	0,256	0,191	0,320	0,302

Таблиця 6. Нормативна оцінка енергозабезпеченості економіки України та Івано-Франківської області (за мультиплікативною згорткою)

Детермінанти енергозабезпеченості	Україна			
	2015 р.	2020 р.	2025 р.	2030 р.
за електроенергією	0,9789	0,9798	0,9824	0,9829
за нафтопродуктами	0,8536	0,8375	0,8021	0,7890
за вугіллям	0,9986	0,9989	0,9990	0,9991
за торфом	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
за сировою нафтою і конденсатом	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
за біомасою і відходами	0,9997	0,9997	0,9997	0,9997
за природним газом	0,9957	0,9967	0,9960	0,9945
за сапропелем і менілітовими сланцями	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
за вторинними ПЕР	0,9793	0,9793	0,9793	0,9793
<i>Енергозабезпеченість</i>	<i>0,813</i>	<i>0,800</i>	<i>0,768</i>	<i>0,754</i>
<i>небезпека</i>	<i>0,203</i>	<i>0,200</i>	<i>0,192</i>	<i>0,189</i>
<i>недостатній</i>	<i>0,407</i>	<i>0,400</i>	<i>0,384</i>	<i>0,377</i>
<i>достатній</i>	<i>0,610</i>	<i>0,600</i>	<i>0,576</i>	<i>0,566</i>
<i>безпечний</i>	<i>0,732</i>	<i>0,720</i>	<i>0,691</i>	<i>0,679</i>
<i>абсолютний</i>	<i>0,813</i>	<i>0,800</i>	<i>0,768</i>	<i>0,754</i>

Тільки детермінанти за торфом, нафтопродуктами, сапропелем і біомасою з відходами наближаються або перевершують нормативні значення і характеризуються тенденцією зростання.

Результати порівняння рівнів енергонадійності відповідно до адитивної та мультиплікативної згорток для національної економіки наведено у табл. 7.

Таблиця 7. Результати оцінювання енергетичної незалежності національної економіки України

Роки	Згортка	2015 р.	2020 р.	2025 р.	2030 р.
2009	адитивна	недостатній	недостатній	недостатній	небезпечний
	мультиплікативна	небезпечний	небезпечний	небезпечний	небезпечний
2010	адитивна	небезпечний	небезпечний	небезпечний	небезпечний
	мультиплікативна	небезпечний	небезпечний	небезпечний	небезпечний
2011	адитивна	недостатній	незабезпечений	небезпечний	небезпечний
	мультиплікативна	незабезпечений	незабезпечений	небезпечний	небезпечний
2012	адитивна	небезпечний	небезпечний	небезпечний	небезпечний
	мультиплікативна	небезпечний	небезпечний	небезпечний	небезпечний
2013	адитивна	небезпечний	небезпечний	небезпечний	небезпечний
	мультиплікативна	небезпечний	небезпечний	небезпечний	небезпечний

Висновки та перспективи подальших розвідок

Результати проведеного аналізу свідчать про достатню зіставність отриманих значень та можливість застосування запропонованої методики для оцінювання енергозабезпеченості національної та регіональних економік та впливу регіональних показників енергозабезпеченості на національний шляхом застосування зваження на частку області у споживанні ПЕР від загального обсягу використання для України. Для визначення рівня енергозабезпеченості використовуються нормативні показники та детермінанти, обчислені згідно з мультиплікативною та адитивною згортками, відповідно до базового сценарію уточненої енергетичної стратегії та національного плану дій, енергетичних балансів, національних і регіональних програм.

Досягнення енергозабезпеченістю нульових значень свідчить про необхідність перебудови паливно-енергетичного комплексу та структурної перебудови регіональної економіки щодо забезпечення заміщення критичних ПЕР місцевими і відновлюваними видами палив та енергії. Результати застосування адитивної та мультиплікативної згорток, незважаючи на кількісну відмінність, є тотожними відносно обчислених нормативних значень детермінант. Проте певні відмінності загальних показників обумовлюються можливістю при адитивній згортці враховувати паливозаміщення та вплив окремих детермінант і критеріїв при визначенні загального показника енергетичної забезпеченості економіки. Мультиплікативну згортку доцільно застосовувати для стрес-тестування детермінант та визначення загроз і стимулів енергозабезпеченості.

Список літератури

1. Економічний розвиток України: Інституціональне та ресурсне забезпечення [Електронний ресурс]: монографія / О. М. Алімов, А. І. Даниленко, В. М. Трегобчук та ін. – К. : Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 540 с. – Режим доступу: http://books.google.com.ua/books?id=ExJ_BAAAQBAJ&pg=PA175&lpg=PA175&dq=%D0%95%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B7%D0%B0%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C&source=bl&ots=B-YWgHBNTV&sig=pwlCDHBsoS-HJeBZ6iMJDEjbt90&hl=uk&sa=X&ei=OnNDVPrzHOPnywPT74DYAw&ved=0CDYQ6AEwBzgK#v=onepage&q=%D0%95%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B7%D0%B0%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C&f=false
2. Бараннік, В. О. Енергетична безпека держави: аналіз становлення сучасної парадигми [Електронний ресурс] / В. Бараннік. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_1_2/Baranni.pdf
3. Єрмілов, С. Проблеми та шляхи вдосконалення державної політики України у галузі енергозбереження [Текст] / С. Єрмілов // Економіка України. - №4. - 2006. - С. 4 – 11.
4. Мерхо, О. Теоретико-аналітичні аспекти оцінки енергетичної складової економічної безпеки національного господарства: [Електронний ресурс] / О. Мерхо, Т. Салашенко // Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит. - 2013. - № 4 (10). - Режим доступу: <http://eee.khpi.edu.ua/article/viewFile/22485/20106>
5. Саксонова, О. Державне регулювання у сфері охорони навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів [Текст] / О. Саксонова // Регіональна економіка. - 2002. - №1. - С. 267-271.
6. Семенюковський, А. Ю. Концептуальні підходи до вдосконалення системи забезпечення енергетичної безпеки України [Текст] / А. Ю. Семенюковський // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_table/1219_dop.pdf
7. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : Наказ Мінекономрозвитку України №1277 від 29.10.2013 р. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/WorldCommissiononEnvironmentandDevelopmentcategory/main?cat_id=38738
8. Crude Oil Proved Reserves (Billion Barrels). Proved Reserves of Natural Gas (Trillion Cubic Feet). Total Recoverable Coal (Million Short Tons) [Електронний ресурс] / eia. U. S. Energy Information Administration. – Режим доступу: <http://www.eia.gov/cfapps/ipdbproject/IEDIndex3.cfm?tid=5&pid=57&aid=6>
9. Бондаренко, Г. В. Енергетична безпека як визначальна складова економічної незалежності України [Електронний ресурс] / Г. В. Бондаренко, В. О. Щерба. –2009. –С. 98 – 108. – Режим доступу до сайту : <http://www.nbuv.gov.ua>.

References

1. Alimov, O. & Danylenko, A. & Tregobchuk, V. (n. d.). Economic Development of Ukraine: Institutional and resource support [Ekonomichnyi rozvytok Ukrainy: Instytutsionalne ta resursne zabezpechennia]. Retrieved August 19, 2014, from http://books.google.com.ua/books?id=ExJ_BAAAQBAJ&pg=PA175&lpg=PA175&dq=%D0%95%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B7%D0%B0%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C&source=bl&ots=B-YWgHBNTV&sig=pwlCDHBsoS-HJeBZ6iMJDEjbt90&hl=uk&sa=X&ei=OnNDVPrzHOPnywPT74DYAw&ved=0CDYQ6AEwBzgK#v=onepage&q=%D0%95%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B7%D0%B0%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C&f=false
2. Barannik, V. (n. d.). Energy safety of the state: analysis of becoming by modern paradigm [Energetychna bezpeka derhavy: stanovlennia suchasnoi paradygmy]. Retrieved August 19, 2014, from http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_1_2/Baranni.pdf
3. Iermilov, S. (2006). Problems and ways of improving the state policy of Ukraine in sphere of energy saving [Problemy ta shliakhy vdoskonalennia derzhavnoi polityky Ukrainy u haluzi enerhozberezhennia]. Economy of Ukraine, 4, 4–11.
4. Merkho, O. & Salashenko, T. (2013). Theoretical and analytical aspects of assessing the energy component of the economic security of the national economy [Teoretyko-analitychni aspekty otsinky enerhetychnoi skladovoi ekonomichnoi bezpeky natsionalnoho hospodarstva]. Energy saving. Energy. Energy audit, 4 (10). Retrieved August 22, 2014, from <http://eee.khpi.edu.ua/article/viewFile/22485/20106>.

-
5. Saksonova, O. (2002). State regulation in the field of environmental protection and rational use of natural resources [Derzhavne rehuliuвання u sferi okhorony navkolyshnoho seredovyscha ta ratsionalnoho vykorystannia pryrodnykh resursiv]. *Regional Economics*, 1, 267–271.
 6. Semenovskiy, A. (n. d.). Conceptual approaches to improve the system to ensure energy security of Ukraine [Kontseptualni pidkhody do vdoskonalennia systemy zabezpechennia enerhetychnoi bezpeky Ukrainy]. National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine. Retrieved August 22, 2014, from http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_table/1219_dop.pdf.
 7. Guidelines for calculating the level of economic security of Ukraine (2013, october 29). [Metodychni rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy]. Department of Commerce and Economic Development of Ukraine. Retrieved February 1, 2014, from [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/World Commission on Envirement and Developmentcategory/main?cat_id=38738](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/WorldCommissiononEnvirementandDevelopmentcategory/main?cat_id=38738).
 8. Crude Oil Proved Reserves (Billion Barrels). Proved Reserves of Natural Gas (Trillion Cubic Feet). Total Recoverable Coal (Million Short Tons). (2014, October 6). eia. U. S. Energy Information Administration. Retrieved August 22, 2014, from <http://www.eia.gov/cfapps/ipdbproject/IEDIndex3.cfm?tid=5&pid=57&aid=6>.
 9. Bondarenko, G. & Scherba, V. 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 20.10.2014 р.

Сурен Генріхович МІКАЕЛЯН

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
E-mail: kirikma@ukr.net

**ТЕХНОЛОГІЧНА КОМПОНЕНТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ З ОГЛЯДУ НА ГАЛУЗЕВІ
ТРАЄКТОРІЇ**

Мікаелян, С. Г. Технологічна компонента інноваційного розвитку з огляду на галузеві траєкторії [Текст] / Сурен Генріхович Мікаелян // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 93-98. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Уточнено технологічні траєкторії інноваційного розвитку, що характеризуються різними джерелами інновацій і технологій. Виявлено особливості вітчизняних галузевих траєкторій зі значущим ефектом масштабу на базі обробних виробництв, що передбачає розвиток внутрішніх підрозділів НДДКР, адаптацію запозичених технологій до українських умов і формування власної стратегії наукових досліджень.

Мета. Уточнення технологічних траєкторій інноваційного розвитку, які характеризуються різними джерелами інновацій і технологій, та обґрунтування напрямків стимулювання галузевих контурів вітчизняної інноваційної архітектури.

Результати. Траєкторії інноваційного та технологічного розвитку мають тенденцію до зближення внаслідок того, що технології визначають попит на інновації. Отже, для досягнення необхідного якісного та кількісного зростання останніх необхідно підтримувати високий рівень технологізації економіки. Тому на стадії модернізації основою розвитку галузевих траєкторій повинно слугувати не створення нових технологій, а їх запозичення. Імітація технологій більш ефективна і вигідна для відповідної стадії розвитку галузевої економіки внаслідок обмеженої можливості створення і впровадження інновацій на старій технологічній базі, комплементарності технологій, а також через відносну дешевизну запозичень і відсутність ризиків.

Ключові слова: інноваційний розвиток; типи інновацій; технологічні інновації; галузеві траєкторії.

Suren Genrikhovych MIKAELIAN

PhD in Economics, Associate Professor,
Doctoral Student,
Department of International Accounting and Auditing,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: kirikma@ukr.net

**TECHNOLOGICAL COMPONENT OF INNOVATION DEVELOPMENT UNDER THE PRISM OF
INDUSTRY TRAJECTORY**

Abstract

Introduction. Author specified technological innovation development path, characterized by different sources of innovation and technology. We discovered the features of the domestic industry trajectories with significant economies of scale based on manufacturing industries, which includes the development of internal R & D units, adaptation of borrowed technologies to Ukrainian conditions and form their own strategy research.

Purpose. Clarification of technological innovation trajectories of development, characterized by different sources of innovation and technology, and grounding of circuits sectoral areas of national innovative architecture.

Results. The trajectories of innovation and technological development tend to converge due to the fact that the technology creates the demand for innovation. Thus, it is necessary to maintain a high level of technology economy

to achieve the required qualitative and quantitative growth of innovation. Therefore, at the stage of modernization the basis for sectoral trajectories should not be the creation of new technologies, but their borrowing. Simulation of the technologies is more effective and profitable for the appropriate stage of development sectoral economy due to the limited possibility of creation and implementation of the innovations on the old technological bases, complementary technologies, cheap loans and lack of risk.

Keywords: *innovation development; types of innovation; technological innovations; industry trajectories.*

JEL classification: O320

Вступ

Інновації мають критично важливе значення для переходу з традиційного шляху розвитку на траєкторію сталого економічного зростання. Для реалізації іманентного інноваційного потенціалу України необхідна на початковому етапі динамізація трансферу технологій з-за кордону, що має супроводжуватися зусиллями з активізації використання вітчизняного дослідницького резерву. У межах господарського комплексу виникають інституційні та організаційні обмеження щодо реалізації інвестиційного потенціалу, розриви в технологічному та інноваційному розвитку, в забезпеченні безперервності процесу відтворення нововведень, що знижує можливості формування єдиного інноваційного простору. Отже, актуальним видається дослідження і виявлення умов, технологічних обмежень, можливостей реалізації інноваційного потенціалу вітчизняної економіки з огляду на галузеві траєкторії.

Дослідженню інноваційної моделі розвитку економіки, впливу інновацій на економічне зростання, стратегій та механізмів формування інноваційних конкурентних переваг присвячені праці М. Абрамовіца, В. Баумоля, М. Бунчука, С. Глазьева, Е. Денісона, А. Дагаєва, Ч. Едквіста, Ч. Джонсона, Н. Іванової, Л. Канторовича, Б. Лундвала, Г. Менша, Р. Нельсона, Й. Парка, Н. Розенберга, П. Ромера, Б. Санто, Д. Сахала, Р. Солоу, С. Стерна, Б. Твісса, С. Уінтера, Р. Фостера, К. Фрімена, Дж. Фурмана, Н. Шелюбської, Ф. Шерера, Й. Шмуклера, Й. Шумпетера. Водночас і вітчизняні науковці не обминають увагою вирішення питань розробки ефективної інноваційної моделі економічного розвитку України, зокрема цим аспектам присвячено доробок В. Александрової, Л. Антонюк, Ю. Бажала, О. Білоруса, А. Гальчинського, В. Геєця, Я. Жаліла, Б. Кваснюка, Н. Краснокутської, Д. Лук'яненка, С. Мочерного, Є. Панченка, Ю. Пахомова, А. Поручника, А. Румянцева, В. Савчука, С. Соколенка, А. Сухорукова, Т. Щедріної та інших. Проте низка аспектів цієї багатогранної наукової проблеми потребують уточнення, зокрема вимагають перегляду пріоритети технологічних траєкторій інноваційного розвитку з урахуванням динаміки впливу екстернальних і інтернальних чинників.

Мета та завдання статті

Уточнення технологічних траєкторій інноваційного розвитку, що характеризуються різними джерелами інновацій і технологій, та обґрунтування напрямків стимулювання галузевих контурів вітчизняної інноваційної архітектури.

Визначення особливостей вітчизняних галузевих траєкторій зі значущим ефектом масштабу на базі обробних виробництв, що передбачає розвиток внутрішніх підрозділів НДДКР, адаптацію запозичених технологій до українських умов і формування власної стратегії наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження

Технологічна компонента слугує основою ресурсного елементу інноваційного потенціалу і пріоритетним імперативом забезпечення конкурентних переваг вітчизняної економіки. Техніка як фактор виробництва «... містить і технологію як внутрішній закон, що визначає структурні та функціональні форми її існування... Актуальною історичною формою цього фактора став технічний (але не«фізичний») капітал, що визначає глобальне лідерство розвинутих країн.. » [1].

Економічну сутність технічного фактора характеризує ступінь технічного та технологічного розвитку виробництва, що слугує передумовою появи наукомістких виробництв і призводить до підвищення віддачі капіталу і трудового фактора.

У структурі національної економіки джерела та напрямки технологічних змін серед галузей різного ступеня наукоємності істотно різняться, що впливає на варіанти інноваційної поведінки економічних суб'єктів, а це залежать від галузевої та технологічної спеціалізації, розміру інноваційної фірми, типу товару, інноваційних цілей, джерел інновацій, наявності інноваційної інфраструктури та інститутів розвитку.

Відповідно до досліджень зарубіжних вчених [2; 3; 4], різні галузі мають певні властиві їм моделі виникнення і поширення інновацій, що визначає різницю між галузями відповідно до джерел

технологій. Загалом запропоновано п'ять технологічних траєкторій, які характеризуються різними джерелами інновацій і технологій (таблиця 1). У результаті проведеного критичного аналізу слід сконцентрувати увагу на джерелах технологій, характерних для різних галузей економіки, з метою виявлення технологічної спеціалізації.

Таблиця 1. Технологічні траєкторії інноваційного розвитку [5]

Технологічні траєкторії детермінанти	Галузі з домінуванням постачальника	Галузі з вагомим ефектом масштабу	Галузі наукомісткої продукції	Галузі, засновані на інформації	Галузі, що забезпечують спеціалізоване постачання
Основні продукти	Сільське господарство Послуги Традиційне виробництво	Виробництво сировини й матеріалів Споживчі товари тривалого користування Збиральні виробництва Автомобілі	Електроніка Хімія Теле-комунікації Конструкційні матеріали	Фінанси Роздрібна торгівля Мас-медіа ЗМІ Видавництва Туризм	Машинобудування Устаткування Інструменти Програмні продукти
Джерела технологій	Постачальник Навчання в процесі виробництва	Навчання в процесі виробництва Постачальник Послуги конструкторів, проєктувальників	Фундаментальні дослідження	Програмні продукти та системні підрозділи Постачальники	Проектування Просунуті користувачі

Специфіка галузей з домінуванням постачальників полягає в нестачі власних технологій для розвитку і визначається необхідністю вдосконалення способів виробництва і пошуком нових технологій з метою зміцнення конкурентних переваг.

Специфіка інноваційного розвитку галузей зі значимим ефектом масштабу полягає в придбанні нових технологій та обладнання у іноземних фірм, що виражається в обмеженні попиту на результати НДДКР в Україні.

Що стосується конкурентних переваг галузей наукоємних виробництв, то вони в Україні незначні, а швидкість розвитку бізнесу обмежена високою іноземною конкуренцією і тривалим технологічним циклом виробленої продукції.

Серед сегментів галузей, що забезпечують спеціалізовані постачання, необхідно розвивати власне виробництво устаткування, зважаючи на наявність достатніх людських та інтелектуальних ресурсів, а також конкурентних переваг.

Аналізуючи витрати на технологічні інновації в Україні за видами інноваційної діяльності для вказаної галузевої траєкторії, приходимо до висновків, що вони демонструють низхідну тенденцію. Сягнувши максимуму у 2006 році, коли в усіх галузях промисловості було витрачено 910 млн грн, у 2011 році витрати зменшилися до 395 млн грн з урахуванням інфляції споживчих цін. Це означає, що за період з 2005 до 2011 р. темпи зниження становили 7 % щорічно. Як зазначено в доповіді, яка характеризує інноваційний розвиток в Україні [6], спостерігається доволі тривожна ситуація: значно скорочується частка інноваційної продукції в галузях, які зазвичай вважалися дуже активними в плані науково-дослідних робіт, перш за все у виробництві машин і обладнання та у хімічній промисловості. Водночас у виробництві інноваційної продукції в Україні почала переважати частка менш науковомістких галузей, таких, як виробництво коксу та нафтопереробка.

Галузь виробництва коксу і нафтопереробки стала єдиною, що спромоглася збільшити обсяг інноваційної продукції під час кризи та після неї. У 2005 р. відповідна частка ВВП становила 0,16 %, а у 2011 р. вона зросла до 1,25 %, тобто обсяг інноваційної продукції у 2011 р. був у 24 рази більшим. Водночас у таких галузях, як виробництво машин і обладнання та металургія, у 2008-2011 роках спостерігалось значне зменшення вищезгаданого показника. На обидві ці галузі в останні роки припадав основний обсяг виробництва інноваційної продукції в промисловості [6].

Виражаючи обсяг інноваційної продукції галузі як частку загального обсягу продукції цієї галузі, охарактеризуємо ступінь інноваційної ємності продукції зазначеної галузі. Очевидно, що інноваційна

емність продукції широко варіюється за галузями. Як і очікувалося, порівняно велику відсоткову частку інноваційної продукції випускають, зокрема, такі галузі, як виробництво коксу і нафтопереробка та виробництво машин і обладнання. Отже, ці галузі промисловості можна класифікувати як високо інноваційні.

Галузі наукомістких виробництв поступово починають позиціювати себе як стратегічні новатори, реалізуючи власні наукові винаходи і підвищуючи увагу до власних НДДКР. Зокрема галузь, заснована на інформації, є локомотивом зростання сучасної економіки, заснованої на знаннях. Особливістю інноваційної моделі інформаційних галузей є широке впровадження передових зарубіжних технологій, активне просування нових продуктів і послуг, але вони здебільшого діють як імітатори, що не заважає їм виходити на новий інноваційно-технологічний рівень. Хоча галузі інформаційних технологій розвиваються бурхливими темпами, їх частка у ВВП дуже низька, що вимагає особливого державного підходу до розвитку зазначеної сфери.

Таким чином, галузеві технологічні траєкторії з домінуванням постачальника і зі значним ефектом масштабу будуть характеризуватися як імітатори, а галузеві траєкторії наукомістких виробництв - як інноватори. Логіка взаємодії між ними наступна. «Інновації генерують, як правило, технологічні лідери, а не фірми-аутсайтери. Саме тому в реальній економіці інноваціям передують технологічне вирівнювання. Якщо ж технологічний розрив між лідером і переслідуючими занадто великий, то це заперечує між ними серйозну конкуренцію, що в свою чергу робить безглуздими вкладення в інновації» [7]. Тому першочерговим заходом, що сприяє зближенню траєкторій інноваційного та технологічного розвитку, буде впровадження наявних технологій у виробництво, а не підвищення інноваційної активності.

Дослідження і розробки у витратах на технологічні інновації становлять не більше 12-14 %, з переважанням купівлі готової техніки, машин і устаткування, що характеризує основний спосіб технологічної модернізації.

Доводиться констатувати, що підприємства аналізованих галузевих траєкторій не вийшли на стадію інноваційно-технологічного розвитку, коли вони відкривають нові дизайн-центри, скуповують НДІ, проводять активну патентно-ліцензійну політику, набувають малі інноваційні компанії, відкривають венчурні фонди для інвестування в наукоємні проекти і ведуть весь спектр НДДКР, а знаходяться на стадії «ринкових» новацій, за допомогою вибудовування збутових і розподільчих мереж, створення вертикально-інтегрованих холдингів, оновлення та розширення асортименту продукції.

Завдання найближчого майбутнього - вихід на стадію модернізації та оновлення обладнання, що характеризується створенням дослідницьких підрозділів на підприємствах досліджуваних галузевих траєкторій.

Необхідно зазначити, що траєкторії інноваційного та технологічного розвитку мають тенденцію до зближення внаслідок того, що технології визначають попит на інновації. Отже, для досягнення необхідного якісного та кількісного зростання інновацій необхідно підтримувати високий рівень технологізації економіки. Тому на стадії модернізації основою розвитку галузевих траєкторій повинні стати не створення нових технологій, а їх запозичення. Імітація технологій більш ефективна і вигідна для відповідної стадії розвитку галузевої економіки внаслідок обмеженої можливості створення і впровадження інновацій на старій технологічній базі, комплементарності технологій, а також через відносну дешевизну запозичень і відсутність ризиків.

Каналами запозичення і поширення нових технологій можуть бути зовнішня торгівля, купівля підприємств за кордоном, перехід до системи відкритих інновацій.

Внаслідок цього необхідно перейти від системи закритих інновацій до відкритих. Перші характеризуються тим, що в межах однієї компанії відбувається генерація і розробка ідей; створення продукту і його просування [8]. На сучасному етапі глобальна конкуренція, зростання числа венчурних капіталів, скорочення терміну служби окремих технологій підбивають логіку розвитку закритих інновацій. Компанія, не зумівши реалізувати своє відкриття, зазнає фінансових збитків від НДДКР, а суб'єкт, який зумів комерціалізувати розробку, не вкладає кошти в розвиток наступних поколінь досліджень. Отже, відкриті інновації - це використання поряд із власними ідеями і зовнішніх, а також різних способів виведення на ринок своїх, більш сучасних технологій.

При відкритих інноваціях значну цінність формують зовнішні НДДКР і більш досконала модель бізнесу, що дозволяє довести технології до комерційного рівня. Ця модель характеризується ціннісними характеристиками технології, методами її розповсюдження та комерційної реалізації, а також конкурентною стратегією. Таким чином, бізнес-модель виступає як проміжна ланка, що дозволяє з'єднати технічну та економічну області в інноваційній сфері.

Для підвищення рівня технологізації економіки виділимо галузі з високим ступенем спеціалізації за критерієм наукоємності та ступеня розвитку інноваційного потенціалу. Найбільша частка витрат на НДР припадає на виробництво машин і обладнання. Таким чином, динаміку витрат визначає в основному саме ця галузь. За період з 2006 до 2011 р. витрати на НДР у ній скоротилися на 56 %. Велика частка

витрат припадає також на хімічну і нафтохімічну промисловість, де відповідні витрати зменшилися на 28 %. Збільшення витрат на НДР спостерігалось лише у харчовій промисловості – хоча й з дуже низьких рівнів – з 1,7 млн грн у 2005 р. до 10,9 млн грн у 2011 р., що означає зростання у 6,4 раза. Із загальної кількості науково-дослідних робіт 12 % спрямовано на створення нових видів виробів (з них 32,9 % – нових видів техніки); 9,4 % – нових технологій (46,9 % яких – ресурсозберігаючі); 2,5 % – нових видів матеріалів; 1 % – нових сортів рослин, порід тварин; близько 14,4 % – нових методів і теорій.

За видами економічної діяльності витрати на проведення науково-дослідних робіт у значному обсязі здійснювали підприємства більш технологічних галузей - машинобудування, ремонт та монтаж машин і устаткування – 65 % від загального обсягу витрат на проведення НДР, а також хімічне виробництво – 30,5 %. За технологічними секторами за цим напрямом інноваційної діяльності промисловими підприємствами високотехнологічного сектору витрачено 211,8 млн грн (125,1 млн. грн. у 2011 р.), або 16,1 % від загальної суми витрат на інноваційну діяльність підприємств цього сектору (125,1 млн грн або 12,4 % відповідно у 2011 році) [9].

Аналізуючи показники розподілу створених передових технологій за видами, приходимо до висновків, що у 2013 році найбільша частка припадає на охорону здоров'я – 22 %, на виробництво, обробку та складання – 18 % та проектування та інжиніринг – 17 %.

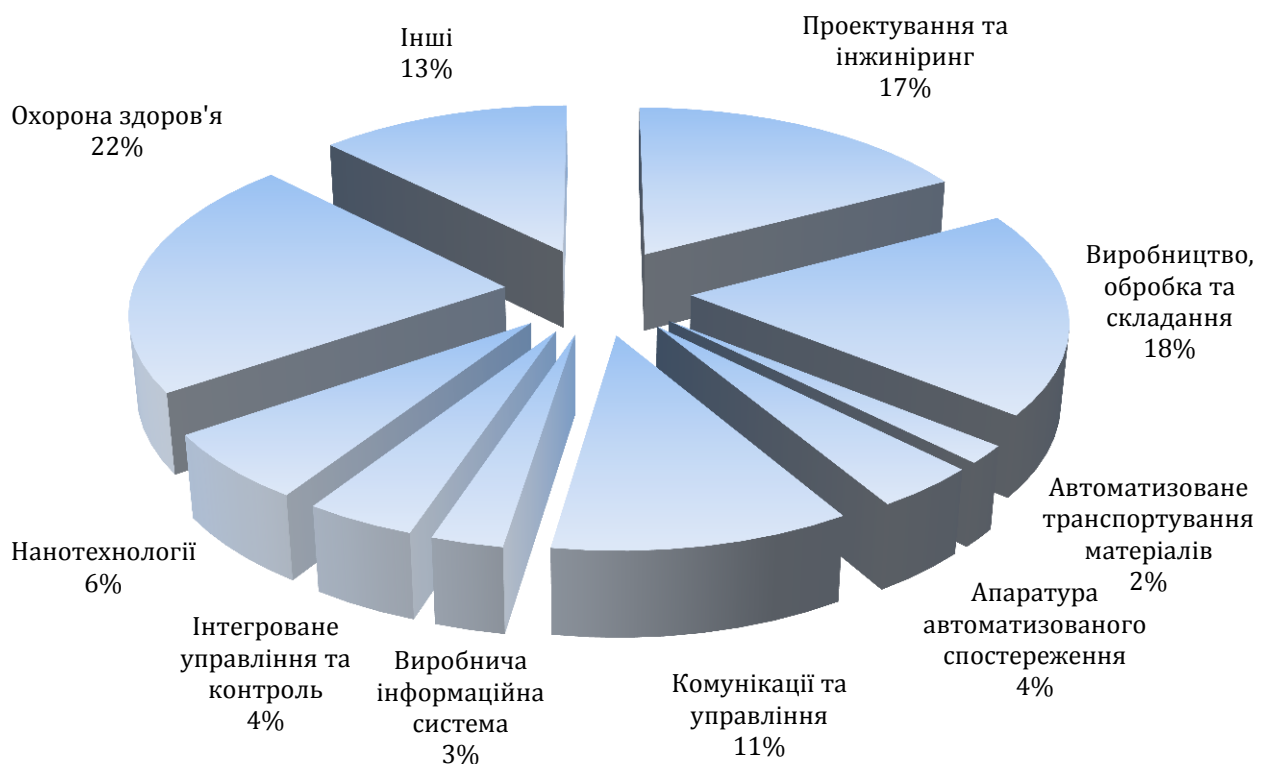


Рис. 1. Розподіл створених передових технологій за видами в Україні, 2013 рік*

**Розроблено автором за даними Державної служби статистики України [10]*

Розрив між групами, класифікованими за рівнем розвитку інноваційного потенціалу, є достатньо великим. У цих умовах реалізація інноваційного сценарію розвитку української економіки потребує розробки диференційованих заходів державного стимулювання та державної підтримки інноваційної діяльності стосовно різних типів регіонів, залежно від рівня розвитку їх інноваційного потенціалу.

На підставі наведеного приходимо до висновків про виділення галузей спеціалізації з високим технологічним рівнем розвитку (рис. 1). Саме для цих галузей повинні розроблятися стимулювальні інноваційні програми. Таким чином, «основними завданнями інноваційної стратегії є моніторинг та використання результатів фундаментальних досліджень для розвитку технологічно пов'язаних продуктів та придбання додаткових активів для їх розробки, а також реструктуризація підрозділів і бізнес-одиниць відповідно до відкритих технологічних і ринкових можливостей» [5].

Висновки та перспективи подальших досліджень

Серед галузевих траєкторій, що забезпечують спеціалізовані поставки, позиції лідера за рівнем інноваційності посідають машинобудування, ремонт та монтаж машин і устаткування. Зазначена галузева траєкторія передбачає виробництво та проектування необхідних спеціалізованих елементів, а також розвиток технологій, які є основою для можливих модифікацій і поліпшень продукту.

У межах галузевих траєкторій зі значним ефектом масштабу лідером є обробні виробництва, що передбачає розвиток внутрішніх підрозділів НДДКР, адаптацію запозичених технологій до українських умов і формування власної стратегії наукових досліджень.

Отже, технічний фактор, який сприяє формуванню інноваційного потенціалу економіки, реалізує ресурсний елемент інноваційного потенціалу, що визначає результат його реалізації у вигляді наукоємних виробництв, а напрямки технологічних змін залежать від галузевої та технологічної спеціалізації і розрізняються залежно від ступеня їх наукоємності.

Список літератури

1. Иншаков, О. В. Теория факторов производства в контексте экономики развития [Текст] : научный доклад на Президиуме МАОН (Москва, 29 ноября 2002 г.) / О. В. Иншаков. — Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 2002. — С. 64-65.
2. Tidd, J. Managing Innovation [Текст] / J. Tidd, J. Bessant, K. Pavitt. JohnWiley&SonsLtd., England, 2003.
3. Dodgson, M. The Management of Technological Innovation / M. Dodgson. — Oxford: University Press, 2000.
4. Dosi, G. The nature of innovative process. Technical Change and Economic Theory [Текст] / G. Dosi. — London and N-Y.: PrinterPub, 1988.
5. Кравченко, Н. А. Инновационные предложения в зеркале отраслевых траекторий [Текст] / Н. А. Кравченко, С. А. Кузнецова, Т. Юсупова // Инновации. — 2006. - №4. — С. 31-37.
6. Оцінка інноваційного потенціалу України: Останні досягнення та наслідки для низьковуглецевого розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/2564/KR_DIWECONTP1_Innovation.pdf.
7. Балацкий, К. Инновационно-технологическая матрица российских регионов [Текст] / К. Балацкий, А. Раптовский // Общество и экономика. — 2007. - №2. — С. 151.
8. Чесбро, Г. Открытые инновации [Текст] / Г. Чесбро; Пер. с англ. В. Н. Егорова — М.: Поколение, 2007.
9. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2012 рік. Аналітична довідка [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/_08%2007%202013.pdf.
10. Держкомстат України. Retrieved October 07, 2014, from www.ukrstat.gov.ua.

References

1. Inshakov, O. V. (2002). The theory of production factors in the context of economy development. Volgograd: Publication of Volgograd national university.
2. Tidd, J., Bessant, J., Pavitt, K. (2003). Managing Innovation. — JohnWiley&SonsLtd., England.
3. Dodgson, M. (2000). The Management of Technological Innovation. Oxford:University Press.
4. Dosi, G. (1988). The nature of innovative process / Technical Change and Economic Theory. PrinterPub., Londonand N-Y.
5. Kravchenko, N. A., Kuznetsova, S. A., Yusupova, T. (2006). Innovation suggestions in the mirrow of industry trajectories. Innovation, 4, 31-37.
6. Rating of the Ukraine's innovation potential: the last achievements and implications for low carbon development. (n. d.). Retrieved October, 15, 2014, from : http://www.minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/2564/UKR_DIWECONTP1_Innovation.pdf.
7. Balatskyi K. & Rostovskyi A. (2007). Innovation-technology matrix of Russian regions. Society and economic, 2, 151.
8. Chesbro G. (2007). Open innovation. Moscow: Pokoleniye.
9. State of science and technology development, results of scientific, technical, innovation activity, transfer of technologies for 2012. (n. d.). Retrieved October, 15, 2014, from : http://www.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/_08%2007%202013.pdf.
10. State Statistics Committee of Ukraine. (n.d.). Retrieved October, 15, 2014, from : www.ukrstat.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції 16.09.2014 р.

Василь Федорович СЕМЕНОВ

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки та управління туризмом,
Одеський національний економічний університет
E-mail: semva@ukr.net

Анастасія Валеріївна ПАНДАС

здобувач,
Одеська державна академія будівництва та архітектури
E-mail: anastasypandas@mail.ru

КОМПЛЕКСНА РЕАЛІЗАЦІЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ПРОСТОРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСТА

Семенов, В. Ф. Комплексна реалізація можливостей просторового потенціалу міста [Текст] / Василь Федорович Семенов, Анастасія Валеріївна Пандас // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 99-104. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У роботі досліджено теоретичні аспекти поняття потенціал, види потенціалу та просторовий потенціал у контексті територіальних утворень, а саме - великих міст. Сьогодні великі міста є лідерами технічного прогресу, точками економічного зростання і від стратегії їх розвитку багато в чому залежать темпи приросту економіки країни. Саме тут, на рівні найбільших територіальних утворень, які несуть всю повноту відповідальності за вирішення соціально-економічних проблем території, формуються механізми ефективного використання потенціалу країни і умови економічного зростання. В роботі просторовий потенціал великого міста розглядається як багатоаспектне явище, яке поєднує в собі усе різноманіття видів потенціалу та містить: економічні ресурси соціально-економічного простору; інноваційні, інтеграційні та інформаційні процеси, підприємницьку активність, інтереси бізнес-спільноти та інших суб'єктів територіального утворення. Великі міста як особлива соціально-економічна система має великий потенціал розвитку, разом із певними можливостями та ресурсами, а саме економічними, соціальними, трудовими, інфраструктурними, інноваційними, які створюють серйозні передумови розвитку і не менш серйозні проблеми. Великі міста мають бути опорними точками соціально-економічного розвитку території країни. У наявності дефіцит знань про нові процеси у великих містах, таких, як зміна їхніх конфігурацій, автомобілізації, урбанізації, зміна економічної системи й ринку праці тощо. Старіння населення, міграції й зростання розмаїтості загострюють питання розвитку міст обласних центрів і їхніх приміських зон, тобто агломерацій. Без вивчення великих міст й особливостей використання їхнього просторового потенціалу неможливе стратегічне планування як їхнього розвитку, так і країни загалом. Проблематика використання просторового потенціалу в усьому розмаїтті її аспектів стосується практично всіх сторін життя великих міст, які дедалі більше стають основними учасниками конкурентних відносин й, у зв'язку з цим, має постійно перебувати в центрі уваги науковців.

Ключові слова: простір; потенціал; просторовий потенціал; територіальне утворення; агломерація; велике місто; соціально-економічний розвиток.

Vasyl Fedorovych SEMENOV

Doctor of Economics, Professor,
Department of Economics and Tourism Management,
Odessa National University of Economics
E-mail: semva@ukr.net

Anastasia Valeriyivna PANDAS

PhD Student,
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture
E-mail: anastasypandas@mail.ru

COMPLEX REALIZATION OF OPPORTUNITIES OF THE DIMENSIONAL POTENTIAL OF THE CITY

Abstract

In this paper, the theoretical aspects of the concept of potential, types of potential and dimensional potential in the context of territorial units, such as large cities, is considered. Nowadays, cities are leaders in technological progress, economic growth. The growth rate of the economy of the country mostly depends on the strategy development of big cities. They are the largest territorial entities that carry full responsibility for solving social and economic problems of the area. The mechanisms of effective potential usage and the economic growth conditions are formed in the big cities. In this paper, the dimensional potential of a big city is considered as a multidimensional phenomenon that combines the variety of types of building. It includes the economic resources, social and economic environment; innovation, integration and information processes, business activity, the interests of the business community and of other subjects of territorial entity. Large cities as a special socio-economic system have great potential for development, including some opportunities and resources, namely economic, social, labor, infrastructure, innovation, creating serious prerequisites for development, and equally serious problems. Large cities should be reference points of socio-economic development of the country. There is a lack of knowledge about new processes in large cities, especially of such things as change of their configurations, motorization, urbanization, changes in the economic system and the labor market and so on. Population aging, migration and increase of the diversity of cities exacerbate the development of regional centers of cities and their suburbs, ie agglomerations. Without studying of large cities and the features of usage of their spatial potential the strategic planning of their development and the country as a whole becomes impossible. The issue of using of dimensional potential in all its aspects relates to almost all aspects of life in big cities, which are increasingly becoming the main participants of competitive relations and, in this regard, has always be in center of attention of scientists.

Keywords: space; potential; space potential; territorial entity; agglomeration; a great city; socio-economic development.

JEL classification: O018, R320

Вступ

Вивчення й планування використання просторового потенціалу великих міст ускладнюється відсутністю єдиної методики дослідження, строкатістю трактування терміна, а також наростаючою відособленістю науки від практики управління містами. Тому досить актуальним питанням є вивчення просторового потенціалу, який розглядається як багатоаспектне явище, що з'єднує, переплітає, інтегрує та консолідує у собі усе розмаїття видів потенціалу з метою сталого розвитку. При значному інтересі й практичній значущості вивчення просторового потенціалу великого міста спостерігається дефіцит відповідних досліджень, які могли б стати надійним фундаментом для стратегічних управлінських рішень.

Теоретичним та методологічним аспектам просторового потенціалу територіальних утворень присвячені дослідження таких вчених, як М. М. Габрель, Л. В. Нікіфоров, Н. А. Шмелевой, Е. Н. Забарна та ін.

У сучасному суспільстві найбільш актуальною стає проблема підвищення конкурентоспроможності країни, регіону, міста, для чого необхідно формувати, ефективно використовувати та нарощувати просторовий потенціал, тобто: простір; природні ресурси; населення; виробничі та інноваційні можливості. Просторовий потенціал об'єднує всі ці складові і забезпечує комплексну реалізацію його можливостей. Він містить просторові характеристики території, наповненість території природними та рукотворними багатствами, реальний і можливий рівень їх використання, населення з його історичним

Мета статті

Необхідність і важливість розробки проблеми просторового потенціалу визначається її недостатньою вивченістю, це обґрунтовано зростаючою роллю просторового фактора в розвитку економічних і соціальних процесів.

Метою дослідження є:

- розглянути соціально-економічний зміст поняття «потенціал»;
- уточнити види потенціалу;
- визначити значення поняття «просторовий потенціал» як самостійної цінності, яка створює соціально-економічне середовище, що впливає на життєдіяльність і життєзабезпечення територіальної спільноти.

Виклад основного матеріалу дослідження

Поняття ефективного використання простору великого міста є фактичною реальністю і можливостями залучення потенціалу міської системи в процесі соціально-економічного розвитку. У дослідженнях багатьох фахівців просторовий потенціал розглядається як сукупність різного роду ресурсів, територій, виробничих сил, а саме - всього потенціалу міста, який утворює певну систему, яка складається з безлічі самостійних підсистем та має внутрішню структуру, характеристики та механізми управління.

За своєю сутністю поняття «потенціал» визначає стан і можливості розвитку господарських систем різного рівня та характеризується як сукупність засобів, запасів, джерел, тобто наявних резервів, які при певній правильній керуючій дії можуть бути трансформовані в наявні ресурси, що спрямовуються для досягнення певної мети, зокрема сталого розвитку, забезпечення довгострокового гідного рівня і якості життя населення.

За своїм змістом потенціал набуває як натурально-речової (сукупність ресурсів), так і вартісної форми. Згідно з вартісною формою потенціал дорівнює сумі основних виробничих фондів, матеріальних витрат, витрат живої праці та вартісної оцінки природних ресурсів. Приріст потенціалу здійснюється за рахунок кількісного зростання основних засобів, чисельності трудових ресурсів, а також інтенсивних факторів зростання національного доходу, поліпшення організації виробництва, управління, якості робіт тощо.

Проведене дослідження показало, що в сучасній економічній науці поняття природно-ресурсного, виробничого, трудового, інноваційного, економічного і соціального потенціалу достатньо вивчене.

Так, наприклад, Н. Ф. Реймерс [1, с. 375] узагальнюючи визначення природно-ресурсного потенціалу, виокремлює дві основні групи. Перша група - це та частина природних ресурсів, яка може бути реально залучена в господарську діяльність за певних технічних і соціально-економічних можливостей суспільства за умови збереження середовища життя людства. Друга - це сукупність природних ресурсів, умов і процесів, яка, з одного боку, є територіальною і ресурсною базою життєдіяльності суспільства, а з іншого - протистоїть йому як об'єкт антропогенного впливу. Ще можна сказати, що природні ресурси розглядаються як природні продуктивні сили і складові частини матеріальних ресурсів, які використовуються для виробництва товарів і послуг виробничого та невиробничого призначення. А також є елементами навколишнього природного середовища (місця проживання людини).

Такі дослідники, як Мішуров С. С., Щуков В. Н. [2, с. 19], до складу економічного потенціалу зараховують: природно-ресурсний або в більш широкому сенсі еколого-економічний потенціал; виробничий, разом з інвестиційним; трудовим, інноваційним та інтелектуальним потенціалом.

Спочатку в дослідженнях вчених розвинених країн трактування поняття «економічний потенціал» отримало розвиток тільки через ресурсний підхід: 1) потенціал є сукупністю ресурсів, втілених у вартісній формі (взаємовплив окремих ресурсів не враховувався); 2) потенціал є сукупністю ресурсів, здатних виробляти матеріальні блага. Цей метод можна назвати першим етапом дослідження економічного потенціалу. На другому етапі до нього зараховують сучасну систему машин та інші знаряддя праці, весь науковий і виробничий арсенал, трудові ресурси.

Проте нині наука на Заході до кінця не визначилася в структурних елементах економічного потенціалу. Немає чіткої градації за рівнями потенціалу: потенціал підприємства, компанії, території, країни. Вчені Західної Європи та країн Південно-Східної Азії недооцінюють вплив природно-ресурсного потенціалу на розмір загального потенціалу, у той час, як вчені країн, що розвиваються, переоцінюють його [3, с. 120].

В Україні згадки про поняття «економічний потенціал» датуються 70-ми роками XX століття. Однак це були дослідження здебільшого природно-ресурсної спрямованості, які визначали економічний потенціал як природні ресурси, трудові ресурси, їх кількісні і якісні характеристики, сукупність

виробничих потужностей промисловості, засоби виробництва, наявність транспортної інфраструктури, розвиток галузей невиробничої сфери, досягнення науково-технічного прогресу.

Б. М. Молчанов, Ф. М. Русінов, Д. К. Шевченко розглядають економічний потенціал ширше [4, с. 145]:

- точка зростання національного доходу й економічної потужності країни;
- підсумок динаміки зростання продуктивних сил;
- індекс найбільших галузевих виробничих можливостей підприємств, об'єднань і використання ресурсів;
- засіб задоволення потреб населення країни;
- головний індикатор динаміки національного багатства країни;
- ступінь раціональності виробництва матеріальних благ, використання ресурсів і національного багатства.

Загалом економічний потенціал є узагальнювальним показником, який характеризує сукупність можливостей з організації та розвитку економічної діяльності, продуктивних сил на певній території в межах наявних або можливих умов і обмежень законодавчого, фінансового, організаційно-технічного та територіально-галузевого характеру, на підставі яких можна судити про якісний зміст економічного розвитку.

Балацький О. Ф. [3, с. 121] визначав економічний потенціал у сфері матеріального виробництва і назвав його виробничий потенціал, який містить трудові та матеріальні ресурси, задіяні у виробничій діяльності. Тут виробничий потенціал визначається наявними виробничими ресурсами, використовуваними як у сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері для виробництва товарів і послуг як виробничого, так і невиробничого призначення. Змістом виробничого потенціалу території є задіяні і ті, які знаходяться в запасі, елементи основних фондів галузей виробничої та невиробничої сфер і елементи оборотних коштів сфери матеріального виробництва. Відмінною рисою виробничого потенціалу є те, що всі його елементи вироблені людиною і призначені для виробництва продукції і послуг у будь-якій сфері діяльності. Таке тлумачення виробничого потенціалу збігається з таким поняттям, як капітал – один зі складових елементів економічного потенціалу в ринковій економіці.

Трудовий потенціал визначається наявними трудовими ресурсами певної території, як зайнятими в народному господарстві, так і незайнятою їх частиною. При цьому розглядаються зайняті трудові ресурси у сфері матеріального виробництва і в невиробничій сфері як у державному, так і приватному секторах економіки [5,6]

Науково-технічний потенціал – це сукупність матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, які спрямовуються суспільством у сферу науково-технічного прогресу, а також ще нереалізовані результати функціонування цієї сфери, здатні забезпечити більш ефективне використання сукупної суспільної праці. [3, с. 129]

Інноваційний потенціал у загальному вигляді можна визначити як потенціал знань, отриманих у процесі реалізації науково-технічного потенціалу. Під інноваційним потенціалом слід розуміти сукупну здатність науково-технічних знань і практичного досвіду, якими володіє суспільство на певному етапі його розвитку, забезпечити найбільш повне використання ресурсів економічного потенціалу. При такому визначенні величина інноваційного потенціалу є продуктом реалізації науково-технічного потенціалу і одночасно входить у систему економічного. Носіями інноваційного потенціалу є інформаційні ресурси, репрезентовані науково-технічною інформацією у формі результатів фундаментальних досліджень, наукових відкриттів, винаходів, наукових і дослідно-конструкторських розробок.

Функціональна спрямованість інноваційного потенціалу полягає у створенні умов, за яких найбільш повно реалізуються інші потенціали – трудовий, інвестиційний, природно-ресурсний тощо. Більшість досліджень з інноваційної діяльності присвячені окремим стратегіям управління, економіці знань, іншим питанням про окремі шляхи розвитку нової економіки (В. М. Геець, П. В. Гудзь, Я. А. Жаліло, В. І. Нежиборець, С. І. Пирожков, В. Ф. Семенов, В. Р. Ткачук тощо). Водночас не розроблялися комплексні заходи щодо процесів формування та нарощення потенціалу регіонів і великих міст за трьома її складовими: потенціал знань, потенціал технологій, потенціал інформації. Постає питання активізації інноваційної діяльності, налагодження ефективної інституційної взаємодії, визначення стратегій розвитку для великих міст залежно від їхнього потенціалу, пошуку раціональної структури інвестицій у кількісне та якісне зростання. Відповідно до вищевикладеного просторовий потенціал міста розглядається як: економічні ресурси соціально-економічного простору; інноваційні, інтеграційні та інформаційні процеси; підприємницька активність; інтереси бізнес-спільноти та інших суб'єктів соціально-економічного простору. Увагу на просторові процеси різних територіальних утворень стали звертати недавно, зацікавлення викликало видання книги Масакіси Фудзита, Пола Кругмана і Ентоні Венаблса «Просторова економіка» в 1999 році [7]. Це сприяло відродженню інтересу до

просторових аспектів економічного розвитку, країн, регіонів, міст. Останнім часом різними фахівцями стало застосовуватися поняття «просторовий потенціал». Останній досліджувався в працях М. М. Габреля, Е. Н. Забарної, Л. В. Нікіфорова, Н. А. Шмелевої та ін., які вважають, що просторовий потенціал є вирішальним фактором, який забезпечує реалізацію всіх ресурсних, природних, економічних, соціальних, екологічних, національних та інших можливостей територій. За своєю суттю просторовий потенціал містить різноманітні характеристики територій, її наповненість природними і рукотворними багатствами, реальний і можливий рівні їх використання; населення з його історичним досвідом, традиціями та іншими цивілізаційними рисам; ступінь економічної, поселенської освоєності територій; фактичний і необхідний рівень цілісності територій; економічні, інфраструктурні, соціально-культурні та адміністративно-управлінські зв'язки; геополітичне та гео економічне розташування регіону.

Просторовий потенціал міста – це ресурсні характеристики векторів міського простору, які можуть бути використані для досягнення ефективності та гармонійного розвитку міських систем. [8, с. 16]. За колишніх часів економіка спиралася на індустріалізацію країни, й тому цінувалися, насамперед, території, які володіли ресурсним потенціалом, придатним для видобутку сировини, розвитку сировинних галузей промисловості. Такі території інтенсивно розвивалися, проте їх розвиток мав односторонній характер, просторовий потенціал використовувався неефективно, і це йшло на шкоду розвитку його соціальних і структурних складових регіонів і великих міст. Вочевидь, що в сучасних умовах просторовий потенціал територій великих міст слід трактувати як сукупність ресурсів, господарські можливості територіальної економіки, а також відповідної спільноти, котра використовує простір. Особливе місце щодо цього мають міста – обласні центри, які виступають у ролі полюсів чи локомотивів зростання для всієї підконтрольної їм території і за рахунок «ефекту захоплення» утворюють зони розвитку. Одна з основних проблем господарювання у великих містах – необхідність конкурувати за основні ресурси розвитку. Перемога або поразка у конкурентній боротьбі відображається на рівні соціально-економічного й просторового розвитку великих міст. Таким чином, просторовий розвиток міста варто розглядати як багатоаспектне явище, сукупність економічного, соціального, виробничого, промислового та інших потенціалів міста, що з'єднує, переплітає, інтегрує і водночас протиставляє один одному природні та суспільні, об'єктивні та суб'єктивні аспекти розвитку, тобто спонукає до конкуренції й перерозподілу функцій між містами різного ієрархічного рівня. Набуття або втрата містом певних функцій призводить до трансформації внутрішньоміської просторової структури. В умовах ринку одним з факторів, які визначають закономірності трансформації внутрішньоміського просторового потенціалу, стає конкуренція за певні ділянки міської території. Інтенсивність конкуренції на цьому рівні нерівномірна. Вона має диференційований характер і залежить від функціонально-планувальних рішень, прийнятих при проектуванні певного міста. В основу функціонально-планувальних рішень повинна бути покладена система функціонального зонування, заснована на поділі міського простору залежно від основних форм життєдіяльності населення (праця, побут і відпочинок).

Висновки та перспективи подальших розвідок

Базовими в філософській та економічній науках є поняття простору і потенціалу, кожне з яких становить ніби достатньо вивчене складне явище. Однак практично не розглядаються питання просторового потенціалу великих міст, стан ресурсних можливостей, розміщення продуктивних сил та визначення пріоритетних територій розвитку, закономірності просторового розвитку конкурентних відносин в умовах ринкової трансформації міських територій. Для України питання просторового розвитку великих міст і їхніх агломерацій особливо актуальне й значуще в контексті постіндустріальної, несировинної моделі економічного зростання й в умовах скорочення населення країни.

Список літератури

1. Реймерс, Н. Ф. Природопользование: Словарь-справочник [Текст] / Н. Ф. Реймерс. – М. : Мысль, 1990. – 637 с.
2. Мишуrow, С. С. Основы регионалистики [Текст] / С. С. Мишуrow, В. Н. Щуков. – Ивановo, 2003. – 75 с.
3. Экономический потенциал административных и производственных систем [Текст] : монография / Под общей ред. О. Ф. Балацкого. – Сумы. : ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.
4. Молчанов, Б. М., Экономический потенциал развитого социализма [Текст] / Б. М. Молчанов, Ф. М. Русинов, Д. К. Шевченко. – М. : Экономика, 1982. – 277 с.
5. Жулавский, А. Ю. Экономическая оценка трудового потенциала региона [Текст] / А. Ю. Жулавский, И. О. Джаин // Вісник Сумського державного університету. – 1998. – № 3(11). – С. 113-120;
6. Джаин, И. О. Оценка трудового потенциала [Текст] : монография / И. О. Джаин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 250 с.
7. Krugman, P. The Spatial Economy, Cities, Region and International Trade [Text] / Masahisa Fujita, Paul Krugman, Anthony J. Venables. – Cambridge. : MIT Press, 1999. – 367 p.

-
8. Габрель, М. М. Просторова організація містобудівних систем [Текст] / М. М. Габрель. Інститут регіональних досліджень НАН України. – К. : Видавничий дім А. С. С., 2004. – 400 с.

References

1. Reimers, N. F. (1990). *Nature*. – Moscow: Mysl.
2. Myshurov, S. S., & Shykov, V. N. (2003). *Osnovy regionalistiki*. – Ivanovo.
3. Balatsky, O. F. (2006). *The economic potential of administrative and production systems*. – Sumy: University Book.
4. Molchanov, B. M., Rusinov, F. M., Shevchenko, D. K. (1982). *The economic potential of developed socialism*. – Moscow: Economy.
5. Zulawski, A. Y., & Jain, I. O. (1998). *Economic evaluation of the labor potential of the region*. *News of Sumy state university*, 3 (11), 113-120.
6. Jain, I. O. (2002). *Evaluation of labor potential*. – Sumy: University Book.
7. Fujita, M., Krugman, P., Venables, A. (1999). *The Spatial Economy, Cities, Region and International Trade*. – Cambridge: MIT Press.
8. Habrel, M. M. (2004). *Spatial organization of urban systems*. –Kyiv: ACC Publishing House.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2014 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 311.17:336.221.262

Юлія Іванівна БОЙКО

кандидат економічних наук,
викладач кафедри аудиту, ревізії та аналізу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: chornenka86@gmail.com

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ОБСЯГ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ

Бойко, Ю. І. Статистичний аналіз впливу соціально-економічних процесів на обсяг податкових надходжень до бюджету [Текст] / Юлія Іванівна Бойко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 105-111. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Статтю присвячено дослідженню залежності обсягу податкових надходжень до бюджету від основних макроекономічних показників. Обґрунтовано важливість здійснення усебічного статистичного аналізу сфери оподаткування. Його результати утворюють інформаційну базу для розрахунку податкових надходжень до бюджету на перспективу, що виступає запорукою успішного функціонування економіки країни. Проведено оцінку взаємозв'язку основних показників регіонального розвитку (обсяг ВРП, кількість платників податків) та обсягу податкових надходжень до бюджету. Для цього запропоновано використовувати метод статистичних рівнянь залежностей. Визначено можливості методу статистичних рівнянь залежностей при проведенні статистичного аналізу взаємозв'язків між показниками. Здійснено його адаптацію шляхом розрахунку одночинникових та багаточинникових рівнянь залежностей. Одночинникові рівняння вказують на наявність зв'язку між аналізованими процесами, його характер та стійкість. Багаточинникові рівняння визначають частку впливу кожного із аналізованих чинників на результативну ознаку. Отримані результати підтверджуються фактичними даними, що дає підстави стверджувати про дієвість методу статистичних рівнянь залежностей при проведенні статистичного аналізу взаємозв'язків між показниками.

Ключові слова: багаточинникова залежність; одночинникова залежність; метод статистичних рівнянь залежностей; оцінка взаємозв'язку; стійкість зв'язку; фактори впливу на обсяг податкових надходжень.

Yulia Ivanivna BOYKO

PhD in Economics,
Lecturer,
Department of Auditing, Revision and Analysis,
Ternopil National Economic University
E-mail: Chornenka86@gmail.com

STATISTICAL ANALYSIS OF INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC PROCESSES ON TAX REVENUES TO THE BUDGET

Abstract

The article deals with the dependence of tax revenues on the major macroeconomic indicators. The importance of a comprehensive statistical analysis of taxation is proved. Its results form the knowledge base for the calculation of tax revenue in the future, serving as the key to the successful functioning of the economy. The evaluation of the

© Юлія Іванівна Бойко, 2014

relationship of basic indicators of regional development (volume of GRP, the number of taxpayers) and the value of tax revenue are conducted. In order to do the previous things the author has proposed to use the method of equations of statistical dependencies. Capabilities of the method of statistical equations of dependencies during the statistical analysis of the relationship between indicators are defined. The adaptation of this method is conducted with the help of calculation of univariate and multivariate equations of the relationships. Univariate equations indicate a connection between the analyzed processes, its character and resilience. The share of influence of each of the analyzed factors on the effective feature is determined with the help of multivariate equations. These results are confirmed by the actual data. It gives grounds to confirm the validity of the method of statistical dependences while conducting the statistical analysis of the relationship between indicators.

Keywords: *assessment of the relationship; factors of impacts on the tax revenue; method of statistical equations of dependencies; multivariate dependence; univariate dependence; stability of communication.*

JEL classification: C10, H21

Вступ

Потреба у зіставленні складних соціально-економічних процесів виникає кожного разу при прийнятті управлінських рішень. Встановлення взаємозв'язків є передумовою ефективного управління, що забезпечується шляхом оцінки та прогнозування впливу основних чинників на зміну досліджуваного явища. Результати аналізу тенденцій у минулому виступають базою розрахунків на перспективу та вказують на необхідність коригування поточних процесів.

Проблемами податкового планування і прогнозування займалися О. Башуцька, О. Безгубенко, Ю. Воробйов, Е. Дуплинская, Ю. Іванов, А. Кізима, Г. Котіна, А. Крисоватий та інші [1-8]. Багато вчених-економістів досліджували податкові надходження, систему оподаткування за допомогою статистичних методів. Теоретичне обґрунтування актуальних питань податкової статистики висвітлено у працях О. Амоші, В. Вишневського, В. Вікрі, С. Герасименка, А. Головача, Р. Даймонда, А. Єріної, Д. Журавського, В. Захожая, Д. Міррліса, Р. Моторина, В. Навроцького, Н. Парфенцевої, А. Ревенка, В. Рябушкіна, В. Федосова, А. Чугаєва, А. Шустікова та інших. Віддаючи належне напрацюванням у цьому напрямку, варто зазначити і те, що необхідним є поповнення статистичного інструментарію аналізу процесу оподаткування. Корисною у цьому напрямі є оцінка взаємозв'язку основних показників регіонального розвитку та обсягу податкових надходжень до бюджету на основі застосування методу статистичних рівнянь залежностей.

Мета статті

Метою статті є адаптація методу статистичних рівнянь залежностей до аналізу впливу факторів на обсяг сплати податкових надходжень до бюджету, що дасть змогу оцінити можливі варіанти розвитку подій.

Виклад основного матеріалу дослідження

Оцінка взаємозв'язку основних макроекономічних показників та обсягу податкових надходжень, що дає уявлення про наявність зв'язку між показниками, характер цього зв'язку та частку впливу кожного із факторів на результат, є важливою складовою статистичного аналізу процесу оподаткування. Здійснюючи моніторинг платників податків та процесу оподаткування, податкові органи не проводять моніторинг економічного середовища. Аналіз податкових надходжень до бюджету необхідно проводити на основі системного підходу до усестороннього аналізу суті цього процесу, не залишаючи без уваги стан податкового потенціалу конкретної території, що вказує на резерви залучення додаткових коштів до місцевих бюджетів.

На сьогоднішній день оцінка стану оподаткування зазвичай зводиться до визначення рівня виконання планових завдань. Для уряду України річні планові показники податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів мають важливе значення, адже вони є основою визначення рівня податкових надходжень. Міжнародна практика вказує на їх корисність як засобу оцінювання ефективності роботи та стимулювання лише у короткостроковому періоді.

Рівень фактичної сплати податків (виконання планових завдань) визначається відношенням фактичних податкових надходжень до планових податкових надходжень.

Для того, щоб визначити потенційно можливий рівень податкових надходжень, необхідно врахувати потенціал території у конкретний період часу. При цьому відкидаються усі нераціональні податкові пільги, недоїмки, можливості ухиляння від сплати податків через недосконале законодавство. Аналітичний інструментарій доцільно доповнити коефіцієнтом резерву збільшення планових податкових надходжень. Він визначається шляхом відношення фактичного рівня сплати податків до

потенційного [5, с. 188-190].

Оберненим показником до коефіцієнта резерву збільшення планових податкових надходжень є коефіцієнт податкового оптимуму.

Розмір податкових надходжень до бюджету на територіальному рівні визначає величина валового регіонального продукту (ВРП) та кількість платників податків. Проаналізуємо їх динаміку в 2006 – 2011 рр. (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка рівня ВРП, кількості платників податків та податкових надходжень за 2006-2011 рр*.

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Податкові надходження, млн. грн.	715,37	936,79	1247,64	1160,35	1353,84	1562,94
Плановий рівень податкових надходжень, млн. грн.	691,88	906,33	1188,06	1244,11	1387,34	1510,77
Кількість платників	53577	57932	62111	59737	60110	59342
ВРП, млн. грн.	6452	8276	10618	11173	12726	16294
Темпи зростання податкових надходжень	-	1,31	1,33	0,93	1,17	1,15
Темпи зростання планового рівня податкових надходжень	-	1,31	1,31	1,05	1,12	1,09
Темп зростання кількості платників податків	-	1,08	1,07	0,96	1,01	0,99
Темп росту ВРП	-	1,28	1,28	1,05	1,14	1,28
Темпи приросту планового рівня податкових надходжень		0,31	0,31	0,05	0,12	0,09
Темп приросту податкових надходжень	-	0,31	0,33	-0,07	0,17	0,15
Темп приросту кількості платників податків		0,08	0,07	-0,04	0,01	-0,01
Темп приросту ВРП	-	0,28	0,28	0,05	0,14	0,28

**Розраховано на основі даних Головного управління статистики у Тернопільській області*

Темп зростання податкових надходжень у 2007 та 2008 роках дещо перевищував темп зростання ВРП. Значний спад зазначених показників спостерігався у кризовий 2009 рік. Однак у 2011 році темп зростання ВРП повернувся до рівня 2008 року, поступово збільшувався і темп зростання податкових надходжень.

Застосування статистичних методів та їх комп'ютеризації для кількісної оцінки взаємозв'язку соціально-економічних показників значно підвищує роль аналітичних розрахунків. Тому для визначення залежностей між величиною ВРП, кількістю платників податків та розміром податкових надходжень використаємо програмне забезпечення оцінки взаємозв'язків економічних явищ методом статистичних рівнянь залежностей [8, с. 46 - 85]. Вихідні дані наведено у таблиці 1.

Визначити чинники, які впливають на розвиток результативної ознаки, дають змогу розраховані розміри відхилень одночинникових коефіцієнтів порівняння чинникових ознак. На стійкість зв'язку вказує коефіцієнт стійкості зв'язку. Нормативні розрахунки проводять лише за наявності стійкої залежності (значення коефіцієнта стійкості зв'язку у межах від 0,7 до 1,0).

Функція, яка найкраще підходить для проведення подальших розрахунків, виділяється зеленим кольором. Ті функції, які також можуть бути відібрані, – жовтим кольором, а ті, які не підходять, – червоним.

За допомогою використання програмного забезпечення оцінки взаємозв'язків економічних явищ методом статистичних рівнянь залежностей визначимо функцію, яка найкраще відображає залежність між величиною ВРП та обсягом податкових надходжень.

	чинник	результат				
min	6452	715,3672				
max	16294	1562,9439				
Параметри та критерії одночинникової залежності						
№ П/П	Рівняння залежності	Показник				
		параметр залежності	коефіцієнт стійкості зв'язку	коефіцієнт кореляції	індекс кореляції	сума відхилень
		b	K	r	R	$ y_i - y_x $
1	лінійна ЛПЗ №1	0,902597	0,877	0,99	0,99	329,681
2	лінійна ЛПЗ №2	0,776667	0,863	0,99	0,99	328,517
3	лінійна ЛОЗ №1	1,897608	стійкого зв'язку немає	0,48	-	2533,06
4	лінійна ЛОЗ №2	0,369421	стійкого зв'язку немає	0,36	-	2621
5	парабола	0,776667	0,863	0,99	0,99	328,517
6	обернена парабола	0,902597	0,877	0,99	0,99	329,681
7	гіпербола ГПЗ №1	11355,71	0,893	0,99	0,99	286,17
8	гіпербола ГПЗ №2	6643,125	0,875	0,99	0,99	299,556
9	гіпербола ГОЗ №1	16230,97	стійкого зв'язку немає	0,35	-	3111,95
10	гіпербола ГОЗ №2	4647,744	стійкого зв'язку немає	0,45	-	2451,18
11	логічна ЛОГПЗ №1	8,71485	0,931	1	1	339,507
12	логічна ЛОГПЗ №2	7,214852	0,878	0,99	0,99	223,963
13	логічна ЛОГОЗ №1	12,45633	стійкого зв'язку немає	0,41	-	5983,44
14	логічна ЛОГОЗ №2	5,047743	стійкого зв'язку немає	0,33	-	2505,9

Одночинникове рівняння залежності має наступний вигляд:

$$y_x = \frac{1}{\frac{1}{y_{\max}} + bd \frac{1}{x_i} - \frac{1}{x_{\max}}} \quad (1)$$

де $y_{\max}$ - максимальне значення результативної ознаки;

b – параметр одночинникової залежності;

d – символ відхилень коефіцієнтів порівняння чинникової ознаки;

x_i - значення чинника;

$x_{\max}$ - максимальне значення чинникової ознаки.

Параметр залежності b визначається за формулою:

$$b = \frac{\sum \left(1 - \frac{y_i}{y_{\max}} \right)}{\sum \left(1 - \frac{x_i}{x_{\max}} \right)} \quad (2)$$

На стійкість зв'язку вказує коефіцієнт стійкості:

$$K = 1 - \frac{\sum |d_y - bd_x|}{\sum d_y} \quad (3)$$

де d_y - розмір відхилень коефіцієнтів порівняння емпіричних значень результативної ознаки;

bd_x - розмір відхилень коефіцієнтів порівняння теоретичних значень результативної ознаки.

Із збільшенням розміру відхилень коефіцієнта порівняння ВРП від його максимального значення величина податкових надходжень підвищується.

Коефіцієнт стійкості зв'язку становить 0,8781, що свідчить про високий рівень стійкого зв'язку.

Аналогічні розрахунки проведемо і для визначення наявності зв'язку між такими показниками, як кількість платників податків та величина податкових надходжень.

Одночинникове рівняння залежності:

$$y_x = y_{\min} \left(1 + bd \frac{1}{x_{\min}} \frac{1}{x_i} \right) \quad (4)$$

	чинник	результат					
min	53577	715,3672					
max	62111	1562,9439					
Параметри та критерії одночинникової залежності							
№ П/П	Рівняння залежності	Показник					
		параметр залежності	коефіцієнт стійкості зв'язку	коефіцієнт кореляції	індекс кореляції	сума відхилень	
		b	K	r	R	y _i - y _x	
1	лінійна ЛПЗ №1	6,414372	0,678	0,94	0,94	865,556	
2	лінійна ЛПЗ №2	4,804572	стійкого зв'язку немає	0,91	0,9	1103,57	
3	лінійна ЛОЗ №1	11,73888	стійкого зв'язку немає	0,42	-	2994,83	
4	лінійна ЛОЗ №2	2,62532	стійкого зв'язку немає	0,54	0,39	2280,4	
5	парабола	8,206637	стійкого зв'язку немає	0,89	0,83	1363,41	
6	обернена парабола	6,414372	0,678	0,94	0,94	865,556	
7	гіпербола ГПЗ №1	385544,9	0,682	0,94	0,94	852,902	
8	гіпербола ГПЗ №2	271720,2	стійкого зв'язку немає	0,91	0,89	1158,17	
9	гіпербола ГОЗ №1	663886,5	стійкого зв'язку немає	0,39	-	3096,2	
10	гіпербола ГОЗ №2	157798,6	стійкого зв'язку немає	0,55	0,4	2255,36	
11	логічна ЛОГПЗ №1	295,8835	0,805	0,98	0,97	946,857	
12	логічна ЛОГПЗ №2	295,1052	0,663	0,95	0,95	946,241	
13	логічна ЛОГОЗ №1	509,4946	стійкого зв'язку немає	0,41	-	12346,5	
14	логічна ЛОГОЗ №2	171,3792	стійкого зв'язку немає	0,4	-	2349,09	

Коефіцієнт стійкості зв'язку між кількістю платників податків та обсягом податкових надходжень становить 0,682 (середній ступінь стійкого впливу).

Рівень стійкості зв'язку між розраховуваними показниками вказує на можливість забезпечення достовірності аналітичних розрахунків.

Параметри одночинникових рівнянь залежностей описують зміну розміру відхилень коефіцієнтів порівняння величини податкових надходжень при зміні розміру відхилень коефіцієнтів порівняння чинникових ознак на одиницю. Ступінь впливу кожного із чинників на результативну ознаку обчислюється за допомогою рівнянь багаточинникової залежності.

Враховуючи пряму залежність між чинниками та результативною ознакою, застосуємо для розрахунків рівняння багаточинникової прямої залежності, яке має вигляд:

$$y_{xz} = y_{\min} \left[1 + B \left(d \frac{x_i}{x_{\min}} - 1 + d \frac{z_i}{z_{\min}} - 1 \right) \right] \quad (5)$$

де B – сукупний параметр багаточинникової залежності.

Рівняння багаточинникової залежності буде наступним:

$$y_{xz} = 715,37 \left[1 - 0,791256 \left(d \frac{x_i}{x_{\min}} - 1 + d \frac{z_i}{z_{\min}} - 1 \right) \right]$$

	ВРП	Кількість платників	Обсяг податкових надходжень			
min	6452,00	53577,00	715,37			
max	16294,00	62111,00	1562,94			
Параметри та критерії множинної залежності						
№ з/п	Рівняння залежності	Показник				
		параметр залежності	коефіцієнт стійкості зв'язку	коефіцієнт кореляції	індекс кореляції	сума відхилень
		B	K	r	R	y - y _{sz}
1	МЛПЗ №1	0,791256	0,917	1	1	222,094
2	М_Об. парабола	0,791256	0,917	1	1	222,094
3	МГПЗ №1	11030,8086	0,891	0,99	0,99	292,368
4	МЛОГПЗ №1	8,46551	0,938	1	1	301,137
5	МЛОГПЗ №2	7,04267	0,879	0,99	0,99	229,592

За допомогою параметрів багаточинникового рівняння залежності визначимо частку впливу ВРП та кількості платників податків на обсяг податкових надходжень до бюджету. Розрахунок проведемо за формулою:

$$\Delta_{x_i} = \frac{\sum d_{x_i}}{\sum d_{i_{xi}}} \times 100 \quad (6)$$

де Δ_{x_i} - частка впливу окремого чинника на результативну ознаку;

$\sum d_{x_i}$ - сума відхилень коефіцієнтів порівняння окремого чинника;

$\sum d_{i_{xi}}$ - сума відхилень коефіцієнтів порівняння усіх чинників.

Результати розрахунків засвідчують, що за значенням частки впливу обраних для розрахунків чинників на обсяг податкових надходжень більшою мірою впливає величина ВРП (таблиця 2).

Таблиця 2. Частка впливу на результативну ознаку внесених до розрахунку чинників

	ВРП	Кількість платників
Частка впливу, %:	87,66	12,34

Підтвердження отриманих результатів отримаємо, проаналізувавши наведені у таблиці 1 вихідні дані. Протягом досліджуваного періоду спостерігається зростання обсягу ВРП та податкових надходжень до бюджету (виняток становить кризовий 2009 рік, коли обсяг податкових надходжень знизився, порівняно із попереднім роком). Кількість платників зростала до 2008 року, а в наступні періоди ці значення були нижчими. Така ситуація пояснює те, що на обсяг податкових надходжень кількість платників впливає меншою мірою, ніж результат їх господарської діяльності.

Використання методу статистичних рівнянь залежностей дає можливість розрахувати нормативні соціально-економічні показники. Визначення взаємовпливу показників здійснюється за наступними напрямками:

- визначення нормативного значення результативної ознаки за зміни чинникових на зазначену величину;
- розрахунок необхідної зміни рівнів чинникових ознак для забезпечення зміни результативної ознаки на будь-яку величину;
- визначення ступеня інтенсивності використання чинникових ознак.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Використання прийомів статистичного аналізу для оцінки взаємозв'язку основних показників регіонального розвитку та впливу чинникових ознак на обсяг податкових надходжень до бюджету є хорошою інформаційною базою для підвищення рівня їх інтенсивного використання у формуванні надходжень податкових платежів до бюджетів усіх рівнів, виявлення негативних тенденцій та вживання превентивних заходів з метою їх запобігання, коригування поточної економічної ситуації у бажаному

напрямі. На основі таких розрахунків визначаються планові показники соціально-економічного розвитку.

Список літератури

1. Башуцька, О. С. Податкове планування та прогнозування в системі податково-бюджетного регулювання [Текст] / О. С. Башуцька // Наука й економіка. – 2010. – №1 (17). – С. 7 – 10.
2. Безгубенко, О. Ю. Прогнозування у податковому менеджменті [Текст] / О. Ю. Безгубенко // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 33 – 38.
3. Воробйов, Ю. М. Прогнозування податкових надходжень в контексті Податкового кодексу України [Текст] / Ю. М. Воробйов // Митна безпека. Серія: Економіка. – 2010. – №8. – С. 13 – 23.
4. Дуплинская, Е. Б. Совершенствование системы прогнозирования бюджетно-налоговых доходов [Текст] / Е. Б. Дуплинская // Финансы и кредит. – 2007. – № 31. – С. 33 – 40.
5. Кізима, А. Я. Планування та прогнозування податкових надходжень [Текст] : навч. посіб. / А. Я. Кізима. – Тернопіль: Воля, 2005. – 248 с.
6. Кізима, А. Я. Податкове прогнозування: суть та визначальні риси [Текст] / А. Я. Кізима // Наукові записки Тернопільського педагогічного університету ім. В. Гнатюка. – 2005. – № 19. – С. 162 – 166.
7. Котіна, Г. М. Оцінка впливу факторів ризику в прогнозуванні податкових надходжень / Г. М. Котіна // Економіка та держава. – 2011. – №3. – С. 84-88.
8. Кулинич, Р. О. Статистична оцінка чинників соціально-економічного розвитку [Текст] / Р. О. Кулинич. – К. : Знання, 2007. – 311 с.

References

1. Bashutska, O. S. (2010). Tax planning and forecasting in the system of fiscal adjustment [Podatkove planuvannia ta prohnozyvannia v sustemi podatkovu-biudzhethnoho rehuliuвання]. Science and Economics.
2. Bezhubenko, O. Y. (2003). Prediction in tax management [Prohnozuvannia u podatkovomu menedzhmentі]. Finance of Ukraine.
3. Vorobiov, Y. M. (2010). Prediction of tax revenue in the context of the Tax Code of Ukraine [Prohnozuvannia podatkovykh nadkhodzhen v konteksti Podatkovooho kodeksu Ukrainy]. Customs security. Series: Economics.
4. Duplinskaia, E. B. Improving the system of forecasting the budget - tax revenues [Sovershenstvovaniie systemy prohnozirovaniia biudzhethno-nalohovykh dokhodov]. Finance and credit.
5. Kizyma, A. Y. (2005). Planning and forecasting tax revenue [Planuvannia ta prohnozuvannia podatkovykh nadhodzhen]. Ternopil: Liberty.
6. Kizyma, A. Y. (2005). Tax forecasting: the essence and defining features [Podatkove prohnozuvannia: sut ta vyznachalni rysy]. Scientific Notes Ternopil Pedagogical University named after V. Hnatiuk.
7. Kotina, H. M. (2011). Assessing the impact of risk factors in predicting tax revenue [Otsinka vplyvu faktoriv ryzyku v prohnozuvanni podatkovykh nadkhodzhen]. Economy and State.
8. Kulynych, R. O. (2007). Statistical evaluation factors of socio-economic development [Statystychna otsinka chynnykiv sotsialno-ekonomichnoho rozvytku]. Kyiv: Knowledge.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2014 р.

Віра Петрівна БРАТЮК

кандидат економічних наук, доцент,
Мукачівський державний університет

Катерина Юріївна БАЙСА

Мукачівський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ, ПРИЙНЯТИМИ НА СТРАХУВАННЯ

Братюк, В. П. Особливості процесу управління ризиками, прийнятими на страхування [Текст] / Віра Петрівна Братюк, Катерина Юріївна Байса // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 112-119. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Сукупність заходів, пов'язаних із управлінням страховими ризиками, охоплює широке коло завдань, які реалізуються на усіх етапах здійснення страхової діяльності: починаючи від прийняття ризиків на страхування, їх контролю протягом дії договорів страхування до виплати страхових відшкодувань у разі настання страхової події. Наявність ризику передбачає здійснення антиризикової діяльності, основними формами якої є компенсація, репресія, превенція. Антиризикова діяльність реалізується у страховому захисті за допомогою створення та використання відповідних страхових фондів. Ризики будь-яких видів піддаються управлінню, що дозволяє певною мірою передбачити їхні наслідки, а відтак - і фінансові витрати для відшкодування збитків. З метою управління відбором ризиків страхові компанії використовують систему управління ризиками, яка містить низку різноманітних заходів організаційно-фінансового характеру, що дозволяє певною мірою передбачити їхні наслідки та розмір збитку, який потрібно відшкодувати. При цьому провідна роль в управлінні страховими ризиками має надаватися методам фінансування ризиків, спрямованим на формування достатніх за обсягами джерел їх покриття. Такий ефект забезпечують система андерайтингу та комплекс заходів ризик-менеджменту з управління ризиками, що прийняті на страхування. Крім того, важливість використання ризик-менеджменту у вітчизняній практиці зазначено як один з перспективних напрямів розвитку вітчизняного страхового ринку. Стаття присвячена вивченню особливостей, які пов'язані з управлінням страховими ризиками. Визначено основні етапи управління ризиками, що приймаються на страхування, та їх місце в загальній стратегії діяльності страхової компанії. Проведено дослідження основних методів управління страховими ризиками залежно від особливостей формування фінансових джерел їх покриття. Крім того, було окреслено необхідність використання системи ризик-менеджменту як сучасного напрямку в управлінні страховими ризиками.

Ключові слова: страховий ризик; управління страховими ризиками; ризик-менеджмент; страхові резерви; перестрахування; андерайтинг.

Vira Petrivna BRATYUK

PhD in Economics, Associate Professor,
Mukachevo State University

Kateryna Yuriyivna BAISA

Mukachevo State University

FEATURES OF MANAGEMENT RISKS PROCESS, ACCEPTED ON INSURANCE

Abstract

The set of activities, which relate to the management of insurance risk, covers a wide range of tasks that are implemented at all stages of the insurance activities. That is, starting from acceptance of risks on the insurance, their control over the insurance contract period, up to payment of insurance claims if of the insurance event becomes real. The presence of risk involves anti crisis activity. Its main forms are the compensation, repression, prevention. Anti crisis activity should be implemented in insurance protection through the creation and use of appropriate insurance funds. The risks of any kinds are subjected to the management. It allows to predict their consequences, and, therefore, financial costs for compensation. In order to manage selection of risks of insurance companies the risk management system can be used. It includes a number of different measures of organizational and financial nature, allowing to predict their consequences and the amount of damage that should be compensated. The leading role in the management of insurance risks should be given to the methods of risks financing which attempt to form sufficient sources of covering. This effect is provided by underwriting system and a set of measures of risk management from risk management. In addition, the importance of risk management usage in domestic practice is marked as one of the promising areas of the domestic insurance market. The article is devoted to the study of features which relate to the management of insurance risks. The main stages of risk management are determined. Their place in the overall strategy of the insurance company is shown. A study of the main methods of management of insurance risk, depending on the characteristics of the formation of financial sources to cover them has been carried out. In addition, it has been outlined the need for risk management system usage as a modern trend in insurance risk management.

Keywords: insurance risk, insurance risks management; risk-management, insurance reserves; reinsurance; underwriting.

JEL classification: D810, G220

Вступ

Перехід до ринкової економіки, економічні перетворення в Україні створили середовище, в якому виник інтерес до такої категорії, як ризик, а теоретичне обґрунтування цього поняття, розкриття природи його появи, класифікації та розробки системи заходів попередження або мінімізації його негативних наслідків не тільки отримали свій подальший розвиток, але й стали важливим інструментом ринкової економіки.

Ризик є передумовою виникнення страхових відносин, без нього не існує страхування, бо без ризику немає страхового інтересу. А відбір ризиків на страхування є чи не одним з основних завдань, яке покладено на менеджмент страхової компанії.

Особливе місце в системі ризик-менеджменту страхових компаній займає управління ризиками, що приймаються за договорами страхування, – страховими ризиками. Від ефективності управління цією групою ризиків залежить спроможність страхових компаній вчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання, а також забезпечувати необхідний рівень рентабельності страхової діяльності.

Таким чином, необхідність управління ризиками з метою забезпечення стабільності власної діяльності та задоволення потреб страхувальників щодо виконання зобов'язань є пріоритетним стратегічним завданням страхової компанії.

Деякі теоретичні засади та практичні аспекти управління ризиками у страхуванні знайшли своє відображення у роботах таких вітчизняних дослідників, як В. Д. Базилевич, І. О. Бланк, М. С. Клапків, О. В. Козьменко, С. С. Осадець, Т. А. Ротова, К. В. Шелехов та інші. Проте аналіз рівня дослідженості цієї теми показує, що окремі аспекти управління страховими ризиками, зокрема їх мінімізація, до сьогодні залишаються невирішеними. Саме тому виникає об'єктивна необхідність у подальшому вивченні та обґрунтуванні окремих питань, які стосуються окресленої нами теми.

Мета та завдання статті

Мета статті – розкриття особливостей управління прийнятими на страхування ризиками, а також визначення можливостей мінімізації страхових ризиків за допомогою застосування основних методів управління страховими ризиками.

Виклад основного матеріалу дослідження

Перш за все слід зауважити, що страховий ризик - це певна подія, в разі настання якої проводиться страхування. Вона має ознаки ймовірності та випадковості. Страхується той ризик, за яким можна оцінити ймовірність страхового випадку, визначити розмір збитку й обчислити ціну страхової послуги та можливу частку страхового відшкодування.

Ефективне управління ризиками в процесі діяльності страхових компаній передбачає систематизацію причин їх виникнення з подальшою класифікацією ризиків у страховій діяльності (табл. 1). За таким підходом причини ризику у діяльності страхових структур поділяються на внутрішні і зовнішні.

Внутрішні причини – це ті фактори ризику, які походять із внутрішнього середовища функціонування страховика і на які страхова компанія має безпосередній вплив. До таких чинників належать умисні чи неумисні помилки працівників компанії: андеррайтерів, актуаріїв, аварійних комісарів, страхових агентів тощо. Неправильно розрахований страховий ризик, опрацьована статистика щодо вірогідності настання страхової події закладають помилки у подальші розрахунки та спричиняють виникнення різноманітних фінансових ризиків. Неточності, допущені при оцінюванні рівня страхового ризику, який бере на себе компанія, призводять до того, що сформовані нею страхові резерви можуть виявитись у майбутньому неадекватними взятим на себе зобов'язанням.

Зовнішні фактори ризику є незалежними або майже незалежними від діяльності страхової компанії. Їх вплив страховику складніше попередньо виявити та проконтролювати. Зовнішні ризикові чинники представлені діями конкурентів, ділових партнерів-перестраховиків та страхувальників, страхових посередників; законодавчими, політичними змінами, несприятливими чинниками в інших сегментах фінансового ринку, зокрема банківського та інвестиційного.

Таблиця 1. Основні причини та види ризиків у страховій діяльності [3]

Причини виникнення ризиків	Види ризиків у діяльності страховика
Внутрішні причини	
Недостатність страхових резервів компанії для виконання нею договірних зобов'язань перед страхувальниками	Ризик банкрутства Ризик неплатоспроможності
Помилки в актуарних розрахунках	Ризик неадекватності страхових платежів страхового ризику
Умисні або неумисні помилки працівників компанії	Ризик підвищення страхових виплат та збитковості роботи компанії
Зовнішні причини	
Незаконні дії страхувальників	Ризик підвищення страхових виплат та збитковості роботи компанії
Надійність перестраховиків	Ризик невиконання страхових зобов'язань перестраховиками
Дії конкурентів, посилення конкурентної боротьби	Ризик неконкурентоспроможності страховика
Зміни в оподаткуванні страхової діяльності	Податковий ризик

Однак етапу прийняття ризику на страхування передуює процес андерайтингу.

У страхуванні андерайтинг - комплексна діяльність страховика з ідентифікації, аналізу, оцінки ризиків та визначення можливості страхування, вибору оптимального страхового покриття, перевірки відповідності ризиків збалансованості страхового портфеля.

Вітчизняні страховики самостійно збирають інформацію про всі попередні схожі ситуації, з'ясовують причини ризику, які зіставляють із відомостями, що є у конкретному випадку. У світовій практиці страховики формують бібліотеки договорів і страхових випадків, які слугують джерелом інформації при прийнятті рішень андерайтерами.

Основним завданням андерайтингу є відбір ризиків для формування збалансованого й рентабельного страхового портфеля компанії. Саме на основі андерайтингу приймається рішення про прийняття ризику на страхування [10].

Управління ризиками у страхуванні відрізняється від управління ризиками в інших сферах бізнесу,

що зумовлено специфічністю діяльності.

Загалом управління ризиками - це сукупність процесів, які пов'язані з ідентифікацією, аналізом ризиків і прийняттям рішення, що містить максимізацію позитивних і мінімізацію негативних наслідків настання ризикових подій. Процес управління ризиками при обґрунтуванні господарських рішень передбачає виконання таких процедур: планування управління ризиками; ідентифікацію ризиків; якісну оцінку ризиків; кількісну оцінку; планування реагування на ризики та моніторинг і контроль ризиків.

Страхова компанія має постійно стежити за зміною ризику в тих чи інших галузях (сферах), вести відповідний статистичний облік, аналізувати й обробляти інформацію. З цієї метою страхові компанії використовують систему управління ризиками, яка містить низку різноманітних заходів організаційно-фінансового характеру, що дозволяє певною мірою передбачити їхні наслідки та розмір збитку, який потрібно відшкодувати.

У західній страховій практиці управління ризиком визначається як "ризик-менеджмент", під яким розуміють сукупність послідовних заходів антикризової діяльності, застосування яких має комплексний, системний характер і базується на застосуванні стандартних прийомів управління ризиком.

Ризик-менеджмент - це сукупність послідовних заходів антиризикової діяльності, застосування яких має комплексний, системний характер і є фактором підвищення надійності захисту від настання страхових випадків. Він базується на знанні стандартних прийомів управління ризиком, умінні швидко і правильно оцінити конкретну економічну ситуацію.

Ризик-менеджмент вважається найбільш ефективною системою управління ризиками, яка охоплює три послідовні етапи:

- аналіз ризику;
- контроль за ризиком;
- фінансування ризику [6].

Аналіз ризику — комплексна діагностика ризиків за допомогою різних методів: емпіричного, статистичного, спостереження, документального обліку та інших.

Контроль за ризиком — призначений для часткового або повного усунення ризиків при оптимальному співвідношенні різних способів: усунення ризику, зменшення, локалізації або поділу. Ризик можна контролювати ще до самої події.

Фінансування ризику проводиться за рахунок створення страхових фондів, які формуються для здійснення виплат при настанні страхових випадків. Наслідки останніх виступають як знищення або часткове пошкодження об'єкта страхування. Через це головним завданням страхової компанії є сформувати страховий фонд, який був би достатнім для виплати страхових сум і страхового відшкодування [6].

Таким чином, з урахуванням специфіки страхової діяльності, пов'язаної з перерозподілом ризиків, застосування загальних методів управління ризиками та організація процесу ризик-менеджменту в страхових компаніях має низку особливостей (рис. 1).

Загалом у процесі управління страховими ризиками можна сформувати два основні блоки управлінських заходів стосовно впливу на страхові ризики.

Перший блок містить сукупність підготовчих дій, пов'язаних із визначенням загальної мети страхової діяльності конкретного страховика, зокрема встановлення переліку ризиків, які можуть бути взяті на страхування, розробку і затвердження у Держфінпослуг правил страхування під кожен із таких ризиків та формування типових договорів страхування (страхових полісів).

Одним із найважливіших завдань підготовчого етапу управління страховими ризиками є встановлення обґрунтованих розмірів страхових тарифів. Ключова роль тарифної політики в аспекті управління страховими ризиками полягає у формуванні фінансового забезпечення страхової компанії загалом та створенні необхідних обсягів резервних фондів зокрема, що можуть бути використані для покриття збитків при настанні страхових подій.

Обчислення розмірів страхових тарифів здійснюється у страхуванні на основі застосування методу актуарних розрахунків. Здійснення останніх передбачає формування калькуляції собівартості страхової послуги, визначення розміру страхового ризику та частки витрат на ведення страхової справи [7].

Іншим важливим інструментом регулювання рівня збитків страховика від настання страхових подій є встановлення верхньої межі (ліміту) відповідальності страхової компанії. Ця межа визначається встановленою в договорі страхування страховою сумою – сумою коштів, у межах якої страхова компанія зобов'язується здійснити сплату при настанні страхового випадку.

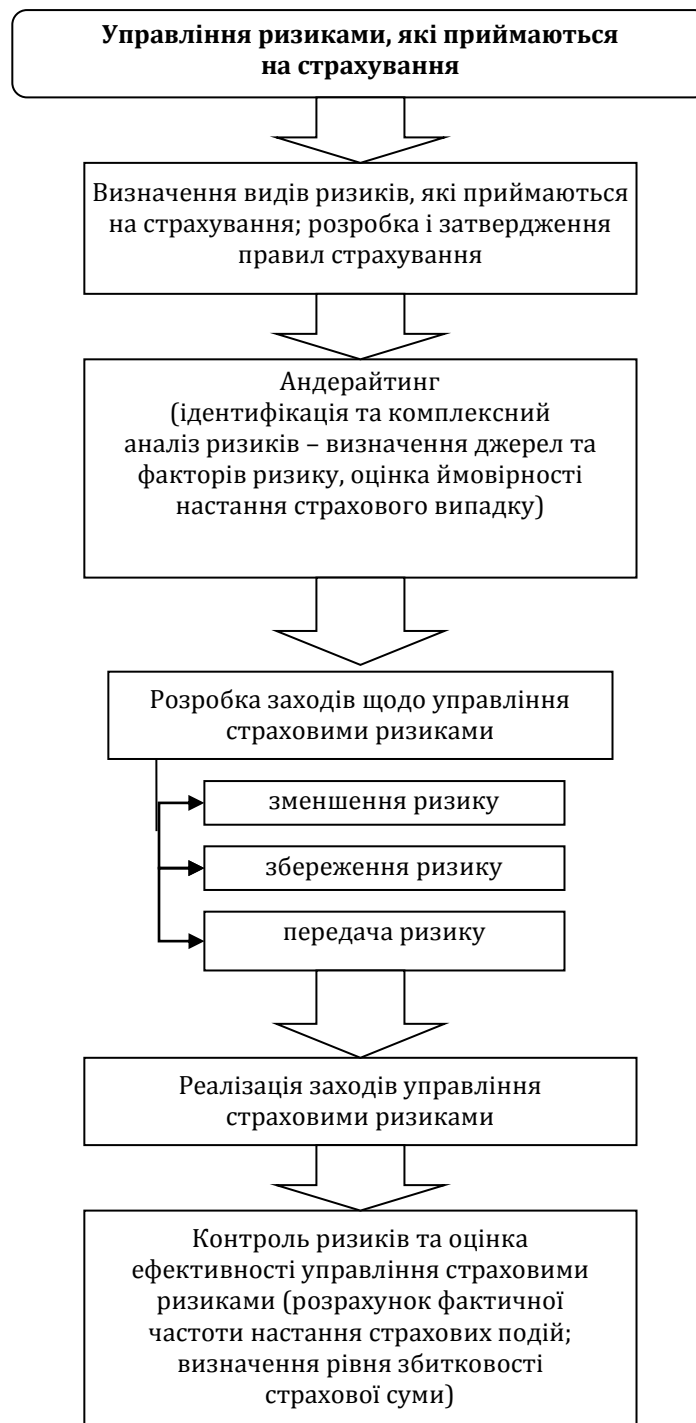


Рис. 1. Порядок управління ризиками, які приймаються на страхування, у співвідношенні із загальними етапами ризик-менеджменту[8]

Також одним із методів обмеження відповідальності страховика за переданими йому на страхування ризиками є встановлення франшизи – особливої умови у договорі страхування, що визначає певну частину збитку, яка не буде відшкодовуватися страховиком у разі настання страхового випадку.

Другий блок управлінських заходів безпосередньо пов'язаний з вибором та реалізацією методів впливу на ризики, прийнятих страховиком за договорами страхування (рис. 2).

Одним із методів зменшення страхових ризиків на цьому етапі є проведення превентивних заходів.

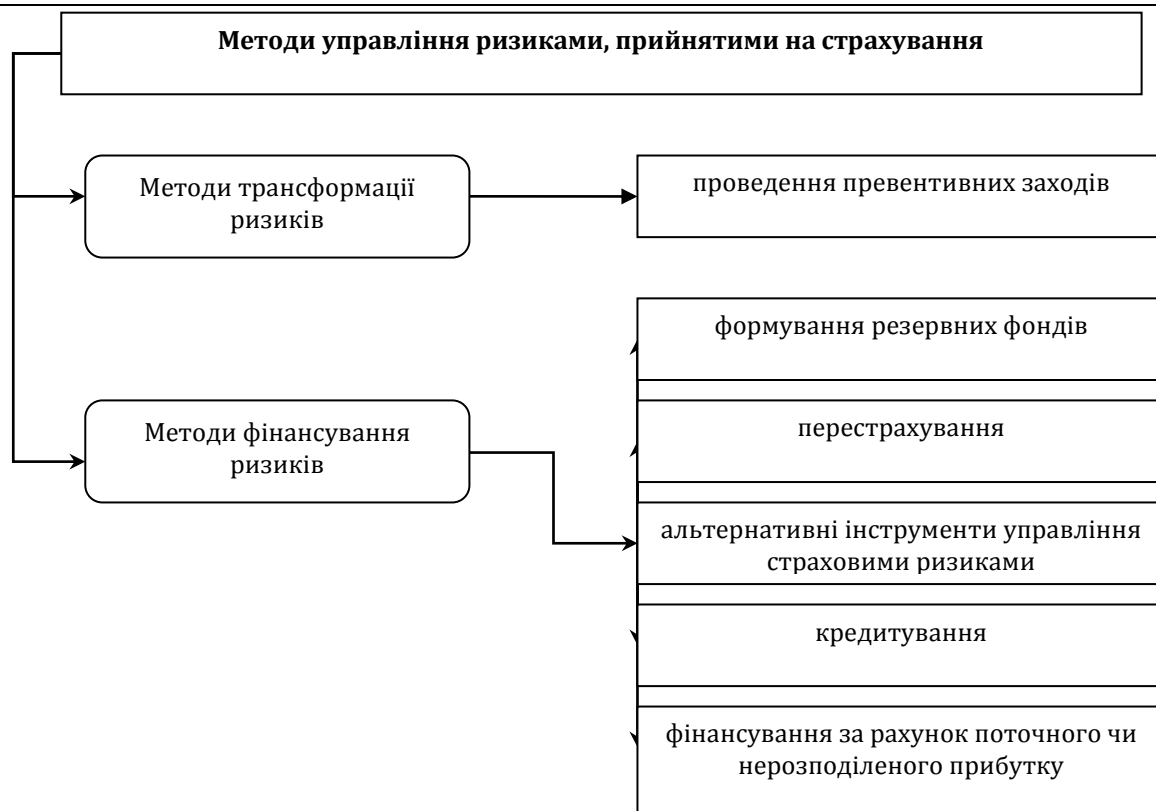


Рис. 2. Методи управління страховими ризиками [4]

Варто також зазначити, що в управлінні страховими ризиками надзвичайно важливим є фінансовий аспект, який передбачає визначення та формування фінансових джерел покриття потенційних чи фактичних збитків від реалізації прийнятих на страхування ризиків.

У загальній теорії ризик-менеджменту методи фінансування ризиків містять 3 основні групи: самострахування, кредитування і передача ризику. Використання кожного із названих методів у діяльності страхових компаній має свої особливості. Так основним фінансовим джерелом покриття збитків, завданих настанням страхових випадків, за ризиками, що залишаються на власному утриманні страхової компанії, є кошти страхових резервів [2].

Залучення кредитних ресурсів для відшкодування збитків від реалізації страхових ризиків з точки зору страхової компанії є небажаним явищем, оскільки збільшує фінансові витрати страховика та негативно впливає на фінансовий результат діяльності компанії. Виникнення потреби у позикових фінансових ресурсах для покриття поточних зобов'язань страховика може свідчити також про наявність недоліків у тарифній політиці або політиці управління резервами страхової компанії.

Максимальний обсяг відповідальності страхової компанії за прийнятими ризиками, який вона здатна покрити за рахунок власних джерел фінансових ресурсів, є лімітом власного утримання страховика. При визначенні розміру цього показника страхові компанії повинні враховувати низку факторів, основними серед яких є: типи ризиків, прийнятих на страхування, та характеристика їх територіального розташування; обсяги власних фінансових ресурсів страхової компанії і отриманих нею страхових премій; рівень витрат, пов'язаних із обслуговуванням ведення договорів страхування тощо [6].

Однак щодо частки власного утримання страховика існують деякі законодавчі обмеження. Так Законом України «Про страхування» визначено обов'язковість перестраховування тих страхових ризиків, для яких страхова сума, встановлена за окремим предметом договору страхування, перевищує 10 % від суми сплаченого статутного капіталу, вільних та страхових резервів страхової компанії [1].

Основним джерелом відшкодування збитків від настання ризиків, залишених на власному утриманні страхової компанії, є сформовані страхові резерви. Вони становлять фонди фінансових ресурсів, створювані страховими компаніями з метою забезпечення гарантій виплат страхових відшкодувань та страхових сум.

Відповідно до законодавства страхові резерви містять дві основні групи, а саме: резерви зі страхування життя та резерви з ризикових видів страхування (технічні резерви). Такий поділ зумовлений наявністю окремих відмінностей у порядку формування і використання технічних та математичних резервів, а також різним характером ризиків у страхуванні життя та у ризикових видах

страхування.

Основними видами резервів, які створюються компаніями зі страхування життя, є резерви довгострокових зобов'язань та резерви належних виплат страхових сум. Що стосується технічних резервів страхових компаній, то до їх складу відносяться: резерви премій, резерви збитків, а також додаткові резерви страховика.

Частка страхових ризиків, що перевищує ліміт власного утримання страховика, може передаватися у перестраховування іншим страховим (перестраховим) компаніям. Перестраховування як метод управління страховими ризиками є передаванням страховою компанією (цедентом) ризику виконання частини своїх зобов'язань перед страхувальником іншій страховій компанії – перестраховику (цесіонеру). При цьому разом із переданою часткою страхового ризику страхова компанія сплачує перестраховику узгоджену частину страхових премій, отриманих за відповідними договорами страхування. Цесіонер бере на себе зобов'язання відшкодувати цеденту визначену договором перестраховування суму в разі настання страхового випадку [8].

Перестраховування є традиційним та найбільш застосовуваним методом передачі страхових ризиків. Ефективність здійснення перестрахових операцій певним чином залежить від розвиненості ділових зв'язків і співробітництва між страховими та перестраховими компаніями.

У процесі перерозподілу страхових ризиків, особливо що стосується катастрофічних та масових, важливу роль відіграють також страхові та перестрахові пули. Основними їх функціями є консолідація фінансових ресурсів, забезпечення фінансової стійкості страхових компаній – учасників пулу та гарантування виконання їх зобов'язань перед страхувальниками за визначеними катастрофічними, значними чи унікальними ризиками (ядерними, авіаційними, екологічними, каско морських суден тощо) [9].

Варто зазначити, що в практиці зарубіжних страхових компаній, окрім традиційного перестраховування, використовуються також альтернативні інструменти передачі страхових ризиків, які забезпечують формування фінансових джерел їх покриття безпосередньо за допомогою механізмів фондового ринку. Виникнення альтернативних інструментів передачі страхових ризиків було пов'язано з необхідністю пошуку додаткових джерел фінансування катастрофічних ризиків, для покриття яких обсягів страхового і перестрахового ринків є недостатніми [11].

Кінцевим етапом управління страховими ризиками є оцінка ефективності проведених заходів впливу на ризики, зокрема розраховується низка показників, які характеризують частоту настання страхових випадків та частку виплачених страхових відшкодувань у загальному обсязі страхової суми.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, сукупність заходів, які пов'язані з управлінням страховими ризиками, охоплює широке коло завдань, що реалізуються на усіх етапах здійснення страхової діяльності: починаючи від прийняття ризиків на страхування, їх контролю протягом дії договорів страхування до виплати страхових відшкодувань у разі настання страхової події.

Наявність ризику передбачає здійснення антиризикової діяльності, основними формами якої є компенсація, репресія, превенція. Антиризикова діяльність реалізується у страховому захисті за допомогою створення та використання відповідних страхових фондів.

Ризики будь-яких видів підлягають управлінню, що дозволяє певною мірою передбачити їхні наслідки, а відтак - і фінансові витрати для відшкодування збитків.

З метою управління відбором ризиків страхові компанії використовують систему управління ризиками, яка містить низку різноманітних заходів організаційно-фінансового характеру, що дозволяє певною мірою передбачити їхні наслідки та розмір збитку, який потрібно відшкодувати. При цьому провідна роль в управлінні страховими ризиками має надаватися методам фінансування ризиків, спрямованим на формування достатніх за обсягами джерел їх покриття.

Такий ефект забезпечують система андерайтингу та комплекс заходів ризик-менеджменту з управління ризиками, що прийняті на страхування. Крім того, важливість використання ризик-менеджменту у вітчизняній практиці зазначено як один з перспективних напрямів розвитку вітчизняного страхового ринку.

Список літератури

1. Про страхування [Електронний ресурс] : закон України від 07 березня 1996 р. № 85/96-ВР. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Базилевич, В. Д. Страхування [Текст] : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
3. Вовчак, О. Д. Страхування [Текст] : навч. посіб. / О. Д. Вовчак. — Л. : Новий Світ-2008. — 480с.

-
4. Вовчак, О. Д. Страхова справа [Електронний ресурс] / О. Д. Вовчак. - Режим доступу: http://libfree.com/103095550_strahova_sprava_upravlinnya_strahovimi_rizikami.html.
 5. Заруба, О. Д. Страхова справа [Текст] : підручник / О. Д. Заруба. — К. : Т-во "Знання"; КОО, 2008. — 321 с.
 6. Мних, М. В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика [Текст] / М. В. Мних. — К. : Знання України, 2010. — 284 с.
 7. Пікус, Р. В. Управління фінансовими ризиками [Текст] : навч. посіб. / Р. В. Пікус. — К. : Знання, 2010. — 598 с.
 8. Ткаченко, Н. В. Ризики діяльності страхових компаній: теоретичний аспект [Текст] / Н. В. Ткаченко // Фінанси України. — 2010. - №7.
 9. Страхування [Текст] : підручник / За ред. Т. А. Федорової — 3-е вид., перероб. и доп. — М. : Магістр, 2009. — 1006 с.
 10. Страхування. Андерайтинг та його завдання- 2011. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://insins.net/insurance-services>.
 11. Cummins, J. D. Convergence of Insurance and Financial Markets: Hybrid and Securitized Risk-Transfer Solutions [Текст] / J. David Cummins, Mary A. Weiss // The Journal of Risk and Insurance. — 2009. — № 3. — с. 493–545.

References

1. Pro strahuvannya: the law of Ukraine od 07 Bereznev 1996 p. Number 85/96-BP. (1996). Retrieved October 07, 2014, from <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Bazilevich, V. D. (2008). Strahuvannya. Kyiv: Knowledge.
3. Vovchak, O. D. (2008). Strahuvannya. Lviv: Novi Svit.
4. Vovchak, O. D. (n.d.). Strakhova sprava. Retrieved October 07, 2014, from http://libfree.com/103095550_strahova_sprava_upravlinnya_strahovimi_rizikami.html.
5. Zaruba, O. D. (2008). Strakhova sprava. Kyiv: Knowledge.
6. Mnyh, M. V. (2010). Strahuvannya in Ukraini: Suchasna teoriya i practyka. Kyiv: Knowledge of Ukraine.
7. Pikus, R. V. (2010). Upravlinnya finansovymy ryzykamy. Kyiv: Knowledge.
8. Tkachenko, N. V. (2010). Ryzyky diyalnosti strahovyh kompaniy: theoretychnyy aspect. Finansi Ukraine, 7.
9. Fedorova, T. A. (2009). Strahuvannya. Moskwa: Magistr.
10. Strahuvannya. Underwriting that yogo zavdannya-2011. (2011). Retrieved October 07, 2014, from <http://insins.net/insurance-services>.
11. Cummins, J. D., Weiss, M. A. (2009). Convergence of Insurance and Financial Markets: Hybrid and Securitized Risk-Transfer Solutions. The Journal of Risk and Insurance, 3, 493-545.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2014 р.

Руслан Євгенійович ВОЛОЩУК

викладач кафедри фінансів і кредиту,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету
E-mail: rv72_vin@ukr.net

**АДМІНІСТРУВАННЯ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ
БЮДЖЕТУ ДЕРЖАВИ**

Волощук, Р. Є. Адміністрування непрямих податків у контексті формування доходів бюджету держави [Текст] / Руслан Євгенійович Волощук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 120-131. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Багаторічна практика застосування непрямих податків в Україні засвідчила, що цей вид оподаткування добре забезпечує державні потреби і необхідний як основне і найбільш стабільне доходне джерело бюджету. Непряме оподаткування використовується як механізм дії на суспільне виробництво, як чинник, що визначає рівень і якість споживання. Але з точки зору інтересів суб'єктів господарювання непрямі податки відволікають істотні ресурси з їх обороту та постійно критикуються через зайву фіскальність, невідпрацьованість податкової бази й високі ставки. У зв'язку з цим особливої актуальності набув подальший розвиток питань адміністрування непрямих податків у межах бюджетно-податкового механізму, аналіз заходів із планування і прогнозування, збору непрямих податків та забезпечення їх своєчасного надходження до відповідних бюджетів. Предметом дослідження стали економічні відносини держави та суб'єктів господарювання, що виникають у процесі адміністрування непрямих податків та їх надходження до бюджету держави. Мета дослідження полягала в обґрунтуванні взаємозв'язку та оцінці взаємозалежності між адмініструванням непрямих податків і формуванням доходів бюджету держави. Специфіка наукових завдань, що становлять предмет дослідження, вимагала використання комплексу спеціальних методів, застосування яких допомогло проаналізувати стан адміністрування непрямих податків в Україні та визначити їх вплив на формування доходів зведеного бюджету України. У результаті дослідження визначено, що на збільшення надходжень непрямих податків до бюджету держави у 2006-2013 роках здійснювали позитивний вплив такі фактори, як поліпшення загальноекономічної ситуації, поліпшення податкового адміністрування, підвищення ефективності збору податків, зростання продукції промислового виробництва. Негативний вплив чинило збільшення частки чистого експорту у ВВП, зменшення наявних грошових доходів населення, і, як наслідок, зниження споживання. Встановлено, що податкова система України значною мірою є чинником зниження рівня економічного зростання та надходжень до бюджету держави, а чинна система адміністрування непрямих податків не здатна повною мірою унеможливити ухилення від їх сплати.

Ключові слова: адміністрування; непрямі податки; доходи бюджету; податок на додану вартість; акцизний податок; ввізне та вивізне мито.

Ruslan Evgeniyovych VOLOSHCHUK

Lecturer,
Department of Finance and Credit,
Vinnytsya Educational and Scientific Institute of Economy
Ternopil National Economic University
E-mail: rv72_vin@ukr.net

**ADMINISTRATION OF INDIRECT TAXES IN THE CONTEXT OF FORMING OF STATE
BUDGET REVENUES**

Abstract

Long-term practice of indirect taxes in Ukraine showed that this type of tax is good for public needs. Indirect taxes are recognized as the primary and the most stable budget revenue source. Indirect taxation is used as a effective mechanism on social production and as a factor of determination of the level and quality of consumption. But in terms of the interests of businesses indirect taxes divert significant resources from their turnover and are constantly criticized because of excessive fiskal meaning, lack of perfection of tax base and high interest rates. In this regard, the following questions have become very actual, that is, the further development of the administration of indirect taxes within the fiscal mechanism, analysis of activities of planning and forecasting, collection of indirect taxes and ensuring of their timely state budget revenues. The economic relationships between the state and businesses, that arise in the process of administration of indirect taxes and their revenues to the state budget, have become the subject of the research. The aim of the study is to justify and evaluate the relationship of interdependence between the administration of indirect taxes and the formation of the state budget revenues. The specificity of scientific problems, that make the object of a study, has required the use of special methods complex, the use of which has helped to analyze the administration of indirect taxes in Ukraine and to determine their impact on the revenues of the consolidated budget of Ukraine. In the course of the study it has been determined that the increase in indirect tax revenues to the state budget in the years 2006-2013 has been performed positively affected by such factors as improvement of the business climate, improvement of tax administration, improvement of the efficiency of tax collection, increase of industrial production. The negative impact has been produced by the increase in the share of exports in GDP, reduction of available cash income and, consequently, reduce of consumption. It has been established that the tax system of Ukraine is largely a factor of reducing of economic growth and revenue of the state. The current system of administration of indirect taxes is not able to fully prevent from evasion of payment.

Keywords: administration; indirect taxes; budget revenues; Value Added Tax; excise tax; import and export duties.

JEL classification: H600, H710, H720

Вступ

У сучасних умовах податки необхідні державі для реалізації притаманних їй функцій з метою задоволення суспільних потреб. Від своєчасності та повноти надходжень до бюджету залежатиме й ефективність функціонування податкової системи загалом. Оскільки ж оподаткування апіорі не може бути автоматичним процесом, а потребує організаційно-управлінського втручання, то можемо стверджувати про безпосередність зв'язку між цими надходженнями та адмініструванням податків.

У формуванні доходів держави визначальну роль відіграє напрям адміністрування непрямих податків, оскільки саме завдяки йому забезпечується в середньому 40 % загальних доходів Зведеного бюджету України. Водночас непрямі податки вважаються одними з найважливіших і найскладніших податків, що існують у вітчизняній податковій системі. Тому детальний аналіз їхнього адміністрування та надходження до бюджету мають важливе значення як для платників податків, так і для держави в особі її виконавчих органів.

Слід зауважити, що питанням, пов'язаним з непрямими податками, присвячували свої праці такі вітчизняні науковці та практики, як М. Александрова, О. Данилов., В. Кміть., П. Кулик, В. Мельник, О. Сотніченко, О. Червінська та ін. Проте проблема наповнення непрямими податками бюджету держави повною мірою актуальна і сьогодні, оскільки багато питань щодо адміністрування й фіскальної ефективності ПДВ, акцизного податку та мита залишаються невирішеними.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є розгляд окремих аспектів адміністрування непрямих податків у взаємозв'язку із формуванням доходів бюджету держави та оцінка впливу адміністрування непрямих податків на формування бюджетних доходів. Основними завданнями є здійснення аналізу надходжень непрямих податків до бюджету держави та виявлення факторів, які негативно впливають на наповнення бюджету від ПДВ, акцизного податку та мита.

Виклад основного матеріалу дослідження

Зведений бюджет України формується в основному за допомогою прямих і непрямих податків. Співвідношення прямого і непрямих оподаткування безпосередньо відображає рівень розвитку національної економіки, оскільки стягнення непрямих податків у країнах з ринковою економікою, що знаходиться на стадії становлення, є більш доцільним завдяки ефективності адміністрування, а зменшення обсягу прямого оподаткування відбувається внаслідок зниження загального рівня добробуту населення, збільшення кількості збиткових і нерентабельних суб'єктів господарювання.

Дослідження податкових надходжень за формою оподаткування показало, що протягом 2006-2013 рр.

непрямі податки демонстрували дещо вищу фіскальну ефективність порівняно з прямими. Перші забезпечували від 36,3 % до 44,11 % загального обсягу доходів зведеного бюджету, тоді як прямі – від 32,97 % до 39,87 % (рис. 1). Виняток у цій тенденції становив лише 2007 рік, коли прямі податки у доходах зведеного бюджету переважали над непрямими на 0,73 %.

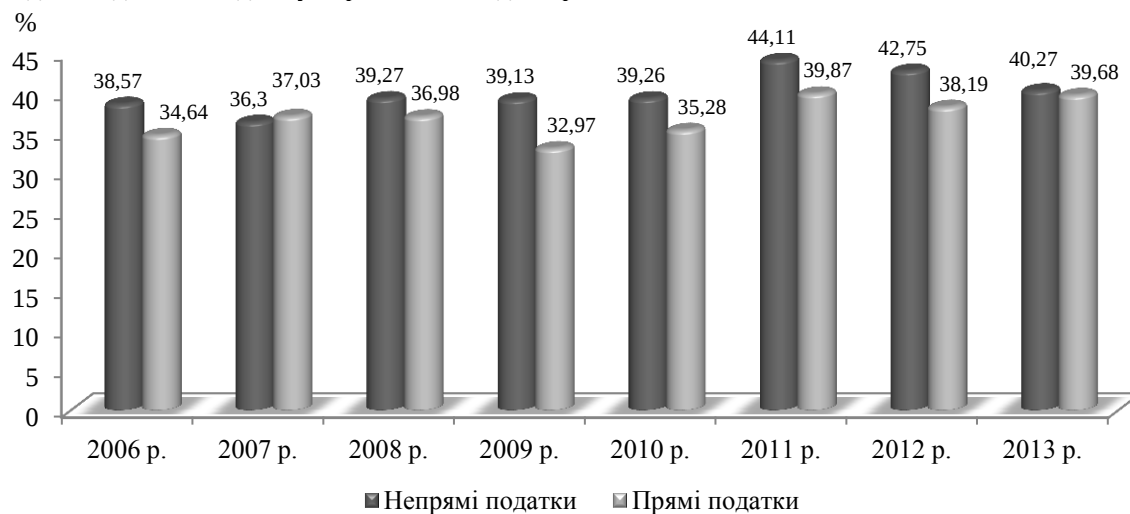


Рис. 1. Динаміка питомої ваги непрямих та прямих податків у доходах зведеного бюджету України протягом 2006-2013 років*

* Розраховано та складено автором на основі [1].

Слід зазначити, що адміністрування непрямих податків, на відміну від управління процесом справляння прямих, передбачає низку додаткових процедур (зокрема в частині обліку платників, подання звітності, маркування підакцизної продукції тощо), наявність яких призводить до його більшої складності та витратності [2, с. 15]. Проте без цього неможливо отримувати очікувані фіскальні ефекти від адміністрування ПДВ, акцизного податку і мита до бюджету держави.

Поглиблений аналіз у розрізі видів непрямих податків свідчить, що основним з них з позиції бюджетоутворення був податок на додану вартість. Загалом цей податок відіграє ключову роль у процесі формування доходів зведеного бюджету держави, оскільки є найменш схильним до кон'юнктурних коливань світових цін на сировину й енергоносії порівняно з іншими бюджетотвірними податками, та здатен забезпечувати стабільність усієї системи державних фінансів у довгостроковій перспективі. При цьому він залишається одним із найпроблемніших податків у вітчизняній податковій системі. Значні витрати держави і платників податків, пов'язані з адмініструванням ПДВ, проблеми, що виникають при його відшкодуванні з бюджету, використання різних схем незаконної мінімізації податку і навіть прямого незаконного субсидування з бюджету є актуальними питаннями, пов'язаними з функціонуванням ПДВ.

У 2006-2013 років ПДВ забезпечував у середньому 29,6 % від загального обсягу доходів зведеного бюджету України та не мав стійкої тенденції до зростання / зменшення (рис. 2).

За даними рис. 2 видно, що протягом 2006-2013 років найменший темп приросту надходжень ПДВ до зведеного бюджету України спостерігався у 2009 і 2013 роках – -8,13 % і -7,60 % порівняно з попередніми роками відповідно. У 2009 році найголовнішим фактором зменшення надходжень ПДВ стало скорочення обсягів виробництва і споживання внаслідок фінансово-економічної кризи. Навіть завдяки накопиченню протягом 2009 року залишків невідшкодованого платникам ПДВ, що зумовило збільшення доходів загального фонду державного бюджету на 9 млрд грн, ситуацію виправити не вдалося. У 2013 році основними факторами зменшення надходжень ПДВ з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) стали уповільнення соціально-економічного розвитку держави та дефляція, а надходжень ПДВ з ввезених на територію України товарів (робіт, послуг) – уповільнення темпів зростання національної економіки, що призвело до значного скорочення обсягу імпорту товарів та послуг.

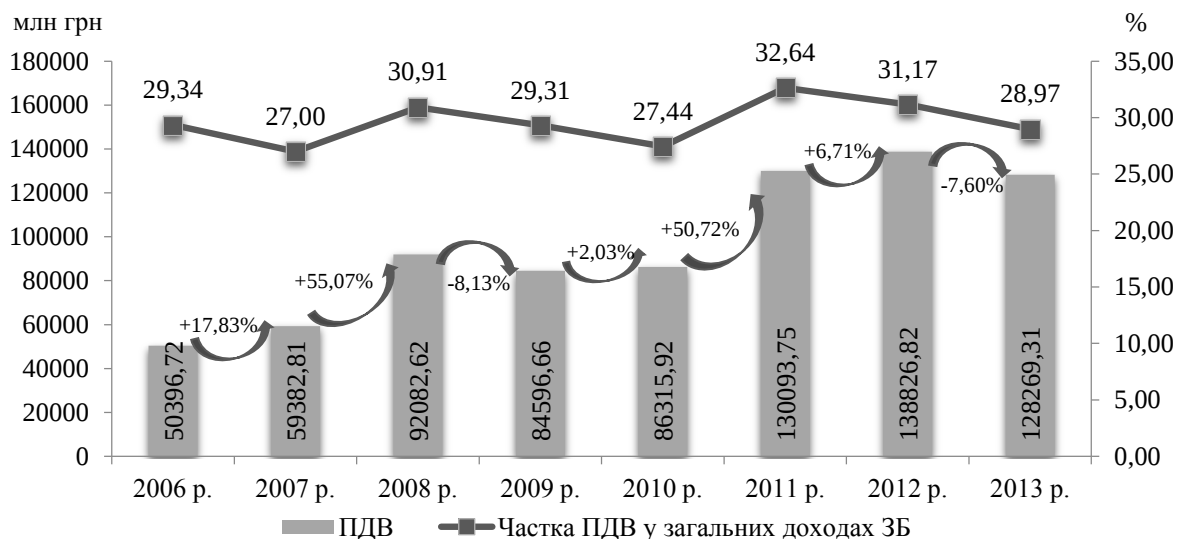


Рис. 2. Динаміка частки та надходжень ПДВ до зведеного бюджету України протягом 2006-2013 років*

* Розраховано та складено автором на основі [1].

Протягом 2006-2013 років найбільший темп приросту надходжень ПДВ до зведеного бюджету України спостерігався у 2008 і 2011 роках – 55,07 % і -50,72 % порівняно з попередніми роками відповідно. Основними факторами стрімкого зростання надходжень ПДВ у 2008 році стали: припинення приймання у сплату ПДВ податкових векселів під час здійснення митного оформлення товарів; введення заборони відстрочення сплати податків при ввезенні товарів на територію України; зростання внутрішнього споживання завдяки зростанню купівельної спроможності населення внаслідок збільшення соціальних виплат з бюджету у першому півріччі. У 2011 році факторами збільшення надходжень ПДВ стали економічне зростання, у т. ч. ріст номінального валового внутрішнього продукту, підвищення цін, а також новації у податковому законодавстві. У результаті введення в дію Податкового кодексу України відбулося покращення адміністрування ПДВ шляхом запровадження реєстрації податкових накладних платниками податку – продавцями в Єдиному реєстрі податкових накладних. Зокрема реєстрація податкових накладних у цьому реєстрі введена для тих платників, у яких сума ПДВ у податковій накладній перевищувала 1 млн грн. Починаючи з першого квітня 2011 року, – сума ПДВ в яких перевищувала 500 тис грн, першого липня 2011 р. – 100 тис грн, а починаючи з січня 2012 року – 10 тис грн. Податкові накладні, у яких сума ПДВ нижче 10 тис грн, не підлягають реєстрації в єдиному реєстрі податкових накладних. Крім того, було запроваджено подання платниками ПДВ разом з податковою декларацією копій реєстрів податкових накладних в електронному вигляді та анулювання реєстрації платників ПДВ у разі внесення запису до Єдиного реєстру юридичних та фізичних осіб про відсутність юридичної або фізичної особи за її місцезнаходженням.

Серед найгостріших проблем адміністрування ПДВ в Україні є проблема його відшкодування. Реалії сьогодення свідчать, що бюджетотвірний ПДВ в останні роки перетворюється на бюджетовитратний. Деструктивною для вітчизняної економіки є прогресивна динаміка відшкодування ПДВ за відсутності відповідного зростання коштів у бюджеті [3, с. 71](рис. 3).

Як свідчать дані рис. 3, зростання відшкодування ПДВ у 2006-2013 роках не відповідало розвитку національної економіки – темпи приросту ВВП були меншими, ніж темпи приросту відшкодування ПДВ.

Найбільший темп приросту відшкодування ПДВ спостерігався у 2008 році – 82,36 % порівняно з попереднім роком. Така ситуація пояснюється як макроекономічними факторами, зокрема суттєвим зростанням обсягів експорту (понад 45 % порівняно з 2007 роком), так і низкою заходів з удосконалення адміністрування ПДВ та поліпшення стану його відшкодування платникам. Так Кабінетом Міністрів України були прийняті розпорядження «Про проведення перевірки органів державної податкової служби щодо правомірності відшкодування платникам сум податку на додану вартість» від 23.01.2008 р. №146-р [4], «Про заходи щодо удосконалення системи адміністрування податку на додану вартість» від 06.02.2008 р. №262-р [5], «Про заходи щодо забезпечення своєчасного відшкодування податку на додану вартість» від 02.04.2008 р. №562-р [6] та «Про заходи щодо прискорення відшкодування податку на додану вартість експортерам зерна» від 06.08.2008 р. №1082-р [7].

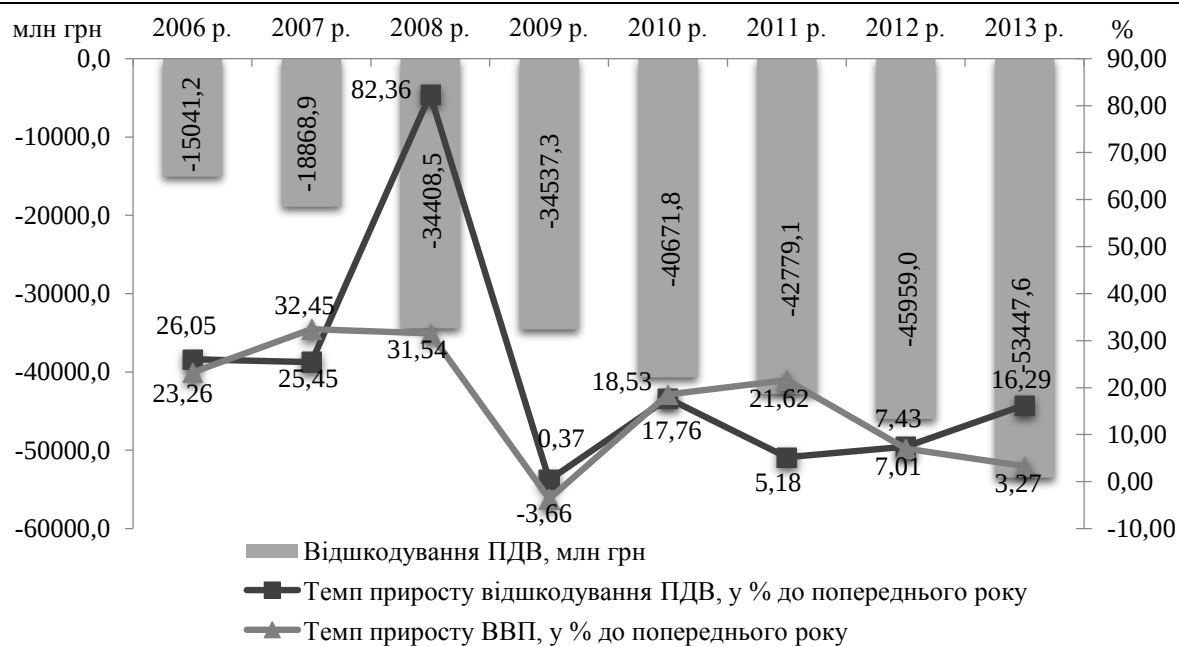


Рис. 3. Динаміка бюджетного відшкодування ПДВ у 2006-2013 роках*

* Розраховано та складено автором на основі [1].

Одним із варіантів вирішення боргової проблеми з відшкодування ПДВ став випуск ПДВ-облігацій у 2010 році, дискусії про доцільність запровадження яких не припиняються і досі. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про випуск облігацій внутрішньої державної позики для відшкодування сум податку на додану вартість» від 12.05.2010 р. №368, було визначено Умови випуску облігацій внутрішньої державної позики для відшкодування сум ПДВ та Порядок випуску, обігу, погашення облігацій внутрішньої державної позики для відшкодування сум ПДВ [8]. Загалом за 2010 рік Міністерством фінансів України було здійснено чотири транші випуску ПДВ-облігацій на загальну суму близько 16 млрд. грн.

Випуск ПДВ-облігацій став, з одного боку, непоганим способом отримання доходу для фінансових посередників, зокрема банків, адже у них є альтернативні джерела заробітку і тому вони диктують свої умови щодо купівлі таких цінних паперів. З іншого боку, суб'єкти господарювання, які отримали ПДВ-облігації, особливих альтернатив не мали, тому обирали або механізм отримання кредитів з наданням таких облігацій під заставу під високі відсотки, або їх продаж із значним дисконтом [9, с. 24].

У 2011 році випуск ПДВ-облігацій було припинено, а з березня 2011 року держава перейшла на грошові розрахунки з відшкодування ПДВ. Проте, починаючи з 1 січня 2013 р., бюджетне відшкодування ПДВ можна отримати як у грошовій формі, так і у формі казначейського фінансового векселя, що надається протягом п'яти операційних днів після отримання висновку органу адміністраторів податків щодо правомірності бюджетного відшкодування, або протягом трьох операційних днів, якщо відшкодування автоматичне [10, с. 281]. З травня 2014 року практику випуску ПДВ-облігацій було відновлено відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про випуск облігацій внутрішньої державної позики для відшкодування сум податку на додану вартість» від 21.05.2014 р. №139 [11].

Податкові реформи 2010-2011 років були спрямовані на подальше удосконалення механізму відшкодування ПДВ. Зокрема позитивний вплив на своєчасне відшкодування ПДВ та зменшення залишку невідшкодованого ПДВ мало запровадження у Податковому кодексі України норми щодо автоматичного відшкодування податку на додану вартість та відповідальності держави за несвоєчасне відшкодування податку. Автоматичне відшкодування ПДВ має низку переваг: створення рівноправного партнерства держави і платників податків; відсутність впливу людського фактора; можливість отримання суми коштів з рахунків Казначейства України протягом 3 днів після отримання висновку податкової інспекції, а найголовніше – відсутність перевірок і відволікання обігових коштів у суб'єктів господарювання – платників податку.

Успішність автоматичного відшкодування ПДВ у майбутньому залежить не стільки від критеріїв, які встановлені законодавчо, скільки від кадрової політики влади та успішності проведення адміністративної реформи. Адже податок на додану вартість – це надійне джерело збільшення доходів бюджету держави, а тому вирішення питання щодо його ефективного адміністрування є шляхом до створення ефективної податкової системи.

Другу позицію у непрямих податках з точки зору фіскальної ефективності займає акцизний податок. Він є одним з податків, які зумовлюють постійні та стабільні надходження до зведеного бюджету України. Протягом 2006-2013 років акцизний податок забезпечував у середньому 7,1 % від загального обсягу доходів зведеного бюджету України та мав стабільну тенденцію до зростання, за винятком 2013 року (рис. 4). Цьому сприяли позитивні зміни в адмініструванні акцизного податку та його антициклічне значення, адже навіть в умовах фінансово-економічної кризи 2008-2009 років акцизний податок був основним компенсатором зниження обсягів ПДВ, податків на міжнародну торгівлю та податку на прибуток підприємств.

За даними рис. 4 видно, що протягом 2006-2013 років найбільший темп приросту надходжень від акцизного податку до зведеного бюджету України спостерігався у 2010 році – 9,0 % порівняно з попереднім роком. Це відбулося внаслідок збільшення ставок акцизного податку з тютюнових виробів з 1 січня 2010 року та повторного збільшення ставок цього виду підакцизної продукції з 1 липня 2010 року, в результаті чого надходження акцизного податку з тютюнових виробів у 2010 році порівняно з 2009 роком зросли на 4,0 млрд грн. Ще одним джерелом збільшення надходжень акцизного податку стало зростання ставок на пиво та лікєро-горілчану продукцію.

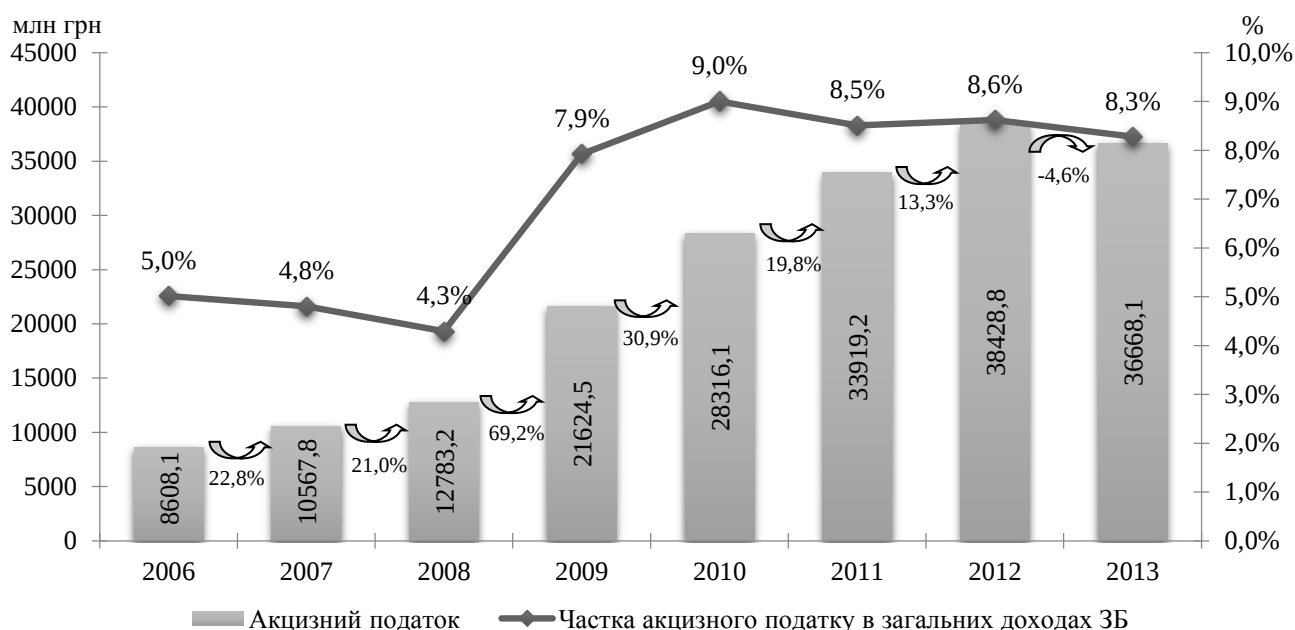


Рис. 4. Динаміка надходжень від акцизного податку до зведеного бюджету України у 2006-2013 роках*

* Розраховано та складено автором на основі [1].

Протягом 2009-2010 років ставки акцизного податку підвищувалися 5 разів, що призвело до стрімкого зростання бюджетних доходів з цього джерела. Проте таке підвищення ставок почало чинити негативний вплив на рівень виробництва підакцизних товарів усередині держави, зокрема спостерігалася тенденція до поступового збільшення нелегального виробництва та контрабанди підакцизної продукції. За даними Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень, тіньовий ринок виробництва алкогольної продукції збільшився на 40 %, а тютюну – на 10 % [12].

У результаті виникла потреба у зміні підходів до адміністрування акцизного податку. Зауважимо, що нові правила адміністрування акцизного податку почали діяти лише з 1 січня 2013 року, що передбачало подальшу детінізацію акцизного оподаткування та залучення до бюджету додаткових податкових платежів. За новою системою, по-перше, збільшені специфічна ставка акцизного податку на тютюнові вироби та мінімальне акцизне податкове зобов'язання при одночасному зменшенні впливу адвалорної складової. По-друге, підвищено ставки акцизу на тютюнову сировину, тютюнові відходи, нюхальний і жувальний тютюн. По-третє, підвищено ставки акцизного податку на пиво та алкогольні напої – з урахуванням інфляції. По-четверте, введена авансова сплата акцизного податку виробниками тютюнових виробів – ще на стадії придбання акцизних марок.

Акцент на специфічній частині акцизного податку у формі фіксованої ставки на одиницю продукції (1000 шт. сигарет) більш виправданий з урахуванням зручності в адмініструванні та вигідний з

фіскальної точки зору. Адвалорна частина акцизного податку складніша та дорожча в адмініструванні, дозволяє зменшувати податкові платежі шляхом маніпулювання цінами, а, отже, стимулює корупцію в податковій сфері. Посилення специфічної складової означає, що фіскальним органам стане простіше планувати обсяг надходжень до бюджету від акцизного податку, тобто обсяг надходжень настільки не залежатиме від змін цін на тютюнову продукцію. У довгостроковій перспективі посилення специфічної складової означає скорочення різниці між ціновими сегментами і, відповідно, різниці в акцизному навантаженні для них[13].

Реформування акцизної системи та підвищення цін на сигарети і алкогольні напої узгоджується з поступовою інтеграцією України в ЄС. Враховуючи потребу і бажання країн-членів ЄС посилювати специфічну складову акцизного податку, остання директива ЄС 2010/12 дозволила збільшувати її частку в податковому навантаженні з рівня 5 %-55 % до 7,5 %-76,5 % та дає велику гнучкість у визначенні структури податку. Акцизна політика ЄС також допускає винятково специфічну акцизну систему.

Однак зміни в адмініструванні акцизного податку не призвели до зростання його надходжень до зведеного бюджету України, що зумовлено скороченням обсягів надходжень акцизного податку з нафтопродуктів, які у 2013 році порівняно з 2012 роком знизились на 3,1 млрд грн, або на 27,5 %. Це зменшення можна пояснити як зниженням обсягів переробки нафти, так і зменшенням обсягів ввезення мінерального палива за вказаний період.

Необхідність змін в адмініструванні акцизного оподаткування тютюнових виробів та забезпечення повноти їх надходжень до бюджету викликані зростанням їх частки у структурі надходжень від акцизного податку до зведеного бюджету України (рис. 5).

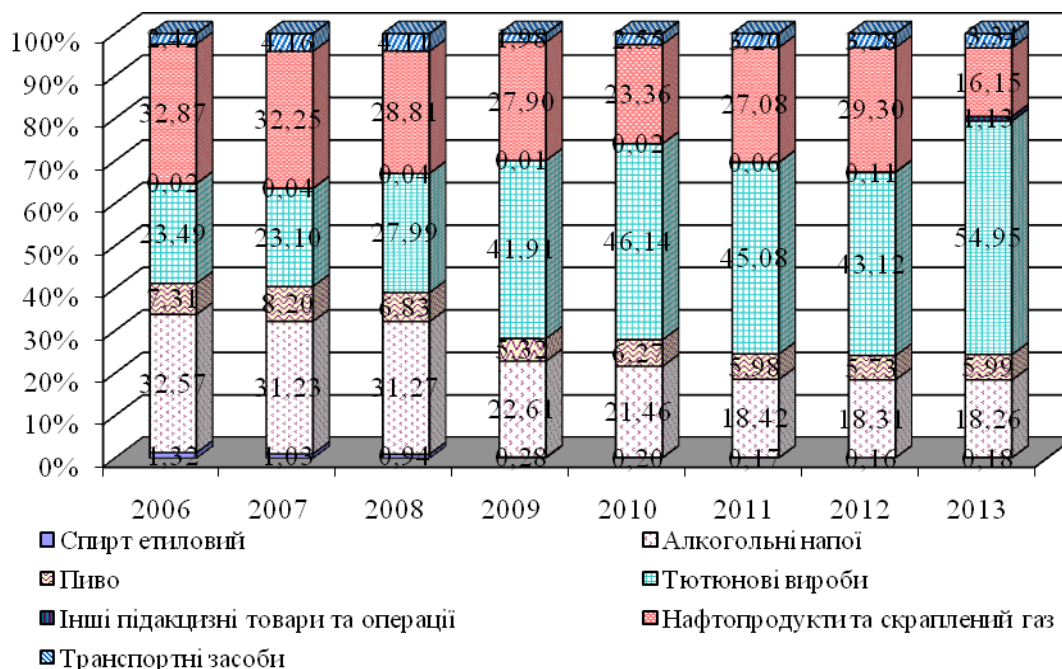


Рис. 5. Структура надходжень від акцизного податку до зведеного бюджету України у 2006-2013 роках*

* Розраховано та складено автором на основі [1].

Як свідчать дані рис. 5, протягом 2006-2013 років частка акцизного податку на нафтопродукти та скраплений газ зменшилася з 32,87 % у 2006 році до 16,15 % у 2013 році, питома вага акцизного податку на алкогольні напої скоротилася з 32,57 % до 18,26 %, однак частка акцизного податку на тютюнові вироби збільшилася в 2,3 раза, з 23,49 % до 54,95 %. Зменшення питомої ваги акцизного податку з нафтопродуктів і скрапленого газу та алкогольних напоїв зумовлено суттєвим зростанням ставок на цю підакцизну продукцію останніми роками, що призвело до скорочення легального виробництва цих видів підакцизних товарів та насичення вітчизняного ринку дешевшою нелегальною та фальсифікованою продукцією. При чому навіть зростання розмірів штрафних санкцій за незаконне виробництво та обіг підакцизних товарів, передбачене Податковим кодексом України, не змогло ефективно вплинути на тіньовий ринок зазначеної продукції. Посилення заходів державного контролю за адмініструванням акцизного податку може змусити виробників підакцизної продукції розробляти нові схеми податкової

оптимізації, що не принесе жодного фінансового ефекту та завдасть шкоди споживачам такої продукції.

Таким чином, наразі адміністрування акцизного податку є недосконалим, основні проблеми якого зумовлені зростанням фінансових можливостей та зменшенням регулювального впливу акцизного податку.

Важливу роль у податковій системі України в контексті фінансового ресурсу відіграє ввізне та вивізне мито, яке до того ж є одним з основних інструментів захисту та протекціоністської політики держави, що втілюється через стягнення визначених сум коштів від імпортованих і експортованих товарів.

У країнах з розвинутою економікою практично відсутні надходження до бюджету від мита. Винятком є Швейцарія, де питома вага мита складає 2,48 % у загальній структурі податкових надходжень до бюджету держави. Це зумовлено тим, що ця країна не є членом міжнародних інтеграційних об'єднань (крім Європейської асоціації вільної торгівлі – ЄАВТ), при вступі до яких, як правило, висувається вимога зниження або скасування мита при торгівлі товарами між країнами-членами. В Україні вивізне мито запроваджено на незначний перелік товарів, переважно сировинну продукцію, яка має стратегічне значення для функціонування вітчизняної економіки. Натомість ввізним митом обкладається значний перелік товарів, ставки на які Україна поступово знижує, виконуючи умови перебування у СОТ [14, с. 166-167].

У 2006-2013 років ввізне та вивізне мито забезпечували в середньому 3,37 % від загального обсягу доходів зведеного бюджету України та мали стабільну тенденцію до зростання, крім 2009 року (рис. 6).

За даними рис. 6 видно, що протягом 2006-2013 років найменший темп приросту надходжень ввізного та вивізного мита до зведеного бюджету України спостерігався у 2009 році – -44,7 % порівняно з попереднім роком. Така ситуація зумовлена суттєвим скороченням надходжень від зовнішньоторговельних операцій. Так у 2009 році обсяг імпортних операцій скоротився на 46,9 % порівняно з 2008 роком.

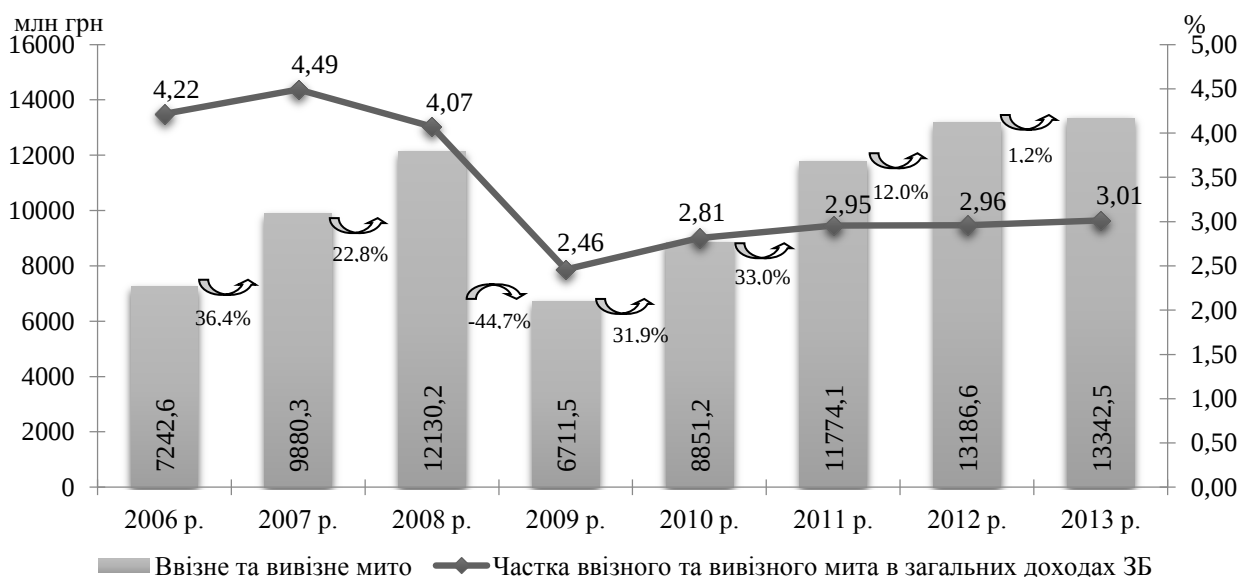


Рис. 6. Динаміка надходжень ввізного та вивізного мита до зведеного бюджету України у 2006-2013 роках*

* Розраховано та складено автором на основі [6].

Темп приросту надходжень ввізного та вивізного мита до зведеного бюджету України у 2013 році був найменшим за останні роки – 1,2 % порівняно з попереднім роком. Це відбулося в результаті недонадходжень ввізного мита до спеціального фонду державного бюджету на 21,8 % від плану зі змінами. На зменшення надходжень ввізного мита до спеціального фонду державного бюджету у 2013 році вплинуло скорочення обсягів імпорту засобів наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, на 8,5 % до 2012 року.

Вступ України до СОТ суттєво змінив підходи до адміністрування ввізного та вивізного мита. Зокрема з моменту вступу до СОТ у 2008 році до кінця 2013 року в Україні діяли чотири редакції митного тарифу, починаючи від редакції Закону України «Про митний тариф України» від 31.05.2007 року №1106-16 [15]. Протягом 2010-2011 років відбулося підвищення ставок ввізного мита на сировину та напівфабрикати, а також зниження ставок мита на товари кінцевого споживання. Зазначені редакції митного тарифу були

спрямовані на збереження фіскальної функції ввізного та вивізного мита за рахунок імпорту сировини та напівфабрикатів. У довгостроковій перспективі така тенденція може призвести до зниження прибутку підприємств через підвищення витрат виробництва, що в результаті може знівелювати фіскальний ефект від підвищення ставок ввізного мита [16].

Проте обмеження реалізації регулювального потенціалу ввізного та вивізного мита внаслідок необхідності дотримання умов СОТ не означає, що фіскальними і регулювальними ефектами останнього можна знехтувати. В умовах обмежених фінансових ресурсів Україна не готова до скасування експортного мита. Навпаки, ставки ввізного мита на сировину повинні бути встановлені на граничному рівні, який дозволяється умовами членства в СОТ.

У 2006-2013 роках структура надходжень ввізного та вивізного мита до зведеного бюджету України практично не зазнавала змін та характеризувалася переважною часткою ввізного мита (рис. 7).

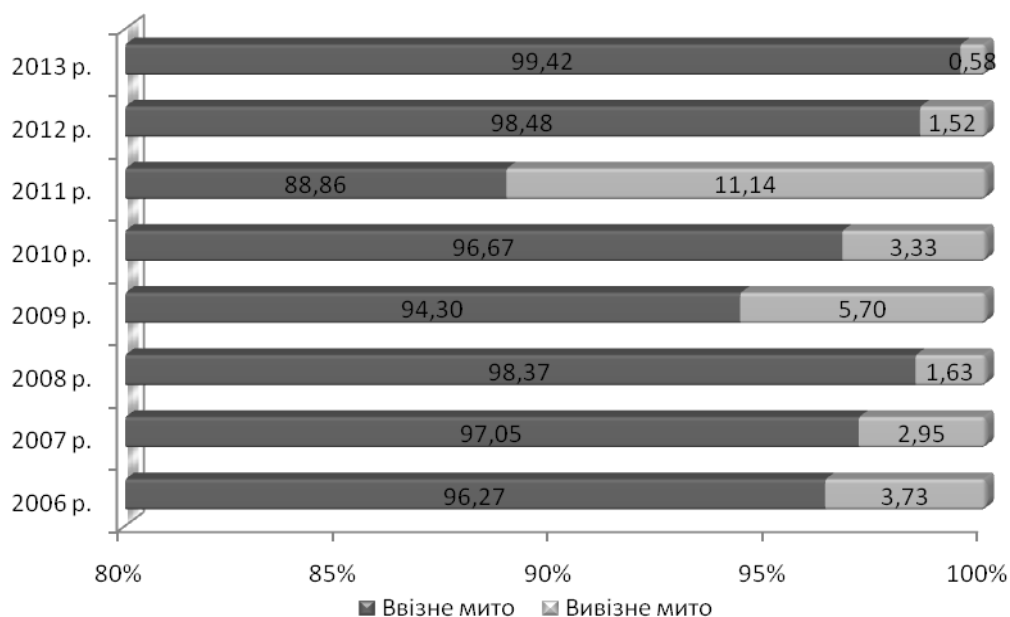


Рис. 7. Структура надходжень ввізного та вивізного мита до зведеного бюджету України у 2006-2013 роках*

* Розраховано та складено автором на основі [6].

Як свідчать дані рис. 7, протягом 2006-2013 років частка ввізного мита в середньому становила 96,18 %, а питома вага вивізного мита складала 3,82 %. Лише у 2011 році частка вивізного мита зросла до 11,14 %, що було пов'язано із запровадженням та скасуванням протягом 2011 року експортного мита на зернові. Внаслідок упровадження з 1 липня 2011 року такого мита надходження до державного бюджету у липні-вересні зросли у 3,5 рази. Однак такий захід призвів до зростання податкового навантаження на виробників сільськогосподарської продукції. Водночас рекордний урожай зернових в Україні у 2011 році, який дозволив уникнути дефіциту зернових на внутрішньому ринку, призвів до скасування 7 жовтня 2011 року такого виду мита.

Чинний механізм адміністрування ввізного та вивізного мита є важливим інструментом, який повинен забезпечувати своєчасність наповнення державного бюджету країни, сприяти розвитку зовнішньої торгівлі та створенню прозорих умов ведення бізнесу на її території в межах чинного законодавства.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Проведене дослідження дозволяє обґрунтувати доцільність застосування непрямого оподаткування для формування доходів бюджету держави, що підтверджується особливостями непрямих податків. Так репрезентовані у вітчизняній податковій системі ПДВ, акцизним податком і митом непрямі податки: реалізуються через ціновий механізм; здійснюють безпосередній вплив на сукупний попит; забезпечують швидкість досягнення фіскального ефекту; мають соціальну спрямованість, регулюючи споживання товарів і послуг, та є інструментом перерозподілу доходів від заможних верств населення до менш забезпечених (акцизи на предмети розкоші).

Непрямі податки називають регресивними та недемократичними, проте, як засвідчив проведений аналіз їх надходжень до зведеного бюджету, непрямі податки є оптимальними для нестабільної

економіки України.

У зв'язку з цим виникає потреба в удосконаленні адміністрування непрямих податків, серед основних напрямів якого можна виокремити: впорядкування податкових перевірок і відносин, що складаються між платниками податків і фіскальними органами в ході їх проведення; внесення змін у податкове законодавство, що забезпечать зрозумілість, чіткість, однозначність і неприпустимість розширеного тлумачення правових норм; розробка заходів, спрямованих на поліпшення обслуговування платників податків, спрощення виконання обов'язків платників податків зі сплати непрямих податків.

Удосконалення адміністрування непрямих податків в Україні відіграє важливу роль у розвитку податкової системи загалом. Воно може не лише сприяти підвищенню рівня ефективності збору непрямих податків до бюджету, а й одночасно вирішувати стратегічні і оперативні завдання держави.

Список літератури

1. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/>.
2. [list?currDir=146477](#).
3. Мельник В. М. Напрями удосконалення адміністрування податків на споживання в Україні [Текст] / В. М. Мельник, М. М. Мельник, Є. Ю. Баличев // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 9. – С. 14-18.
4. Александрова М. М. Аналіз суперечностей використання ПДВ та його перспективи [Text] / М. М. Александрова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка. – 2011. – Вип. 5 (3). – С. 70-79.
5. Про проведення перевірки органів державної податкової служби щодо правомірності відшкодування платникам сум податку на додану вартість [Електронний ресурс]: розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.01.2008 р. №146-р.. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
6. Про заходи щодо удосконалення системи адміністрування податку на додану вартість [Електронний ресурс]: розпорядження Кабінету Міністрів України від 06.02.2008 р. № 262-р.. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
7. Про заходи щодо забезпечення своєчасного відшкодування податку на додану вартість [Електронний ресурс]: розпорядження Кабінету Міністрів України від 02.04.2008 р. № 562-р.. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
8. Про заходи щодо прискорення відшкодування податку на додану вартість експортерам зерна [Електронний ресурс]: розпорядження Кабінету Міністрів України від 06.08.2008 р. №1082-р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
9. Про випуск облігацій внутрішньої державної позики для відшкодування сум податку на додану вартість [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 12.05.2010 р. №368. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
10. Кміть, В. М. Проблеми відшкодування ПДВ та роль інформаційних технологій у їх вирішенні [Текст] / В. М. Кміть // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – №3 (19). – С. 19-35.
11. Червінська, О. С. Переваги та недоліки відшкодування податку на додану вартість [Текст] / О. С. Червінська, М. Й. Батько // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.10. – С. 279-282.
12. Про випуск облігацій внутрішньої державної позики для відшкодування сум податку на додану вартість [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 21.05.2014 р. №139. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
13. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ibser.org.ua/UserFiles/File/Budget-Monitor/KV_IV_2010_Monitoring_ukr\(1\).pdf](http://ibser.org.ua/UserFiles/File/Budget-Monitor/KV_IV_2010_Monitoring_ukr(1).pdf).
14. Офіційний сайт газети «Сьогодні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.segodnya.ua/economics/enews/CHego-zhdet-GNS-ot-novoy-sistemy-sbora-akcizov-na-sigarety-i-alkogol.html>.
15. Сотніченко, О. А. Митне регулювання товарообороту у контексті міжнародної інтеграції [Текст] / О. А. Сотніченко // Збірник Наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – №2. – С. 165-176.
16. Про митний тариф України : Закон України від 05.04.2001 р. №2371-III[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
17. Горна, О. В. Потенціал реалізації фіскальної функції мита в контексті структурних перетворень економіки України [Електронний ресурс] / О. В. Горна / Тенденції фінансово-економічного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів : І Всеукраїнська студентська науково-практична конференція, м. Чернівці, 25 лютого 2013 р. – Режим доступу: http://bsfa.edu.ua/files/konf/23022013/sekciya3/teza_gorna.pdf.

References

1. Ofitsiyni sait Derzavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy [Official site of State treasury service of Ukraine]. (n.d.). treasury.gov.ua. Retrived from <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477> [in Ukrainian].
2. Melnyk, V. M., Melnyk M. M., Balychev Ye. Yu. (2011). Napriamy udoskonalennia administruvannia podatkov na spozhuvannia v Ukrainy [Trends of the improvement of the consumption taxes administration in Ukraine]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukrainy – Forming of market relations in Ukraine, 9, 14-18 [in Ukrainian].
3. Aleksandrova, M. M. (2011). Analiz superechnostei vykorystannia PDV ta yogo perspektyvy [Analysis of contradictions of the use of VAT and it prospect]. Visnyk Dnipropetrovskogo universytetu. Seriya: Ekonomika - Announcer of the Dnepropetrovsk university. Series: Economy, 5 (3), 70-79 [in Ukrainian].
4. Pro provedennia perevirky organiv derzhavnoi podatkovoi sluzhby shchodo pravomirnosti vidshkoduvannia sum podatku na dodanu vartist: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 23.01.2008 №146-p [On the realization of verification of organs of state tax service in relation to legitimacy to the payers of sums of value-added tax refunds: Order of Cabinet of Ministers of Ukraine from 23.01.2008 №146-r]. (n.d.). zakon2.rada.gov.ua. Retrived from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/146-2008-%D1%80> [in Ukrainian].
5. Pro zachody shchodo udoskonalennia systemy administruvannia podatku na dodanu vartist: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 06.02.2008 №262-p [On events in relation to the improvement of the system of administration of value-added tax: Order of Cabinet of Ministers of Ukraine from 06.02.2008 №262-r]. (n.d.). zakon1.rada.gov.ua. Retrived from <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/262-2008-%D1%80> [in Ukrainian].
6. Pro zachody shchodo zabezpechennia svoiechasnogo vidshkoduvannia podatku na dodanu vartist: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 02.04.2008 №562-p [On events in relation to providing of timely value-added tax refunds: Order of Cabinet of Ministers of Ukraine from 02.04.2008 №562-r]. (n.d.). zakon3.rada.gov.ua. Retrived from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/562-2008-%D1%80> [in Ukrainian].
7. Pro zachody shchodo pryskorennia vidshkoduvannia podatku na dodanu vartist eksporteram zerna: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 06.08.2008 №1082-p [On events in relation to providing of timely value-added tax refunds to the exporters of grain: Order of Cabinet of Ministers of Ukraine from 06.08.2008 №1082-r]. (n.d.). zakon1.rada.gov.ua. Retrived from <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1082-2008-%D1%80> [in Ukrainian].
8. Pro vypusk obligatsii vnutrishnoi derzhavnoi pozyky dlia pryskorennia vidshkoduvannia podatku na dodanu vartist: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 12.05.2010 №368 [On events in relation to providing of timely value-added tax refunds to the exporters of grain: Resolution of Cabinet of Ministers of Ukraine from 12.05.2010 №368]. (n.d.). zakon4.rada.gov.ua. Retrived from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/368-2010-%D0%BF> [in Ukrainian].
9. Kmit, V. M. (2012). Problemy vidshkoduvannia PDV ta rol informatsiinykh technologii u yich vyrishenni [Problems of VET refunds and the role of information technologies in their resolution] Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashunobudivnoi galuzi: problemy teorii ta praktyky – Economy and management of machine-building industry enterprises : problems of theory and practice, 3 (19), 19-35 [in Ukrainian].
10. Chervinska, O. S., Batko, M. Y. (2013). Perevagy ta nedoliky vidshkoduvannia podatku na dodanu vartist [Advantages and disadvantages of value-added tax refunds] Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy – Scientific announcer of the NUFT of Ukraine, 23.10, 279-282 [in Ukrainian].
11. Pro vypusk obligatsii vnutrishnoi derzhavnoi pozyky dlia pryskorennia vidshkoduvannia podatku na dodanu vartist: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 21.05.2014 №139 [On events in relation to providing of timely value-added tax refunds to the exporters of grain: Resolution of Cabinet of Ministers of Ukraine from 21.05.2014 №139]. (n.d.). zakon1.rada.gov.ua. Retrived from <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/139-2014-%D0%BF> [in Ukrainian].
12. Ofitsiyni sait Instytutu biudzhetu ta sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen [Official site of Institute for budgetary and socio-economic research]. (n.d.). ibser.org.ua. Retrived from [http://ibser.org.ua/UserFiles/File/Budget Monitor/KV_IV_2010_Monitoring_ukr\(1\).pdf](http://ibser.org.ua/UserFiles/File/Budget%20Monitor/KV_IV_2010_Monitoring_ukr(1).pdf) [in Ukrainian].
13. Ofitsiyni sait gazety «Segodnya» [Official site of newspaper «Segodnya»]. (n.d.). www.segodnya.ua. Retrived from <http://www.segodnya.ua/economics/enews/CHego-zhdet-GNS-ot-novoy-sistemy-sbora-akcizov-na-sigarety-i-alkogol.html> [in Ukrainian].
14. Sotnichenko, O. A. (2013) Mytne reguliuvannia tovarooborotu u konteksti mizhnarodnoi integratsii [The custom regulation of commodity turnover in context of international integration] Zbirnyk naukovykh prats

15. *Pro mytnyi taryf Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 05.04.2001 №2371-III [On the custom tariff of Ukraine: Law of Ukraine: Low of Ukraine from 05.04.2001 №2371-III]. (n.d.). zakon2.rada.gov.ua. Retrived from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2371-14> [in Ukrainian].*
16. *Gorna, O. V. (2013). Potentsial realizatsii fiskalnoi funktsii myta v konteksti strukturnukh peretvoren ekonomiku Ukrainy [Potential of realization of fiscal function of custom is in the context of structural transformations of economy of Ukraine] Tendentsii finansovo-ekonomachnogo rozvytku Ukrainy v umovakh globalizatsiinykh vyklykiv: I Vseukrainska studentska naukovo-practychna konferentsiia, Chernivtsi, 23.02.2013 – The trends of finance and economic progress of Ukraine in the conditions of calls of globalization: the I Allukrainian student research and practice conference, Chernivtsi, 23.02.2013. Retrived from http://bsfa.edu.ua/files/konf/23022013/sekciya3/teza_gorna.pdf.*

Стаття надійшла до редакції 20.10.2014 р.

Ганна Миколаївна КАЛАЧ

кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету економіки та оподаткування,
Національний університет Державної податкової служби України
E-mail: a.n.kalach@gmail.com

СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ

Калач, Г. М. Сутність та методи оцінки трансаційних витрат на фондовому ринку [Текст] / Ганна Миколаївна Калач // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 132-138. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Мета. Обґрунтування наукової гіпотези щодо необхідності виокремлення і вимірювання трансаційних витрат як важливого інституційного чинника ефективності фондового ринку, визначення основних типів трансацій, факторів, які впливають на величину трансаційних витрат, та уточнення методів їх вимірювання.

Методи. Для дослідження сутності, типів та функцій трансацій на фондовому ринку застосовувалась методологія інституціонального аналізу. Для оцінки рівня трансаційних витрат на фондовому ринку України використовувались ординалістський метод, який передбачає ранжування трансаційних витрат за ступенем їх значущості, і кардиналістський, який полягає у вартісній оцінці витрат на різних рівнях економіки: мікрорівні, мезорівні, макрорівні. Для аналізу інформаційної відкритості ринку було використано метод порівняльного аналізу.

Результати. Досліджено сутність трансаційних витрат на фондовому ринку та методи їх кількісної оцінки. Розкрито зміст та функції основних типів трансацій, основні чинники, які впливають на рівень трансаційних витрат. Визначено, що для вибору джерел залучення капіталу доцільно використовувати ординалістський підхід до аналізу трансаційних витрат, для вартісної оцінки рівня витрат більш перспективним є кардиналістський метод. Для зменшення рівня трансаційних витрат запропоновано змінити модель розкриття інформації емітентів цінних паперів.

Наукова новизна. На основі використання методології інституціонального аналізу доведено, що трансаційні витрати є важливим чинником ефективності фондового ринку. Уточнено трактування сутності трансації на фондовому ринку як сукупності дій (взаємодії) економічних суб'єктів у процесі відчуження і привласнення прав на цінні папери, розкрито їх функції. Запропоновано визначення трансаційних витрат фондового ринку як витрат учасників ринку на проведення трансацій з цінними паперами, які виникають в умовах невизначеності та асиметрії інформації.

Практична значущість. Пропозиції стосовно зміни моделі інформаційної відкритості фондового ринку можуть зменшити витрати учасників ринку на пошук достовірної інформації і трансаційні витрати.

Ключові слова: трансаційні витрати; фондовий ринок; методи оцінки трансаційних витрат.

Ganna Mykolayivna KALACH

PhD in Economics, Associate Professor,
Dean of the Faculty of Economics and Taxation
National University of the State Tax Service of Ukraine
E-mail: a.n.kalach@gmail.com

THE NATURE AND METHODS OF THE EVALUATION OF THE TRANSACTION COSTS ON THE STOCK MARKET

Abstract

Purpose. The scientific hypotheses about the necessity of allocating and measuring of transaction costs as an important institutional factor of efficiency of the stock market is grounded. The main types of transactions and the

factors that influence on the amount of transaction costs are identified. The methods for their measuring are clarified.

Methodology. The methodology of the institutional analysis is used for consideration of essence, types and functions of transactions on the stock market. The ordinal method, which involves ranking of transaction costs according to their relevance, and the cardinal method, which involves the valuation of the costs in different levels of economics: micro, mezzo, macro levels, are used for the estimation of level of transaction costs on the Ukrainian stock market. The method of comparative analysis is used for the analysis of the information transparency of the market.

Results. The essence of transaction costs on the stock market and their quantitative estimation methods are considered in the article. The content and functions of the major types of transactions and the main factors affecting the level of transaction costs are revealed. It is determined that in order to select sources of raising of capital it will be appropriate to use the ordinal method of the analysis of transaction costs. For the evaluation of the level of costs it will be more appropriate to use the cardinal method. In order to reduce transaction costs it is offered to change the model of information disclosure of securities issuers.

Scientific originality. Based on the methodology of institutional analysis it is proved that institutional costs are an important factor in the effectiveness of the stock market. The interpretation of the essence of transactions on the stock market It is clarified. It is considered as a set of actions (interaction) of economic subjects in the process of alienation and the attribution of rights to securities. Their functions are revealed. It is proposed to define transaction costs of the stock market as costs of market participants to conduct transactions with securities that occur in conditions of uncertainty and information asymmetry.

Practical value. Proposals as for the change of the model of the information transparency of the stock market can reduce the costs of market participants for the search of reliable information and the transaction costs.

Keywords: transaction costs; stock market; evaluation methods of transaction costs.

JEL classification: D82, D47

Вступ

Відповідно до класичної теорії корпоративних фінансів «головним завданням фондового ринку є розподіл прав власності на запаси капіталу в економіці» [1, с. 383], а розподіл цих прав здійснюється за допомогою контрактних взаємовідносин між учасниками ринку. Сучасний досвід функціонування фондового ринку свідчить про тенденцію до зростання кількості контрактних взаємовідносин та рівня трансакційних витрат, пов'язаних з структуризацією та регламентацією розподільчих відносин, це підтверджує актуальність предмета дослідження. Виокремлення трансакційних витрат фондового ринку як окремого об'єкта дослідження дозволить поглибити теорію трансакційних витрат та виробити практичні рекомендації щодо їх оптимізації.

Дослідження трансакцій як феномена ринкової економіки здійснювали представники багатьох наукових шкіл, проте основний внесок у розробку цієї теорії трансакційних витрат зробили представники інституціоналізму Х. Демсец, Дж. Р. Коммонс, Р. Коуз, Д. Норт, проблему кількісного вимірювання трансакційних витрат досліджували Г. Демсец, Дж. Уолліс, російський вчений А. Шастітко, вітчизняні дослідники М. Вергуненко, О. Тарасенко та інші.

Аналіз наукових публікацій показав недостатність глибоких теоретичних напрацювань щодо визначення та типізації трансакційних витрат на фондовому ринку, ідентифікації основних чинників, які визначають рівень цих витрат, та брак досліджень методів їх вимірювання.

Мета статті

Метою статті є обґрунтування наукової гіпотези щодо необхідності виокремлення і вимірювання трансакційних витрат як важливого інституційного чинника ефективності фондового ринку, визначення основних типів трансакцій, уточнення методів вимірювання та визначення чинників, які впливають на величину трансакційних витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження

Упродовж тривалого панування неокласичної теорії роль трансакційних витрат недооцінювалася. Неокласичні моделі ефективного фондового ринку виходили з тези, що інститути ринку є стабільними, на ринках відсутні ризики, які пов'язані з невиконанням контрактів, «правила гри» однакові для всіх учасників, інформація є однаково доступною для всіх учасників, а ціни відображають усю доступну інформацію.

На відміну від неокласиків, Д. Норт [2] зазначав, що ефективним може бути лише ринок з нульовими трансакційними витратами, що передбачає неперсоніфікований обмін. Проте обмін завжди здійснюється між конкретними учасниками, тому при укладанні контрактів важливе значення мають неринкові

чинники, такі, як репутація контрагента, його надійність, історія виконання ним угод, отже персоніфікований обмін, доступ до інсайдерської інформації можуть породжувати маніпуляції з ринком, і збільшення трансакційних витрат, пов'язаних з оцінкою ризику.

У найбільш загальному вигляді трансакційні витрати – це цінність ресурсів, які витрачаються на здійснення трансакцій. Уперше поняття трансакційних витрат ввів Р. Коуз у своїй статті «Природа фірми», він визначив їх як витрати функціонування ринку, які пов'язані з вивченням ринку, проведенням переговорів, укладанням контрактів, забезпеченням їх виконання і так далі. Р. Коуз зазначав, що для забезпечення процесу обміну з'являтимуться спеціалісти – дилери і брокери. Саме витрати такої діяльності він назвав трансакційними витратами. [3, с. 11-12] За визначенням К. Ерроу, трансакційні витрати – це витрати, які виникають, коли індивіди обмінюють свої права власності в умовах неповної інформації або підтверджують їх у тих самих умовах. [4, с. 53-68]

Серед сучасних науковців також не спостерігається суперечливих позицій щодо визначення трансакційних витрат, зокрема А. Шастітко трактує останні як витрати ресурсів (грошей, часу, праці тощо) для планування, адаптації і контролю за виконанням зобов'язань індивідів у процесі відчуження та привласнення власності і свобод, що прийняті в суспільстві [5, с. 138].

Таким чином, трансакційні витрати розуміються переважною більшістю науковців як витрати функціонування ринку. Під трансакційними витратами фондового ринку ми розуміємо витрати учасників на проведення трансакцій з цінними паперами, що виникають в умовах невизначеності та асиметрії інформації.

В інституційному середовищі фондового ринку можна виокремити такі функції трансакцій:

- інформаційного інструментарію (публічна інформація про емітентів, стандарти інформації, рейтингові агентства), що зменшує інформаційну невизначеність для учасників обміну;
- зменшення ризиків та їх наслідків (хеджування, страхування, гарантії);
- передбачуваності і зрозумілості операцій (стандарти здійснення операцій та укладання угод);
- створення стандартних правил і обов'язкових вимог (щодо діяльності професійних учасників ринку, котирування цінних паперів);
- скорочення витрат, які пов'язані з оцінкою альтернатив і вибору (наявність рейтингових агентств, розрахунок індексів).

За допомогою цих функцій трансакції забезпечують рух, регулювання, перерозподіл та координацію матеріальних, фінансових та інформаційних потоків на фондовому ринку і мінімізують вплив трансакційних витрат на очікувані вигоди.

Розуміння змісту трансакційних витрат, умов їх виникнення, значення з погляду ефективності використання ресурсів засновано на понятті «трансакція». О. Вільямсон наводить таке визначення: «трансакція відбувається тоді, коли товар або послуга переходить від завершальної точки одного технологічного процесу до вихідної точки іншого, суміжного з першим. Одна стадія діяльності закінчується і починається інша» [6, с. 689]. Трансакція – це не обмін товарами, а відчуження і привласнення прав власності і свобод, прийнятих у суспільстві.

Д. Коммонс виокремлював три типи трансакцій: торгової, раціонування і управління.

У дослідженні торгової трансакції важливим є вивчення робочих правил обміну та їх неперервності. «Робочі правила завжди беруться до уваги, тому що вони є очікуваннями того, що учасники можуть, повинні або зробити, або не зробити, або того, що їм дозволено або не дозволено зробити під впливом колективної дії» [7]. Таким чином, сукупність дій учасників обміну є технологічним процесом, а сама трансакція – взаємодією між економічними суб'єктами.

Якщо застосовувати це положення до фондового ринку, то трансакцією на фондовому ринку є сукупність дій (взаємодії) економічних суб'єктів під час проведення торгової трансакції. Іншими словами, трансакцію можна розглядати як економічний маршрут, який містить виконання певних дій у процесі відчуження і привласнення прав на цінні папери.

Сучасний фондовий ринок є великою інформаційною системою, більшість угод на цьому ринку укладається в режимі реального часу за допомогою спеціального програмного забезпечення, які передбачають наступний економічний маршрут (дії):

- електронна маршрутизація наказів на купівлю-продаж цінних паперів (передача наказів користувачів у систему за допомогою електронних засобів);
- автоматичне виконання трансакцій (трансформація наказів в угоди);
- розповсюдження попередньої інформації (про ціни купівлі-продажу і розмір торгового лоту) електронним способом;
- реєстрація угоди в депозитарії.

Тобто з позиції аналізу торгової трансакції ринок є нейтральним, а ефективність взаємодії учасників (результат процесу) залежить від початкових умов розподілу інформації, а також від критеріїв її інтерпретації економічними суб'єктами, що беруть участь у цьому процесі.

Трансакція раціонування передбачає перерозподіл повноважень між учасниками ринку спільним органом, що виконує функцію специфікації прав власності, володіє недоступною для більшості інформацією в разі її асинхронного існування. Такий спільний орган (інституція) за рахунок спеціалізації та професіоналізації зменшує трансакційні витрати і перетворює їх у доходи від своєї діяльності. Це робить більш ощадливими для учасників трансакції такі процедури, як обмін інформацією, захист інтересів, механізм відповідальності, одержання кваліфікації. На фондовому ринку такою інституцією є, наприклад, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

У трансакції управління ключовими є відносини підпорядкування, які є наслідком асиметричних прав суб'єктів трансакції, отже, об'єктом трансакції управління є поведінка однієї із сторін відносин. Р. Коуз стверджував про існування принаймні двох механізмів координації: цінового механізму розподілу ресурсів та організаційного механізму, який заснований на принципі ієрархії, згідно з яким використовується влада. Зростання трансакційних витрат усередині інститутів та між ними призводить до необхідності державі виконувати певні трансакції шляхом державного санкціонування специфікації прав. Найбільш ефективними інститутами специфікації прав є законодавчі норми, що визначають необхідність чинити дії згідно з законом. Таким чином, трансакція управління завершує становлення інституційного статусу учасника ринку.

Державна трансакція управління виникає як інституційна реакція на збільшення витрат обміну між різними інститутами. Поки недержавні інститути самі справляються зі своїми внутрішніми конфліктами на основі власних правил, норм і стандартів діяльності, вони не мають потреби в загальній інституалізації своєї діяльності за допомогою держави, але на певному етапі розвитку останні втрачають можливість самостійно упорядковувати свої відносини, унаслідок чого відбувається невиправдане зростання трансакційних витрат. Тоді з'являється необхідність накладання на певний інститут більш сильної системи обмеження у вигляді санкціонованих і захищених державою норм і правил поведінки з метою упорядкування його внутрішніх зв'язків. Водночас інститути можуть використовувати державні трансакції для створення штучних вхідних бар'єрів, які б забезпечували їм монопольне становище та рентоорієнтовану поведінку. У таких випадках держава покликана зняти протиріччя між різними інститутами з урахуванням їх інтересів та суспільної вигоди.

Однією з найскладніших проблем економічної теорії є вимірювання і прогнозування трансакційних витрат.

Методи розрахунку трансакційних витрат обґрунтовані в роботах зарубіжних вчених Г. Демсеца, У. Меклінга, Дж. Уоліса, спроби кількісної оцінки трансакційних витрат містяться в працях таких вчених, як А. Шастітко, О. Тарасенко. Але, незважаючи на велику кількість робіт, запропоновані в них методики дають лише приблизні оцінки величини витрат через відсутність окремого обліку трансакційних витрат ведення бізнесу та відповідних статистичних даних.

Основні методи оцінки трансакційних витрат можна поділити на ординалістський та кардиналістський. Більшість дослідників нової інституціональної теорії використовує ординалістський підхід, пояснюючи зміни структури трансакцій в економіці або в галузі заміщенням внутрішньфірмових трансакцій ринковими і навпаки, появу нових гібридних форм інституційних угод змінами у відносинах трансакційних витратах.

Ординалістський метод передбачає ранжування трансакційних витрат за ступенем їх значущості, при цьому кожен з дослідників звертає увагу на найбільш цікаві з його точки зору, елементи: інформаційні витрати, витрати моніторингу за поведінкою агента, витрати впливу. Ординалістський метод прийнятний для порівняння джерел залучення капіталу і вибору оптимального варіанта інвестування за критерієм трансакційних витрат. Проте цей метод не дає змоги суб'єкту ринку оцінити вартість залучення капіталу з урахуванням трансакційних витрат у грошовому еквіваленті.

Водночас здійснено багато спроб дати кількісну оцінку трансакційних витрат за допомогою кардиналістського методу. Кількісні методи є більш перспективними, оскільки у структурі та динаміці трансакційних витрат як на мікро-, так і на макрорівні знаходять відображення: стан конкурентних процесів та нормативно-правового регулювання, рівень правової культури, інституціональна організація, співвідношення ризику і прибутковості різних активів, ефективність корпоративного управління.

Дослідження підходів до вартісного оцінювання трансакційних витрат у межах кардиналістського методу дає змогу стверджувати, що на сьогодні не існує загальноприйнятої методики їх розрахунку, але можна виділити три групи методів для різних рівнів економіки, а саме: мікрорівня; мезорівня; макрорівня.

На мікроекономічному рівні найбільш придатною щодо можливості практичного застосування в Україні є класифікація трансакційних витрат за методом, запропонованим Ернандо де Сото [8], який пропонує об'єднати в окрему групу витрати укладання контракту та захисту прав власності і позначити їх терміном «ціна підпорядкування закону», до цієї групи він відносить: витрати на реєстрацію

підприємства (юридичної особи), отримання ліцензій, відкриття рахунку в банку, отримання юридичної адреси та виконання інших формальностей; витрат продовження діяльності у межах закону, пов'язаних з необхідністю сплати податків; виконання вимог закону у сфері трудових відносин, сплати судових витрат у межах легальної судової системи.

Дослідження факторів, які визначають рівень трансакційних витрат на макрорівні, вперше було зроблено Д. Нортон та Дж. Уоллісом. Для оцінки трансакційних витрат на макрорівні вчені запропонували використовувати поняття трансакційного сектору. Вони внесли в цей сектор оптову та роздрібну торгівлю, страхування, банківський сектор, операції з нерухомістю, витрати на апарат управління в інших галузях, витрати держави на судову та правоохоронну діяльність. Зростання державного трансакційного сектору, на думку дослідників, має подвійну природу, з одного боку, через те, що державні органи не зазнають впливу конкуренції і не мотивовані зменшувати витрати, з іншого – збільшення кількості контрактів вимагає зростання діяльності держави щодо забезпечення прав власності. М. Вергуненком розроблено методiku оцінки та дослідження трансакційних витрат в економіці України, що відштовхується від методичного підходу Д. Норта та Дж. Уолліса. За оплатою праці середньорічна частка трансакційного сектору України складає 43,9 %, за валовим прибутком – 48,5 %, за ВВП – 41,3 %, за доходами – 27,1 % [9].

Першу спробу кількісної оцінки трансакційних витрат на мезорівні зробив Х. Демсец, об'єктом аналізу була Нью-Йоркська фондова біржа як засіб забезпечення швидкого обміну цінними паперами й титулами власності. Вчений виокремив три елементи в складі трансакційних витрат при здійсненні обміну через біржу: комісійні брокерам, спред, податок на трансферт.

Х. Демсец абстрагувався від податків, тому що вважав, що вони не пов'язані безпосередньо з діяльністю біржі і лише ускладнюють розрахунок. При такому підході трансакційні витрати містять: комісійні брокерам (встановлюються як відсоток від угоди) та спред (розрив між ціною, яку сплатив би покупець, якщо чекав би укладання угоди за ціною, яка його влаштовує, та ціною, яка склалася на біржі).

Користуючись методикою Г. Демсеца, український вчений О. Тарасенко зробив розрахунки спреда при торгівлі в ПФТС [10]. Розрахунки показали, що середній спред на ринку найбільш ліквідних українських акцій становить 20,85 %, у той час, як на американському фондовому ринку – 0,52 % (для акцій з найбільшою капіталізацією). Таким чином, через низьку ліквідність акцій, використання біржі для швидкого обігу акцій пов'язано з високими трансакційними витратами.

О. Тарасенко також розробив моделювання впливу на рівень трансакційних витрат таких показників діяльності корпорацій, як: капіталізація акцій, сума укладених угод, ціна акції, рівень лістингу. Результати моделювання показали, що за інших рівних умов збільшення капіталізації компанії, зростання обсягу угод призводять до зменшення спреда, отже, до зменшення трансакційних витрат. Дослідник також зазначає, що суттєвий вплив на рівень трансакційних витрат на організованому ринку акцій має розміщення акцій товариства у першому рівні лістингу, ці витрати перебирає на себе емітент акцій.

Х. Демсец зазначає, що величина трансакційних витрат «може бути високою порівняно з вигодами через «природні» труднощі здійснення трансакцій або через причини правового характеру». Величина трансакційних витрат «природного» характеру, на думку дослідника, є оберненопропорційною до активності здійснення трансакцій. Він зазначає, що на величину трансакційних витрат при обміні правами на фондовій біржі впливають такі фактори: кількість гравців на ринку; кількість угод; кількість ринків; ціна паперу.

Оскільки трансакція визначається як відчуження прав власності, можна зробити висновок, що «причинами правового характеру» є так званий «жмут прав», який називається специфікацією прав власності. Якщо специфікація прав не встановлена, це називається розмиванням прав власності, наслідком якої є зменшення мотивації до ефективного використання власності та раціонального використання ресурсів.

Специфікація прав власності в Україні характеризується переважанням права управління, що характеризує її як номенклатурну форму власності. Наслідком недостатньої специфікації прав власності є зростання ролі держави в контексті перерозподілу ВВП (з 15-25 % на початку ХХ ст. до 35-55 % - наприкінці сторіччя). Таким чином, держава контролює значну частку «жмута» прав власності приватних підприємств.

Слабка специфікація прав власності призводить до таких негативних наслідків:

- збільшуються трансакційні витрати обміну легально зафіксованими правочинностями, тому економічні суб'єкти вдаються до нелегальних форм специфікації прав власності, крайнім випадком якої є виведення активів із корпорації як об'єкта права в тіньову економіку або за кордон, це призводить також до гальмування ліквідного ринку акцій;

- держава втрачає реальний вплив на підприємства, які формально цілком або частково знаходяться у державній власності, що призводить до втрат державного бюджету внаслідок зловживань вищого менеджменту;
- розмаїття форм власності стає формальним, оскільки усі вони не захищені достатньою мірою і не диференційовані. Номінальний власник, з одного боку, не має гарантій одержання повних вигод від формально приналежних йому ресурсів, а з іншого – не обов'язково несе усі витрати, що можуть виникати у процесі функціонування цих ресурсів, причому баланс потоків вирішальним чином залежить від зв'язків у владних структурах;
- державні правочинності перетворилися на особливий вид активів, володіння якими дозволяє одержувати частину прибутку у вигляді своєрідної ренти, це негативно позначається на процесах розвитку приватного та корпоративного сектору, а отже – на розвиток фондового ринку.

Таким чином, недоліки специфікації прав власності суттєво збільшують трансакційні витрати та гальмують розвиток фондового ринку. Для подолання негативних явищ у цій сфері необхідно забезпечити чітку специфікацію прав власності, надійний захист прав власника на активи, що йому належать, надійний захист прав власності при їх легальній передачі іншому власнику.

На мікроекономічному рівні особливу увагу вчені звертають на розрахунки витрат пошуку інформації та попередження опортунізму. Перехід від економіки індустріального типу до постіндустріального передбачає значне посилення ролі інформації як важливого економічного ресурсу.

Світова практика знає дві моделі розкриття інформації на фондовому ринку:

- американська – базується на розкритті інформації учасниками ринку цінних паперів перед державним регулятором. Хоча Комісія з цінних паперів і бірж (SEC) встановлює стандарти розкриття інформації, проводить досить суворі перевірки, проте не перевіряє кожного звіту. Емітенти самостійно відповідають за їх якість, намагаючись залучити авторитетного аудитора, щоб у інвестора не було сумнівів у достовірності інформації. Водночас існує спеціалізована служба EDGAR On-line, яка надає послуги з обробки і систематизації інформації щодо звітності емітента, така послуга є платною і оплачується користувачами за підпискою;
- європейська – передбачає розкриття інформації емітентами перед організаторами торгів, який самостійно визначає ступінь публічності цієї інформації, її форму, а іноді і структуру змістової частини. Протягом 2002-2004 років ця модель зазнала значної трансформації у бік посилення ролі регулятора. У кількох європейських країнах паралельно діють системи розкриття інформації, що підтримуються організаторами торгів і регулятором.

В Україні вимоги щодо розкриття інформації встановлюються значною кількістю нормативно-правових актів, загалом нараховується більше 15 законодавчих та нормативних документів, які часто не відповідають одні одним. Така розпорошеність нормативних документів заважає учасникам ринку отримувати відповідну інформацію, призводить до її асиметрії та виникнення конфліктних ситуацій, а отже, збільшує трансакційні витрати агентів ринку.

Для удосконалення інформаційної відкритості українського фондового ринку пропонуємо:

- розробити та затвердити єдиний нормативний акт щодо забезпечення розкриття інформації про емітента перед НКЦПФР;
- змінити модель інформаційної відкритості шляхом запровадження подвійного розкриття інформації, за якою регулятор вимагає мінімум даних, а організатори торгів нарощують інформаційну цілісність в аналітичному аспекті (такі системи діють у Китаї, Гонконзі, Індії), але це можливо лише за умов формування Єдиної біржової фондової системи;
- удосконалити процес подання інформації емітентами. Національна система розкриття інформації повинна бути інтегрованою як вертикально, так і горизонтально. Доцільно створити загальний інформаційний портал, який би містив безкоштовну інформацію про емітентів, доступну для широкого кола користувачів.

Висновки та перспективи подальших досліджень

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що найбільш прийнятними для вивчення трансакційних витрат на фондовому ринку є методологічні положення інституційної теорії, ключовим принципом якої є економія трансакційних витрат. Застосування цих положень дозволило визначити зміст трансакцій на фондовому ринку та їх основні функції. Проведений аналіз методів кількісної оцінки трансакційних витрат довів те, що ординалістський метод є прийнятним для порівняння джерел залучення капіталу та вибору оптимального варіанта інвестування. Для оцінки рівня трансакційних витрат у вартісному еквіваленті більш перспективним є кардиналістський метод. Визначено, що основними чинниками збільшення трансакційних витрат на фондовому ринку України є: слабка специфікація прав власності, низькі показники капіталізації ринку, незначні обсяги укладених угод з цінними паперами, інформаційна непрозорість ринку. Для розробки практичних рекомендацій

щодо шляхів зменшення трансакційних витрат на фондовому ринку та розширення теоретичних знань у цій галузі потребують подальшого наукового дослідження: стан конкурентного середовища учасників ринку, ефективність діяльності інститутів та інституцій фондового ринку, які забезпечують проведення трансакцій.

Список літератури

1. Fama, Eugene F. *Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work* [Текст] / Eugene F. Fama // *The Journal of Finance*, Vol. 25, No. 2, *Papers and Proceedings of the Twenty-Eighth Annual Meeting of the American Finance Association* New York, N. Y. December, 28-30, 1969 (May, 1970), pp. 383-417.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст]: монографія, пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. — М. : Фонд экономической книги "Начала", 1997. — 180 с. ISBN 5-88581-006-0.
3. Коуз Р. Природа фирмы / пер. с англ. Б. Пинскера: в сб. Теория фирмы // сост. В. М. Гальперин. — СПб. : Экономическая школа, 1995. — с. 11-32. — Серия «Вехи экономической мысли». — ISBN 5-900428-18-4.
4. Arrow, Kenneth. J. *The Potentials and Limits of the Market in Resource Allocation*. In: G. R. Feiwel (ed.). *Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare*. London: Macmillan, 1985, p. 107-124.
5. Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория [Текст]: монографія / А. Е. Шаститко; — 3-е видання перероб. і доп. — М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. — 591с. ISBN 5-7782-0435-3
6. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. Уильямсон ; пер. с англ. Ю. Е. Благова, В. С. Катъкало, Д. С. Славнова, Ю. В. Федотова, Н. Н. Цытович. — Спб. : Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с. ISBN 5-289-01816-6
7. Commons J. R. *Institutional Economics* / J. R. Commons // *American Economic Review*. — 1931. — Vol. 21. — P. 648 — 657.
8. Сото де Э. Иной путь. [Текст]: монографія, пер. с англ. Б. Пинскер: / Эрнандо де Сото. — М. : Catallazy, 1995. — 320 с. ISBN 978-5-901901-72-4
9. Wallis J. J., North D. C. *Measuring the transactional sector in American economy, 1870-1970*. -- In: *Long-term factors in American economic growth* [Текст] / J. J. Wallis, D. C. North. Ed. by Engerman S., Chicago, 1986.
10. Вергуненко М. Аналіз рівня трансакційних витрат країни: тенденції і перспективи для України. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/Portal/SocGum/sver/200811/chapters/chapter/chapter1part12.pdf>.

References

1. Fama, Eugene F. (1970). *Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work*. *The Journal of Finance*, 25, 2, 383- 417.
2. Nort, Duglas. (1997). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, trans. A. N. Nesterenko, Moscow, *Fond Ekonomicheskoy knigi "Nachala"*. (In Russian)
3. Coase, Ronald. (1937). *The Nature of the Firm*. — St. Petersburg : *Ekonomicheskaya shkola*.
4. Arrow K. J. (1985). *The Potentials and Limits of the Market in Resource Allocation*. *Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare*. — London: Macmillan.
5. Shastitko, A. (2002). *New institutional economic theory*. — Moscow : *Ekonomicheskyy fakultet MGU*.
6. Williamson, O. (1996). *The Economic Institutions of Capitalism*. — St. Petersburg, Lenizdat. (In Russian)
7. Commons, J. R. (1931). *Institutional Economics*. *American Economic Review*, 21, 648-657.
8. Soto De Hernando. (1995). *The Other Path*. — Moscow: Catallazy. (In Russian)
9. Wallis, J. J. & North, D. C. (1986). *Measuring the transactional sector in American economy, 1870-1970*. - In: *Long-term factors in American economic growth*. — Chicago.
10. Vergunenکو, M. (n.d.). *Analysis of the level of the countries' transaction costs: trends and prospects for Ukraine*. Retrieved October, 15, 2014, from : URL <http://www.nbuv.gov.ua/Portal/SocGum/sver/200811/chapters/chapter/chapter1part12.pdf>

Стаття надійшла до редакції 27.09.2014 р.

Світлана Валеріївна ЛЕЛЮК

аспірантка кафедри фінансів,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
E-mail: s.lelyuk@gmail.com

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Лелюк, С. В. Методичний підхід до оцінювання фінансової безпеки регіонів України [Текст] / Світлана Валеріївна Лелюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 139-145. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Фінансова безпека є однією з визначальних складових економічної безпеки регіону, відображає стан і основні фінансові параметри його економічного розвитку. Проте, поряд із вивченням питань організації фінансової безпеки адміністративно-територіальних одиниць, до тепер спостерігається відсутність єдності точок зору науковців щодо використання методичного інструментарію для оцінки цього явища.

Мета. Тому за мету дослідження було обрано розробку методичного підходу до оцінювання фінансової безпеки регіонів України на основі розрахунку площ чотирикутників.

Метод. У дослідженні використано методи графічного, кластерного і таксономічного аналізу.

Результати. На першому етапі реалізації запропонованого методичного підходу визначено основні напрямки забезпечення фінансової безпеки областей: бюджетний, соціальний сектор, сектор підприємництва та відкритості фінансової системи регіону. У ході подальших досліджень обґрунтовано, виявлено та сформовано систему часткових показників, які характеризують зазначені сектори фінансової безпеки. За результатами виконання наступних кроків визначено об'єкти фінансової безпеки на рівні регіонів і проведено побудову їх інтегральних показників за виявленими складовими. На підставі отриманих значень, які відображають рівні фінансової безпеки для різних секторів, проведено класифікацію областей України. Відповідно до результатів кластерного аналізу було сформовано класифікаційні групи адміністративно-територіальних одиниць з різними рівнями фінансової безпеки за бюджетним, соціальним, підприємницьким напрямом і відкритістю фінансової системи регіонів. Обчислення інтегрального показника фінансової безпеки на рівні регіону виконано на основі розрахунку площ чотирикутників. Досліджено динаміку інтегрального показника фінансової безпеки регіонів для другого кластера, до якого увійшла Харківська область. Визначення темпів зміни зазначеного індикатора дозволило проаналізувати тенденцію інтегрального коефіцієнта фінансової безпеки регіонів. Отримані результати застосування методичного підходу є основою для виявлення факторів, які впливають на коливання значень фінансової безпеки регіонів за її складовими та інтегральним показником.

Ключові слова: фінансова безпека; регіон; кластерний аналіз; площа чотирикутника; сектор фінансової безпеки; інтегральний коефіцієнт фінансової безпеки регіону.

Svitlana Valeriyivna LELYUK

PhD Student,
Department of Finance,
Kharkiv National University of Economics named after Semen Kuznets
E-mail: s.lelyuk@gmail.com

METHODOICAL APPROACH TO ESTIMATION OF FINANCIAL SECURITY OF REGIONS OF UKRAINE

Abstract

Introduction. Financial safety is one of the key components of the economic safety of a region, reflecting the state and major financial parameters of its economic development. The questions of financial safety of administrative units are studied, but there is no unity of scholars' views on the use of methodological tools for this phenomenon

© Світлана Валеріївна Лелюк, 2014

assessing.

Purpose. The article is devoted to the development of a methodological approach as for the estimation of financial security of regions of Ukraine on the basis of calculation of the area of quadrilaterals.

Method (methodology). Methods of graphic, cluster and taxonomic analysis are used in the study.

Results. At the first stage of the proposed methodological approach the key areas to ensure the financial safety are identified. Those are fiscal, social sector, business sector and the openness of the financial system of the region. A system of partial indicators which characterize the sectors of financial safety is justified, identified and formed. Integrated indicators of financial safety for the detected constituents at the regional level are built. Ukrainian regions are classified on the basis of the financial safety levels for the various sectors. Classification of administrative units with different levels of financial security budge are formed according to the cluster analysis. Integral measure of financial safety at the regional level is computed by calculating the area of quadrilaterals. Dynamics of integral indicator of financial safety of regions from the second cluster, which includes Kharkiv region, are investigated. Determination of the rate of change of this indicator has allowed to analyze the trend of the integral coefficient of financial safety of regions. The results of application of the methodological approach have become the basis for identification of the factors that influence the fluctuations of financial safety indicators according to its constituent and integral sign.

Keywords: financial safety; region; cluster analysis; quadrilateral area; sector of financial safety; integral ratio of financial safety of a region.

JEL classification: O11, R58

Вступ

Фінансова безпека регіонів є «провідною та вирішальною складовою економічної безпеки територіальних колективів» [1] і ототожнюється зі станом «економіки регіону, при якому забезпечується формування позитивних фінансових потоків регіонів в обсягах, необхідних для виконання державних завдань і функцій» [2]. Тому актуальними є питання пошуку нових підходів до дослідження її рівня. Одним із таких підходів може стати визначення площ чотирикутників фінансової безпеки регіонів України.

Проблеми забезпечення фінансової безпеки на рівні регіонів і моделювання її стану піднімалися в роботах Виклюк М. І. [3], Кривенко С. В. [4], Медведєвої І. Б. та Погосової М. Ю. [5], Маргасової В. Г. і Ткаленко Н. В. [6] та ін.. Проте використання методичного підходу визначення площ чотирикутників для розрахунку інтегрального рівня фінансової безпеки регіонів дотепер не розглядалося.

Мета та завдання

Метою статі є розробка методичного підходу до оцінювання фінансової безпеки регіонів України на основі розрахунку площ чотирикутників. Для її досягнення в роботі поставлені наступні завдання: визначити основні етапи методичного підходу до оцінювання фінансової безпеки регіонів України на основі розрахунку площ чотирикутників та провести їх реалізацію.

Виклад основного матеріалу дослідження

За результатами дослідження наукових напрацювань [2; 5; 7; 8; 9; 10; 11], присвячених проблематиці фінансової безпеки на рівні регіону, пропонується реалізовувати означений методичний підхід у наступній послідовності кроків.

Крок 1. Визначення складових фінансової безпеки на рівні регіону.

Крок 2. Обґрунтування, вибір та формування системи часткових показників.

Крок 3. Ідентифікація об'єктів фінансової безпеки на рівні регіонів.

Крок 4. Побудова інтегрального показника складових фінансової безпеки регіону.

Крок 5. Кластеризація регіонів за рівнем складових фінансової безпеки.

Крок 6. Розрахунок інтегрального показника фінансової безпеки на рівні регіону за методом площі чотирикутника.

Крок 7. Розрахунок динаміки темпів зміни інтегрального показника фінансової безпеки економічної системи на рівні регіону.

Реалізація першого кроку методичного підходу проводилася на основі досліджень точок зору науковців [2; 5; 7; 8; 9; 10; 11] щодо складових фінансової безпеки області. Ґрунтуючись на особливостях структури фінансової системи для дослідження індикаторів фінансової безпеки на рівні регіону та враховуючи точки зору науковців стосовно цього питання, було виокремлено складові за наступними напрямками: бюджетним сектором, сектором підприємництва, відкритості фінансової системи регіону та сектором соціальної політики.

Науковці зазначають, що вирішення проблеми розробки системи показників є одним із найважливіших і першочергових напрямів досліджень інструментів управління фінансовою безпекою регіону [10]. Множина індикаторів фінансової безпеки повинна дозволити провести аналіз становища регіонів з метою виявлення та оцінки поточних і потенційних загроз, реалізації сукупності необхідних програмно-цільових заходів задля зменшення дії загрозливих чинників на їх фінансову безпеку. Перелік груп показників, визначений у ході реалізації другого кроку методичного підходу, на підґрунті якого буде проводитись вчасна ідентифікація загроз фінансовій безпеці економічної системи на рівні регіону у різних напрямках і прогнозування їх наслідків, наведено в табл. 1. Часткові індикатори, які характеризують рівень фінансової безпеки, були об'єднані у групи відповідно до сфер, які вони характеризують. Застосування означеного підходу дозволяє побудувати групи однорідних статистичних величин з точки зору характеристики стану і динаміки фінансової безпеки регіонів України. Таким чином, динаміка фінансової безпеки адміністративно-територіальних одиниць визначатиметься на основі показників її бюджетного сектору, сектору підприємництва, відкритості фінансової системи регіону та сектору соціальної політики.

Таблиця 1. Узагальнений перелік показників за секторами фінансової безпеки регіонів (сформовано на підставі [2; 5; 7; 8; 9; 10; 11])

Напрямок	Індикатор
Бюджетний сектор	Темпи зростання (зменшення) ВРП, %
	Частка ВРП регіону в загальному обсязі ВВП України, %
	Середній рівень доходів бюджету на одну особу наявного населення (без урахування міжбюджетних трансфертів), грн / осіб
	Середній рівень видатків бюджету на одну особу наявного населення (без урахування міжбюджетних трансфертів), грн / осіб
	Частка доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у загальнодержавних, %
	Обсяг доходів місцевого бюджету (без урахування міжбюджетних трансфертів) до ВРП, %
	Забезпеченість видатків доходами (без урахування міжбюджетних трансфертів), %
	Відношення дефіциту місцевого бюджету до валового регіонального продукту (ВРП), %
	Відношення дефіциту, профіциту торговельного балансу до обсягів експорту, %
	Відношення дефіциту, профіциту торговельного балансу до обсягів імпорту, %
	Обсяг зовнішнього державного боргу до ВРП, %
	Обсяг внутрішнього державного боргу до ВРП, %
	Коефіцієнт загального покриття
	Коефіцієнт забезпечення спеціального фонду
Сектор підприємництва	Питома вага збиткових підприємств у загальній кількості підприємств регіону, %
	Відношення сальдо фінансових результатів підприємств до ВРП, %
	Рентабельність операційної діяльності підприємств, %
	Темпи приросту, зниження обсягів промислової продукції по регіонах, % до попереднього року
Сектор відкритості фінансової системи регіону	Обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу, дол. США
	Темпи зростання, зниження прямих іноземних інвестицій у регіони України у % до попереднього року
	Прямі іноземні інвестиції в регіон до ВРП, %
	Індекси інвестицій в основний капітал, у % до попереднього року
	Обсяг інвестицій в основний капітал на одну особу, грн / осіб
	Частка інвестицій в основний капітал, що було профінансовано за рахунок коштів державного бюджету, %
	Обсяг інвестицій в основний капітал до ВРП, %
Соціальний сектор	Динаміка суми заборгованості з виплати заробітної плати, млн грн
	Темпи зростання (зменшення) суми заборгованості по виплаті заробітної плати, %
	Безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15–70 років
	Індекси споживчих цін (грудень до грудня попереднього року), %
	Відношення витрат до доходів населення

Виконання третього кроку реалізації методичного підходу проведено на основі обробки офіційної статистичної інформації щодо стану регіонів України.

Обчислення інтегрального рівня фінансової безпеки за кожним з визначених секторів проводилося

на підставі проведення таксономічного аналізу.

Відповідно до рівнів фінансової безпеки за виділеними напрямами забезпечення, на наступному кроці апробації методичного підходу було проведено кластеризацію регіонів методами Уорда та к-середніх. За результатами класифікації адміністративно-територіальних одиниць було сформовано чотири однорідні групи. Перший кластер утворили області з найвищим рівнем фінансової безпеки за бюджетним, соціальним напрямом і відкритістю фінансової системи регіону (Дніпропетровська, Київська області та м. Київ), другий – з найнижчим рівнем за соціальним сектором (АР Крим, Донецька, Одеська і Харківська області), третій – з найменшим показником за підприємницьким сектором (Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Луганська, Львівська, Рівненська, Херсонська, Чернівецька області і м. Севастополь), а четвертий клас сформували регіони з найвищим рівнем безпеки за підприємницьким сектором (Вінницька, Закарпатська, Запорізька, Кіровоградська, Миколаївська, Полтавська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Черкаська та Чернігівська області). Якість проведеного поділу адміністративно-територіальних одиниць підтверджується отриманими значеннями статистик між- та внутрішньогрупових дисперсій.

Таким чином дослідження, проведені методами кластерного аналізу, дозволили провести класифікацію регіонів і дослідити однорідність сукупності, що вивчається. Результати побудови чотирикутників фінансової безпеки для адміністративно-територіальних одиниць другого кластеру, до якого увійшла Харківська область, зображено на рис. 1.

Різноманітна зміна узагальнених за частковими складовими показників фінансової безпеки регіонів протягом досліджуваного часового проміжку не може обмежуватись проведенням візуального аналізу, що стає недостатнім заходом. У цьому випадку доцільним є визначення тенденції фінансової безпеки регіону на підґрунті обчислення її інтегрального коефіцієнта, який розраховується відношенням площ чотирикутників фінансової безпеки регіону за поточний період до площі чотирикутника фінансової безпеки регіону попереднього часового інтервалу на передостанньому кроці реалізації зазначеного методичного підходу.

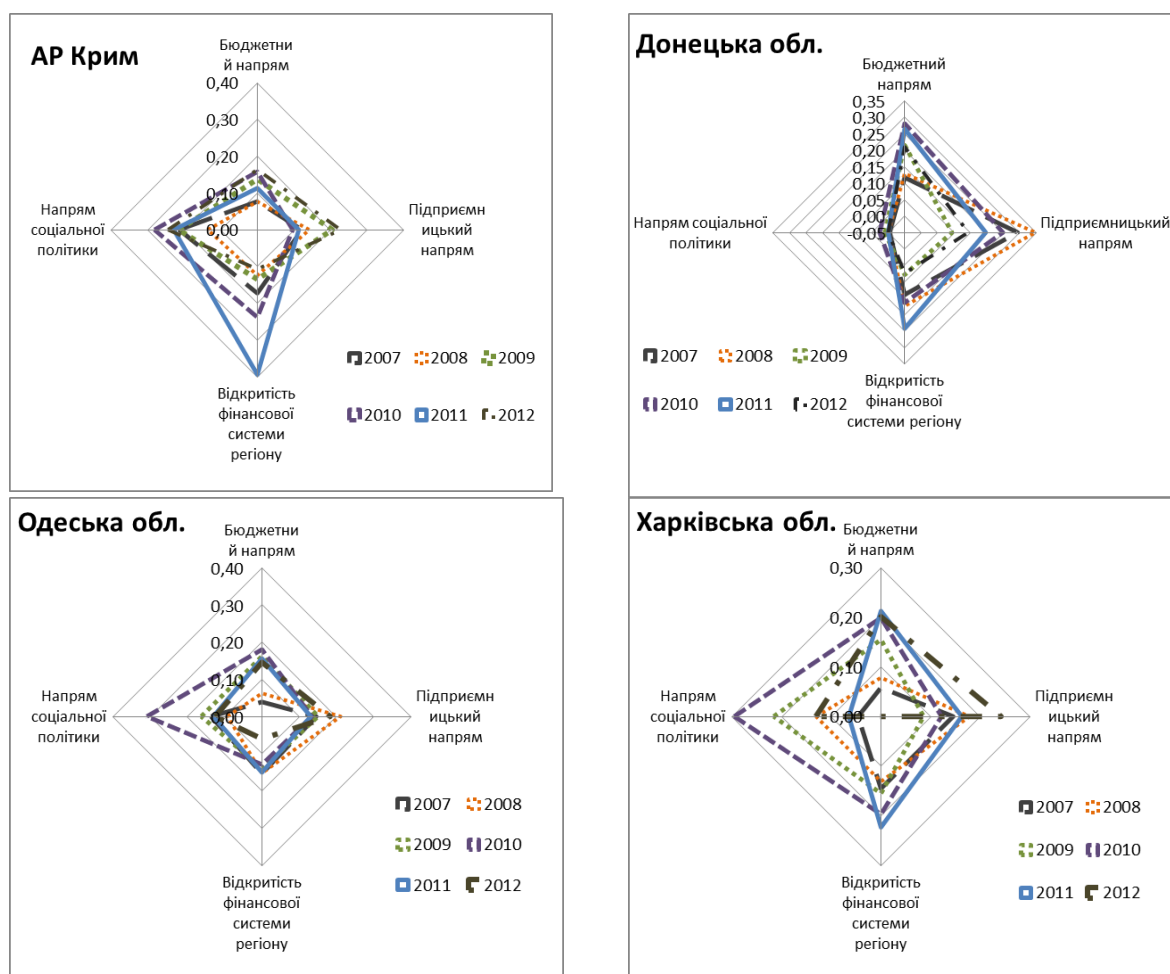


Рис. 1. Чотирикутники фінансової безпеки на рівні регіонів України (другий кластер)

Площа неправильного чотирикутника, утвореного векторами – інтегральними показниками напрямів фінансової безпеки, на яких відкладаються значення їх рівнів, розраховується за формулою:

$$S_q = \frac{1}{2} \times \sin \frac{360}{n} \times (a_1 \times a_2 + a_2 \times a_3 + \dots + a_n \times a_1) \quad (1)$$

де, n – кількість напрямів (для чотирикутника $n = 4$), $a_1, a_2, \dots, a_n$ – значення рівня, досягнутого для кожного напрямку фінансової безпеки.

Таким чином площа чотирикутника визначається половиною добутку синусу кута 90° , утвореного діагоналями, та сумою добутків променів, відкладених на осях, що утворюють кути:

$$S_q = \frac{1}{2} \times \sin 90 \times (a_1 \times a_2 + a_2 \times a_3 + a_3 \times a_4 + a_4 \times a_1) \quad (2)$$

де, a_1 – значення інтегрального показника бюджетного сектору фінансової безпеки економічної системи на рівні регіону, a_2 – значення інтегрального показника сектору підприємництва фінансової безпеки економічної системи на рівні регіону, a_3 – значення інтегрального показника сектору відкритості фінансової системи складової фінансової безпеки економічної системи на рівні регіону, a_4 – значення інтегрального показника сектору соціальної політики складової фінансової безпеки економічної системи на рівні регіону (табл. 2, рис. 2).

Таблиця 2. Результати розрахунку інтегрального показника фінансової безпеки регіонів України (2 кластер) за принципом графічного методу «площі чотирикутників» у 2007-2012 рр.

Регіон	Інтегральний показник фінансової безпеки регіонів України					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кластер 2						
АР Крим	0,04	0,03	0,06	0,07	0,09	0,06
Донецька	0,04	0,05	0,02	0,06	0,05	0,02
Одеська	0,03	0,03	0,05	0,07	0,04	0,03
Харківська	0,02	0,03	0,05	0,08	0,05	0,04

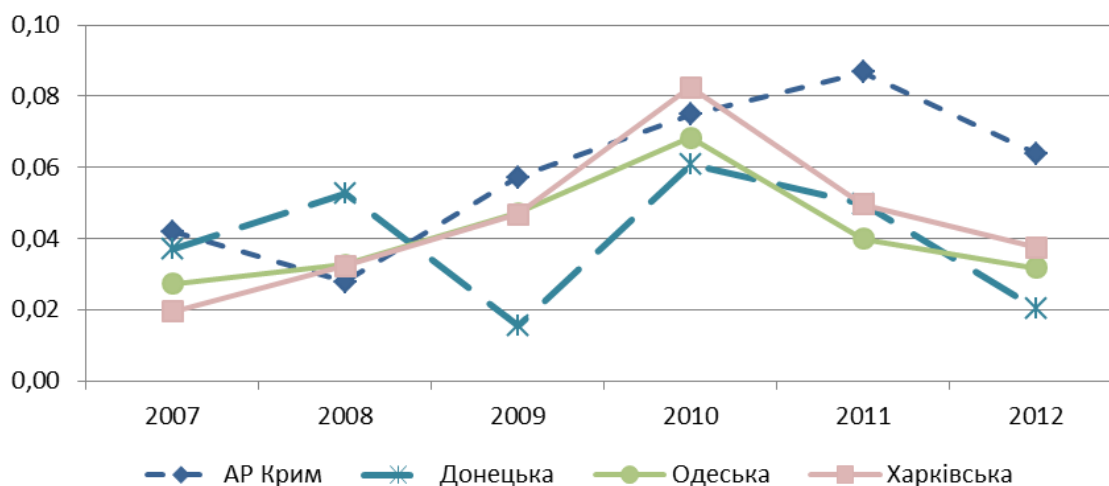


Рис. 2. Динаміка інтегрального показника фінансової безпеки регіонів для другого кластера у 2007-2012 рр.

Динаміка інтегрального показника фінансової безпеки для АР Крим, Донецької, Одеської і Харківської областей протягом досліджуваного періоду є нестійкою. У 2007-2010 рр. інтегральний рівень фінансової безпеки відображає тенденцію до поступового зростання. Проте, починаючи з 2010 р. (та 2011 р. для АР Крим), спостерігається його зниження.

Інтегральний коефіцієнт фінансової безпеки на рівні регіонів (ІКФБР), який відображатиме динаміку

темтів зміни інтегрального показника за всіма секторами, розраховується за наступною формулою на останньому кроці реалізації методичного підходу:

$$IKФБР = \frac{S'_q}{S_q} = \frac{\frac{1}{2} \times \sin 90 \times (a'_1 \times a'_2 + a'_2 \times a'_3 + a'_3 \times a'_4 + a'_4 \times a'_1)}{\frac{1}{2} \times \sin 90 \times (a_1 \times a_2 + a_2 \times a_3 + a_3 \times a_4 + a_4 \times a_1)} = \frac{a'_1 \times a'_2 + a'_2 \times a'_3 + a'_3 \times a'_4 + a'_4 \times a'_1}{a_1 \times a_2 + a_2 \times a_3 + a_3 \times a_4 + a_4 \times a_1} \quad (3)$$

де a'_i – значення інтегральних показників складових фінансової безпеки у поточному періоді, a_i – значення інтегральних показників складових фінансової безпеки у попередньому періоді.

Якщо значення ІКФБР більше одиниці – протягом досліджуваного часового проміжку між попереднім (базисним) і поточним періодом спостерігалось збільшення рівня фінансової безпеки регіону. У протилежному випадку, коли значення ІКФБР не перевищує одиниці, спостерігається відсутність зростання рівня фінансової безпеки для досліджуваного регіону. Так у 2012 році для всіх регіонів, які утворюють кластер з низьким рівнем соціального сектору фінансової безпеки, спостерігається падіння значень інтегрального показника порівняно з попереднім роком. Результати розрахунку і динаміка ІКФБР для регіонів України наведено в табл. 3 та на рис. 3.

Таблиця 3. Результати розрахунку інтегрального коефіцієнта фінансової безпеки регіонів 2 кластера у 2008-2012 рр.

Регіон	ІКФБР				
	2008	2009	2010	2011	2012
АР Крим	0,66	2,05	1,31	1,16	0,74
Донецька	1,42	0,29	3,99	0,81	0,41
Одеська	1,20	1,45	1,45	0,58	0,80
Харківська	1,66	1,45	1,76	0,60	0,76

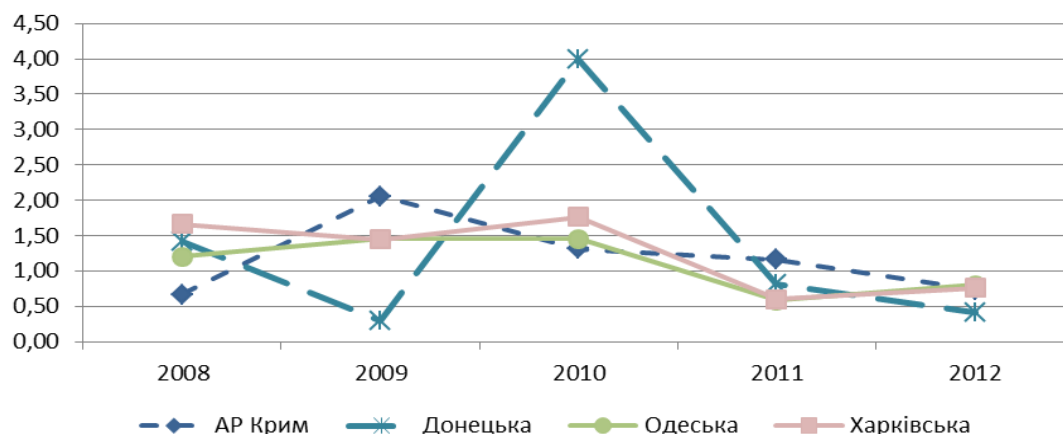


Рис. 3. Динаміка інтегрального коефіцієнта фінансової безпеки регіонів другого кластера у 2008-2012 рр.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Відповідно до особливостей забезпечення фінансової безпеки регіонів України було виділено її основні напрями та індикатори. Використання методичного підходу до визначення рівня фінансової безпеки регіонів на основі розрахунку площ чотирикутників дозволило обчислити інтегральний рівень означеного показника для всіх регіонів України з урахуванням її секторів та проаналізувати динаміку його зміни. Так для кластера, до якого увійшла Харківська область, характерною є динаміка зниження інтегральних показника та індексу фінансової безпеки у 2012 р. порівняно з посткризовим 2010 р. Тому подальші дослідження будуть спрямовані на виявлення факторів, які впливають на коливання значень фінансової безпеки регіонів за виявленими складовими та інтегральним показником.

Список літератури

1. Сорока, Р. С. Тенденції бюджетної безпеки місцевих органів влади [Текст] / Р. С. Сорока, У. А. Кметик, І. С. Щепаняк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.3. – С. 254-263.
2. Фінансова безпека соціально-економічного розвитку держави: сучасні проблеми та стратегічні орієнтири [Текст] : монографія / за заг. ред. О. В. Чернявська. – Полтава: ПУЕТ, 2012. – 459 с.
3. Вихлюк, М. І. Структура фінансової безпеки регіону та характеристика її складових [Електронний ресурс] / М. І. Вихлюк. – Режим доступу: <http://www.econotom. nauka.com.ua/?op=1&z=1485>.
4. Кривенко, С. В. Суперечності трансформаційних процесів забезпечення фінансової безпеки регіонів України в умовах кризи [Текст] / С. В. Кривенко // Фінансова безпека та стратегічний розвиток держави: Збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції. – Полтава: Верстка, 2012. – С. 62-64.
5. Медведєва, І. Б. Діагностування безпеки промислового підприємства у трирівневій системі фінансових відносин [Текст] : монографія / І. Б. Медведєва, М. Ю. Погосова. - Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 263 с.
6. Маргасова, В. Г. Передумови формування фінансової безпеки регіону [Текст] / В. Г. Маргасова, Н. В. Ткаленко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – №1(52). – 2011. – С. 121-127.
7. Барановський, О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) [Текст] : монографія / О. І. Барановський. – К. : КРТЕУ, 2004. – 759 с.
8. Журавльова, І. В. Методичний підхід до моделювання фінансової безпеки регіонів України [Текст] / І. В. Журавльова, А. Б. Миколайчук // Бізнес Інформ. - 2012. - № 6. – С. 156-159.
9. Медвідь, М. М. Фінансова безпека регіонів України (на прикладі Харківської області) [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.05 / М. М. Медвідь; Полтав. нац. техн. ун-т ім. Ю. Кондратюка. - Полтава, 2008. - 20 с.
10. Скворцова, М. А. Формирование системы управления финансовой безопасностью регионов Приволжского федерального округа на основе многомерной классификации [Електронний ресурс] / М. А. Скворцова. – Режим доступу: <http://sisupr. mrsu.ru/2008-1/pdf/29-skvortzova.pdf>
11. Смирнов, С. М. Економічне обґрунтування прийняття управлінських рішень в системі забезпечення фінансової безпеки регіону [Текст] / С. М. Смирнов, В. М. Смирнов // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2008. – Вып. 33-1. – С. 249-255.

References

1. Soroka, R. S., Kmetyk, U. A., Shchepaniak, I. S. (2014). Tendentsii biudzhetnoi bezpeky mistsevykh orhaniv vlady Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, 24-3, 254-263.
2. Cherniavska, O. V. (2012). Finansova bezpeka sotsialno-ekonomichnoho rozvytku derzhavy: suchasni problemy ta stratehichni oriientyry. Poltava: PUET.
3. Vykhlyuk, M. I. (2012, October 18). Struktura finansovoi bezpeky rehionu ta kharakterystyka yii skladovykh. Efektyvna ekonomika. Retrieved September 1, 2014 from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1485>.
4. Kryvenko, S. V. (2012). Superechnosti transformatsiinykh protsesiv zabezpechennia finansovoi bezpeky rehioniv Ukrainy v umovakh kryzy. Finansova bezpeka ta stratehichni rozvytok derzhavy: Zbirnyk tez dopovidei mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, pp. 62-64.
5. Medvedieva, I. B., Pohosova, M. Yu. (2011). Diahnostuvannia bezpeky promyslovoho pidpriemstva u tryrivnevii systemi finansovykh vidnosyn. Kharkiv: KhNEU.
6. Marhasova, V. H., Tkalenko, N. V. (2011). Peredumovy formuvannia finansovoi bezpeky rehionu. Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo), 1(52), pp. 121-127.
7. Baranovskiy, O. I. (2004). Finansova bezpeka v Ukraini (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia). Kyiv: KRTEU.
8. Zhuravlova, I. V., Mykolaichuk, A. B. (2012) Metodychnyi pidkhid do modeliuvannia finansovoi bezpeky rehioniv Ukrainy. Business-inform, 6, 156-159.
9. Medvid, M. M. (2008). Finansova bezpeka rehioniv Ukrainy (na prykladi Kharkivskoi oblasti). Poltava: Poltav. nats. tekhn. un-t im. Yu.Kondratiuka.
10. Skvortsova, M. A. (2008). Formirovanie sistemy upravleniya finansovoy bezopasnost'yu regionov privolzhskogo federal'nogo okruga na osnove mnogomernoy klassifikatsii. Retrieved September 1, 2014 from <http://sisupr.mrsu.ru/2008-1/pdf/29-skvortzova.pdf>.
11. Smyrnov, S. M., Smyrnov, V. M. (2008). Ekonomichne obgruntuvannia pryiniattia upravlinskykh rishen v systemi zabezpechennia finansovoi bezpeky rehionu. Nauchnye trudy DonNTU. Seriya: e'konomicheskaya, 33-1, 246-255. .

Стаття надійшла до редакції 20.10.2014 р.

ISSN 1993-0259. ISSN 2219-4649. Економічний аналіз. 2014 рік. Том 17. № 1.

Катерина Петрівна ПРОСКУРА

доктор економічних наук,
доцент кафедри аудиту,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
E-mail: proskura_kp@ukr.net

Людмила Всеволодівна ГОРБУНЕНКО

головний бухгалтер,
ТОВ «Науково-інноваційне об'єднання «Інформаційні системи менеджменту»
E-mail: ird_forpost@meta.ua

ОСОБЛИВОСТІ І ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ

Проскура, К. П. Особливості і проблемні аспекти практичного застосування спрощеної системи оподаткування [Текст] / Катерина Петрівна Проскура, Людмила Всеволодівна Горбуненко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 146-159. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Спрощена система оподаткування спрямована на створення сприятливих умов господарювання для малого бізнесу і забезпечення можливостей його розвитку та розширення. У дослідженні розглянуто історію розвитку і становлення спрощеної системи оподаткування в Україні, а також проаналізовано обсяги податкових надходжень і чинний механізм оподаткування цим податком. Констатовано безперечне покращення якості правового поля, що на сьогодні регулює механізм спрощеного оподаткування, однак у деяких аспектах він все ще залишається недосконалим. Крім глобальних проблем адаптації спрощеної системи оподаткування до сучасних умов господарювання, досить актуальними є питання доопрацювання сучасної правової бази, виправлення технічних помилок і роз'яснення окремих питань оподаткування єдиним податком.

У роботі досліджувались наступні проблемні аспекти: 1) механізм оподаткування єдиним податком поворотної фінансової допомоги та приведення у відповідність до норм податкового кодексу консультацій і роз'яснень, зокрема тих, які надаються в Єдиній базі податкових знань; 2) деталізація на законодавчому рівні порядку оподаткування єдиним податком курсових різниць, що виникають у процесі здійснення суб'єктом спрощеної системи оподаткування своєї господарської діяльності; 3) на рівні узагальнювальної податкової консультації детальне розкриття механізму оподаткування єдиним податком операцій, що здійснюються в межах договорів комісії, доручення, агентських та інших подібних договорів.

Щодо цих аспектів оподаткування вважаємо, що: порядок внесення фінансової допомоги в базу оподаткування єдиним податком повинен бути ідентичний з нормами розділу 3 ПКУ «Податок на прибуток підприємств»; курсові різниці не повинні взагалі впливати на об'єкт оподаткування єдиним податком; при здійсненні операцій за договорами комісії однозначно базою оподаткування комісіонера має бути тільки сума комісійної винагороди.

Ключові слова: податок; єдиний податок; податкові надходження; спрощена система оподаткування; суб'єкти малого підприємництва; база оподаткування; ставка податку; групи платників єдиного податку.

Kateryna Petrivna PROSKURA

Doctor of Economics, Associate Professor,
Department of Audit,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: proskura_kp@ukr.net

Lyudmyla Vsevolodivna GORBUNENKO

Chief Accountant,
Research and Innovation Association "Information Systems of Management"
E-mail: ird_forpost@meta.ua

FEATURES AND PROBLEM ASPECTS OF PRACTICAL IMPLEMENTATION OF THE SIMPLIFIED TAX SYSTEM

Abstract

The aim of simplified tax system is the creation of a favorable business environment for small businesses and to enable its development and expansion. The study reviews the history of the development and establishment of simplified tax system in Ukraine, as well as analyses the tax revenues and the operating mechanism of imposition of this tax. The study has ascertained the undoubted improvement in the quality of the legal field, which today controls the mechanism of simplified taxation, but in some ways it is still imperfect. In addition to the global challenges of adapting a simplified tax system to modern economic conditions, rather important question is to develop the existing legal base, correct technical mistakes and clarify certain problematic issues of imposing single tax.

We have investigated the problematic aspects of the definition of the single tax. Those are 1) the mechanism of imposing a single tax of the return financial aid and bringing into compliance with the Tax Code of consultation and clarification, in particular, provided by Common base of tax knowledge; 2) the detailing at the legislative level the order of imposing a single tax of exchange differences, arising in the process of implementing economic activities by the subject of the simplified tax system; 3) the detailed understanding of the mechanism of single tax transactions which is carried out within the framework of contracts of commission, of agency and other contracts of this kind at the level of generalizing tax consultation.

As for these aspects of taxation we believe that: the order of inclusion of financial aid in the single tax imposition base should be identical to the standards of section 3 of the Tax Code of Ukraine "Corporate income tax"; exchange differences should not affect the subject of single tax imposition; while implementing the operations under commission contracts the unique tax base of the commissioner should only be the amount of commission fee.

Keywords: tax; single tax; tax revenues; the simplified tax system; small businesses; tax base; tax rate; groups of single tax payers.

JEL classification: H250

Вступ

Спрощена система оподаткування спрямована на створення сприятливих умов господарювання для малого бізнесу і забезпечення можливостей його розвитку та розширення. Протягом усього періоду існування такої системи оподаткування в суспільстві ведеться дискусія щодо її доцільності, ефективності та створення адекватного правового поля для її функціонування.

У сучасних умовах економічної та політичної кризи, що спостерігаються нині в Україні, загострюються проблеми, які мають полярно протилежні шляхи вирішення: наповнення бюджету шляхом розширення бази оподаткування та необхідності підтримки та стимулювання малого бізнесу, який у такій ситуації знаходиться «на межі вимирання». Тому питання оцінювання ефективності та розробки напрямів удосконалення механізму оподаткування єдиним податком набувають сьогодні особливої актуальності.

Крім глобальних проблем адаптації спрощеної системи оподаткування сучасних умов господарювання, досить актуальними є проблема доопрацювання чинної правової бази, виправлення технічних помилок і роз'яснення окремих проблемних питань оподаткування єдиним податком.

Мета статті

Метою статті є дослідження сутності та проблемних аспектів застосування спрощеної системи оподаткування та розробка пропозицій щодо підвищення її ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження

Спрощена система оподаткування в Україні була вперше введена в 1999 році на підставі Указу Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" № 727 від 03.07.1998 року. Цей Указ передбачав можливість застосовування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктами малого підприємництва, встановивши при цьому широке коло осіб та перелік видів підприємницької діяльності, щодо яких запроваджувалась спрощена система оподаткування [5]. До січня 2012 року цей нормативний документ був єдиним, який забезпечував правову базу для функціонування спрощеної системи оподаткування та визначав умови перебування, методик нарахування і сплати єдиного податку. З часом стало зрозуміло, що Указ про спрощену систему оподаткування не враховує багатьох практичних аспектів оподаткування єдиним податком, має багато пробілів і потребує перегляду. У 2010 році розглядався законопроект щодо внесення змін до механізму спрощеної системи, який викликав негативний суспільний резонанс і призвів до «податкового майдану» наприкінці 2010 – на початку 2011 років. На початку 2011 року був введений у дію Податковий кодекс України, але, введення в дію Розділу 14 «Спеціальні режими оподаткування», який мав визначати правову базу для спрощеної системи оподаткування, було відкладено до 2012 року. Протягом 2011 року велась робота над доопрацюванням механізму оподаткування єдиним податком, і з 01.01.2012 року на підставі Закону України від 04.11.2011 р. N 4014-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» запроваджувалась оновлена спрощена система оподаткування.

Як визначає п. 291.2 ПКУ, спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності. Суб'єктами спрощеної системи оподаткування можуть бути фізичні особи – підприємці та юридичні особи, які добровільно обрали такий режим оподаткування і відповідають встановленим критеріям перебування на спрощеній системі.

Згідно зі ст. 10 ПКУ, єдиний податок відноситься до місцевих податків та зборів, зараховується до місцевих бюджетів. Часто піднімається питання, що існування спрощеної системи оподаткування призводить до податкової дискримінації, оскільки платники, які знаходяться на загальній системі оподаткування, мають більше податкове навантаження, ніж платники єдиного податку, здійснюючи однакову господарську діяльність. Також багато науковців і практиків вважають, що існування спрощеної системи оподаткування призводить до втрат податкових надходжень до бюджету і загалом знижує фінансову ефективність податкової системи. Далі розглянемо динаміку надходжень до єдиного бюджету за областями за 2013 рік (рис. 1).

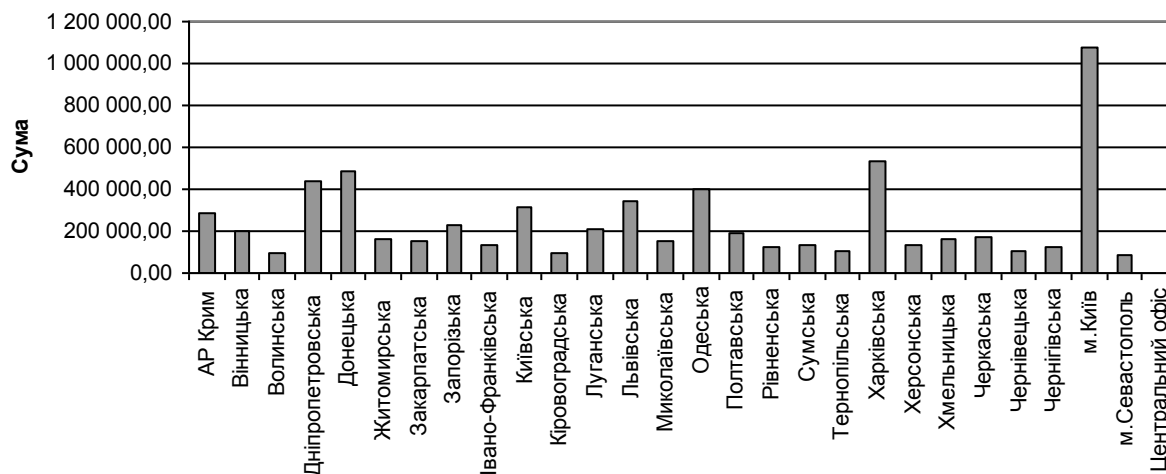


Рис. 1. Надходження єдиного податку до бюджету за 2013 р. у розрізі областей*

*Складено автором за даними ДФСУ

Загалом за 2013 рік сума надходжень єдиного податку до місцевих бюджетів складає 1743313,78 тис. грн. Розподіл суми надходжень між областями є дуже нерівномірний і свідчить про те, що в деяких регіонах економічна активність суб'єктів малого підприємництва більш висока, в інших – значно нижча,

що доводить різні темпи розвитку і неминуче економічне відставання окремих областей. Як видно з рис. 1, найбільша сума надходжень єдиного податку у 2013 р. зафіксована у м. Києві – 364464,35 тис. грн. Найменша сума податкових надходжень від єдиного податку в 2013 році – у Волинській області – 18525,63 тис. грн.

Слід зауважити, що загальна сума податкових надходжень до Зведеного бюджету України в 2013 році склала 241 745 515,49 тис. грн., де питома вага єдиного податку менша ніж 0,1 %, що дуже мало, і загалом свідчить про фіскальну неефективність цього податку.

Оскільки платниками єдиного податку є малі підприємства, яким притаманні найбільші ризики підприємницької діяльності, то об'єктивно негативним явищем при застосуванні спрощеної системи оподаткування є наявність відносно великих сум податкового боргу її суб'єктів. Далі розглянемо показник податкового боргу платників єдиного податку до бюджету за 2013 рік. (рис. 2).

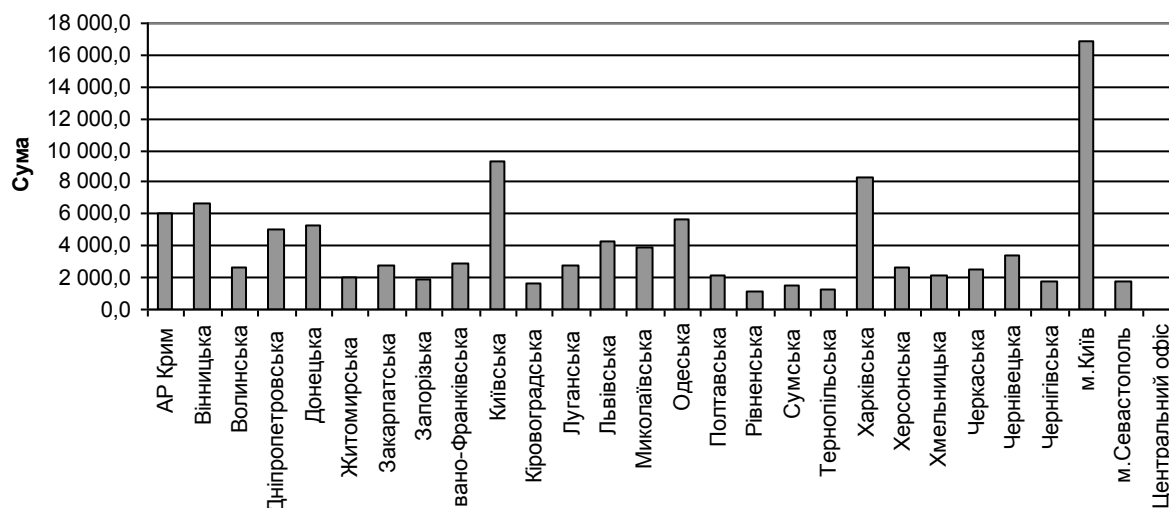


Рис. 2. Сума податкового боргу платників єдиного податку на 2013 рік, тис. грн*

*Складено автором за даними ДФСУ

Загальна сума податкового боргу з єдиного податку за 2013 рік складає 108 503,6 тис. грн. Найбільша сума податкового боргу за єдиним податком належить платникам, зареєстрованим у м. Києві – 16919,13 тис. грн, податковий борг по Київській області складає 9350,68 грн, високий рівень податкового боргу показала Харківська область - 8267,26 тис. грн; найменша сума податкового боргу з єдиного податку зафіксована в Рівненській області – 1173,0 тис. грн. Питома вага податкового боргу за єдиним податком у м. Києві складає 15,85 %. Отже, слід зауважити, що найбільші надходження та найбільші суми податкового боргу за єдиним податком притаманні найбільш економічно активним регіонам України.

Якщо аналізувати динаміку надходжень єдиного податку у 2014 році, то на офіційному сайті Державної фіскальної служби розміщена наступна інформація. Протягом січня – липня 2014 року платники податків, які перебувають на спрощеній системі оподаткування, сплатили до бюджету понад 4,2 млрд грн єдиного податку. Порівняно з відповідним періодом минулого року сплата податку зросла на 1 %. Основна частка суми сплачена підприємцями – фізичними особами. Від приватних підприємців бюджет отримав понад 3 млрд гривень єдиного податку. Від діяльності спрощенців - юридичних осіб до бюджету надійшло 1,1 млрд грн. Загалом, за статистикою Державної фіскальної служби України, на сьогодні на спрощеній системі оподаткування працюють понад 1,2 млн платників податків.

Далі більш детально зупинимось на методиці нарахування та сплати єдиного податку та на неврегульованих законодавством аспектах оподаткування цим податком.

Податковим кодексом [2] передбачено такі групи платників єдиного податку та ставки податку:

- перша група - фізичні особи - підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють винятково роздрібний продаж товарів на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 150 тис. грн; ставка єдиного податку фіксована у межах від 1 до 10 % розміру мінімальної заробітної плати станом на 1 січня звітного року;

- друга група - фізичні особи - підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню; здійснюють виробництво та/або продаж товарів (без обмежень щодо податкового статусу покупця), діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року: кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб; обсяг річного доходу не перевищує 1 млн грн; ставка єдиного податку фіксована у межах від 2 до 20 % розміру мінімальної заробітної плати станом на 1 січня звітного року;
- третя група - фізичні особи - підприємці, які протягом календарного року задовольняють такі критерії: кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб; обсяг доходу не перевищує 3 млн грн;
- четверта група - юридичні особи, які протягом календарного року відповідають таким критеріям: середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб і обсяг річного доходу не перевищує 5 млн грн.

Платники 3 і 4 груп можуть обрати наступні режими оподаткування єдиним податком:

1) єдиний податок 3 % від суми отриманого доходу - у разі сплати ПДВ на загальних підставах;

2) єдиний податок 5 % від суми отриманого доходу - у разі внесення ПДВ до складу єдиного податку;

п'ята група - фізичні особи - підприємці, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена, і обсяг доходу не перевищує 20 млн грн;

шоста група - юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 20 млн грн.

Платники 5 і 6 груп можуть обрати наступні режими оподаткування єдиним податком:

1) єдиний податок 5 % від суми отриманого доходу - у разі сплати ПДВ на загальних підставах;

2) єдиний податок 7 % від суми отриманого доходу - у разі внесення ПДВ до складу єдиного податку.

У межах податкової реформи, яка триває сьогодні, у відповідному законопроекті пропонується переглянути групи платників єдиного податку та критерії перебування на відповідній групі. Звертаємо увагу на наступні аспекти: по-перше, згідно з концепцією податкової реформи до єдиного податку приєднується фіксований сільськогосподарський податок (платники цього податку в майбутньому стануть просто окремою групою платників єдиного податку); по-друге, як показують статистичні дані, існування 5 і 6 груп платників єдиного податку є недоцільним, бо через високий рівень податкового навантаження при перебуванні на цій групі практично дуже мало платників обирають такі режими. Отже, в проекті змін до Податкового кодексу пропонується виокремити наступні групи платників єдиного податку (табл. 1).

Таблиця 1. Напрямки реформування єдиного податку

Група	Річний дохід	Дозволена кількість працівників	Ставка
1 група: Фізичні особи	до 300 тис. грн <i>було 150 тис. грн</i>	-	До 10 % МЗП (121,8 грн)
2 група: Фізичні особи	до 1.5 млн. грн. <i>було 1 млн. грн</i>	10	До 20 % МЗП (243,6 грн)
3 група: Фізичні та юридичні особи	до 20 млн грн <i>було 3 млн грн</i>	Не обмежено <i>було 20 осіб</i>	2 % доходу + ПДВ, або 4 % доходу без ПДВ <i>було 3-5 % та 5-7 %</i>
4 група: Сільгоспвиробники	Не обмежено	Не обмежено	0,03 % - 1 % нормативної оцінки землі, залежно від її категорії та розташування

Вважається, що прийняття цього проекту призведе до зменшення податкового навантаження на малий бізнес. Позитивним є зменшення кількості груп платників єдиного податку, збільшення практично для всіх груп критерію обсягів доходів та кількості працівників; зниження ставок єдиного податку. Крім того, передбачається введення мораторію на 2 роки на податкові перевірки малого бізнесу (до 20 млн грн / рік).

Далі зосередимось на особливостях оподаткування тих груп платників єдиного податку, у яких єдиний податок сплачується у відсотках від обсягів отриманого доходу (3 - 6 групи). Склад та підходи до визначення їх доходів викладено у ст. 292 ПКУ.

Для фізичної особи - підприємця доходом з метою оподаткування єдиним податком є дохід, отриманий протягом звітного періоду в грошовій формі; у деяких випадках - матеріальній або нематеріальній формі. При цьому до доходу не вносяться отримані такою фізичною особою пасивні доходи у вигляді процентів,

дивідендів, роялті, страхові виплати і відшкодування, а також доходи, отримані від продажу рухомого та нерухомого майна, яке належить на праві власності фізичній особі та використовується в її господарській діяльності.

Для юридичної особи доходом з метою оподаткування єдиним податком є будь-який дохід, отриманий протягом звітного періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі.

До суми доходу платника єдиного податку вноситься вартість безоплатно отриманих протягом звітного періоду товарів (робіт, послуг).

До суми доходу платника єдиного податку третьої та п'ятої групи, який є платником податку на додану вартість, та платника єдиного податку четвертої та шостої груп за звітний період також вноситься сума кредиторської заборгованості, для якої минув строк позовної давності.

У разі надання послуг, виконання робіт за договорами доручення, транспортного експедирування або за агентськими договорами доходом є сума отриманої винагороди повіреного (агента).

Дохід, виражений в іноземній валюті, перераховується у гривнях за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України на дату отримання такого доходу.

Датою отримання доходу платника єдиного податку є дата надходження коштів платнику єдиного податку у грошовій (готівковій або безготівковій) формі.

До складу доходів платника єдиного податку не належать:

- суми ПДВ, отримані у складі ціни реалізації;
- суми фінансової допомоги, наданої на поворотній основі, отриманої та поверненої протягом 12 календарних місяців з дня її отримання, та суми кредитів;
- суми коштів (передоплата), що повертаються покупцю товару (робіт, послуг) - платнику єдиного податку та/або повертаються платником єдиного податку покупцю, якщо таке повернення відбувається внаслідок повернення товару, розірвання договору або за листом-заявою про повернення коштів;
- суми коштів, що надійшли як оплата товарів (робіт, послуг), реалізованих у період сплати інших податків і зборів, вартість яких була внесена до доходу при обчисленні податку на прибуток підприємств або загального оподатковуваного доходу фізичної особи - підприємця;
- суми коштів та вартість майна, внесені засновниками або учасниками платника єдиного податку до статутного капіталу такого платника;
- дивіденди, отримані платником єдиного податку - юридичною особою від інших платників податків.

У переліку доходів платників єдиного податку звертаємо увагу на проблемні аспекти:

- 1) оподаткування операцій, пов'язаних з отриманням-поверненням фінансової допомоги;
- 2) оподаткування курсових різниць;
- 3) здійснення операцій за договорами комісії, доручення, агентськими та іншими подібними договорами.

Поворотна фінансова допомога. Згідно з роз'ясненнями, які надаються фахівцями податкових органів, зустрічається думка, що це є фінансова операція, і відповідно, здійснивши цю операцію, платник єдиного податку має перейти на загальну систему оподаткування (зокрема такі консультації є в Єдиній базі податкових знань).

Звертаємо увагу на те, що згідно з п. 291.5.1 ПКУ не можуть застосовувати спрощену систему оподаткування суб'єкти господарювання, які здійснюють діяльність у сфері фінансового посередництва. З'ясуємо, чи є поворотна фінансова допомога фінансовим посередництвом. Стаття 1046.1 Цивільного кодексу України [3] зазначає, що за договором позики одна сторона (позикодавець) передає у власність другій стороні (позичальникові) грошові кошти або інші речі, визначені родовими ознаками, а позичальник зобов'язується повернути позикодавцеві таку ж суму грошових коштів (суму позики) або таку ж кількість речей того ж роду та такої ж якості. Визначення поняття «фінансове посередництво» міститься, зокрема, в Господарському кодексі: «Фінансовим посередництвом є діяльність, пов'язана з отриманням та перерозподілом фінансових коштів, крім випадків, передбачених законодавством. Фінансове посередництво здійснюється установами банків та іншими фінансово-кредитними організаціями». Як бачимо, операції, які здійснюються платниками єдиного податку і у межах договорів про надання поворотної фінансової допомоги, аж ніяк не можна ідентифікувати з фінансовим посередництвом.

Нижче наведемо консультації з Єдиної бази податкових знань, які стосуються оподаткування поворотної фінансової допомоги єдиним податком (табл. 2).

Таблиця 2. Консультації Єдиної бази податкових знань щодо оподаткування поворотної фінансової допомоги

Питання	Відповідь
1	2
Фізична особа	
Чи належить до складу доходу ФОП – платника ЄП поворотна фінансова допомога, надана ним як ФО, у разі її зворотного отримання на поточний рахунок, відкритий для здійснення підприємницької діяльності	Правові засади застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, а також справляння єдиного податку, встановленого гл. 1 р. XIV ПКУ. Відповідно ст. 292 ПКУ доходом для фізичної особи - підприємця є дохід отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі, визначеній п. 292.3 ПКУ. При цьому до доходу не вносяться отримані такою фізичною особою пасивні доходи у вигляді процентів, дивідендів, роялті, страхові виплати і відшкодування, а також доходи, отримані від продажу рухомого та нерухомого майна, яке належить на праві власності фізичній особі та використовується в її господарській діяльності. Датою отримання доходу платника єдиного податку є дата надходження коштів платнику єдиного податку у грошовій (готівковій або безготівковій) формі, дата підписання платником єдиного податку акта приймання-передачі безоплатно отриманих товарів (робіт, послуг). Для платника єдиного податку третьої та п'ятої групи, який є платником ПДВ та платника єдиного податку четвертої та шостої груп датою отримання доходу є дата списання кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності. (п. 292.6 ст. 292 ПКУ). Відповідно до підпункту 6 пункту 291.5.1 статті 291 ПКУ не можуть бути платниками єдиного податку фізичні особи - підприємці, які здійснюють діяльність у сфері фінансового посередництва, крім діяльності у сфері страхування, яка здійснюється страховими агентами, визначеними Законом України «Про страхування», сюрвейерами, аварійними комісарами та аджайстерами, визначеними розділом III ПКУ. Отже, доходом фізичної особи - підприємця є отриманий дохід протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі, визначеній пунктом 292.3 статті 292 ПКУ, зокрема, фізична особа - підприємець не має право застосовувати спрощену систему оподаткування при здійсненні діяльності у сфері фінансового посередництва.
Чи вноситься до доходу ФОП - платника ЄП сума повернутої йому фінансової допомоги, що раніше надавалася таким платником?	У п. 292.11 ст. 292 ПКУ наведено перелік коштів, які не належать до складу доходу платників єдиного податку. Зокрема, до складу доходу не вносяться суми фінансової допомоги, наданої на поворотній основі, отриманої та поверненої протягом 12 календарних місяців з дня її отримання (пп. 3 п. 292.11 ст. 292 ПКУ). Вимоги пп. 3 п. 292.11 ст. 292 ПКУ поширюється на платників єдиного податку, які залучають кошти інших суб'єктів господарювання. Отже, сума коштів, що повертаються позичальником, включаються до доходу фізичної особи - підприємця - платника єдиного податку, який раніше надавав такі кошти як поворотну фінансову допомогу, оскільки такі кошти не враховані у п. 292.11 ст. 292 ПКУ.

Продовження таблиці 2

1	2
Чи вноситься до доходу ЮО - платника ЄП поворотна фінансова допомога, отримана цією ЮО в період перебування на загальній системі оподаткування.	Юридична особа
	Датою отримання доходу платника єдиного податку є дата надходження коштів платнику єдиного податку у грошовій (готівковій або безготівковій) формі, дата підписання платником єдиного податку акта приймання-передачі безоплатно отриманих товарів (робіт, послуг). Для платника єдиного податку четвертої та шостої груп датою отримання доходу є дата списання кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності. Для платника єдиного податку четвертої та шостої груп датою отримання доходу також є дата відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг), за які отримана попередня оплата (аванс) у період сплати інших податків і зборів, визначених ПКУ (п. 292.6 ст. 292 ПКУ). До складу доходу, визначеного ст. 292 ПКУ, не вносяться суми фінансової допомоги, наданої на поворотній основі, отриманої та поверненої протягом 12 календарних місяців з дня її отримання, та суми кредитів (пп. 3 п. 292.11 ст. 292 ПКУ). Доходи, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, належать до доходів звітного періоду за датою, визначеною відповідно до ст. 137 ПКУ, на підставі документів, зазначених у п. 135. 2 ст. 135 ПКУ, та складаються з доходу від операційної діяльності, який визначається відповідно до п. 135. 4 ст. 135 ПКУ та інших доходів, які визначаються відповідно до п. 135.5 ст. 135, за винятком доходів, визначених у п. 135. 3 ст. 135 та у ст. 136 ПКУ (п. 135. 1 ст. 135 ПКУ). Згідно з пп. 135.5.5 п. 135.5 ст. 135 ПКУ до інших доходів вносяться суми поворотної фінансової допомоги, отриманої платником податку у звітному податковому періоді, що залишаються неповерненими на кінець такого звітного періоду, від осіб, які не є платниками цього податку (в тому числі нерезидентів), або осіб, які згідно із ПКУ мають пільги з цього податку, в тому числі право застосовувати ставки податку нижчі, ніж установлені п. 151.1 ст. 151 ПКУ. У разі якщо в майбутніх звітних податкових періодах платник податку повертає таку поворотну фінансову допомогу (її частину) особі, яка її надала, такий платник податку збільшує суму витрат на суму такої поворотної фінансової допомоги (її частини) за наслідками звітного податкового періоду, в якому відбулося таке повернення. При цьому доходи такого платника податку не збільшуються на суму умовно нарахованих процентів, а податкові зобов'язання особи, яка надала поворотну фінансову допомогу, не змінюються як при її видачі, так і при її зворотному отриманні. Положення цього пункту не поширюються на суми поворотної фінансової допомоги, отриманої від засновника/учасника (в тому числі нерезидента) такого платника податку, у випадку повернення такої допомоги не пізніше 365 календарних днів з дня її отримання. Таким чином, поворотна фінансова допомога, яка отримана юридичною особою - платником єдиного податку в період перебування її на загальній системі оподаткування, не вноситься до доходу платника єдиного податку.

Продовження таблиці 2

1	2
Чи вноситься до доходу ЮО - платника ЄП сума отриманої поворотної фінансової допомоги, наданої таким платником?	Відповідно до п. 44.2 ст. 44 ПКУ платники єдиного податку, які відповідають критеріям, визначеним пп. 4 п. 291. 4 ст. 291 ПКУ, ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат з метою обрахунку об'єкта оподаткування за методикою, затвердженою центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну фінансову політику. Спрощена система бухгалтерського обліку і звітності для юридичних осіб – платників єдиного податку передбачає складання фінансової звітності відповідно до П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 N39, згідно з п. 8 якого суб'єкти малого підприємництва, які мають право на застосування спрощеного бухгалтерського обліку доходів і витрат, визнають витрати і доходи з урахуванням вимог ПКУ. Поворотна фінансова допомога - сума коштів, що надійшла платнику податків у користування за договором, який не передбачає нарахування процентів або надання інших видів компенсацій у вигляді плати за користування такими коштами, та є обов'язковою до повернення (пп. 14.1.257 ПКУ). Інші доходи, які враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, містять суми поворотної фінансової допомоги, отриманої платником податку у звітному податковому періоді, що залишаються неповерненими на кінець такого звітного періоду від осіб, які не є платниками цього податку (в тому числі нерезидентів), або осіб, які згідно із ПКУ мають пільги з цього податку, в тому числі право застосовувати ставки податку нижчі, ніж установлені п. 151.1 ст. 151 ПКУ (пп. 135.5.5 п. 135.5 ст. 135 ПКУ). У разі якщо в майбутніх звітних податкових періодах платник податку повертає таку поворотну фінансову допомогу (її частину) особі, яка її надала, такий платник податку збільшує суму витрат на суму такої поворотної фінансової допомоги (її частини) за наслідками звітного податкового періоду, в якому відбулося таке повернення. При цьому доходи такого платника податку не збільшуються на суму умовно нарахованих процентів, а податкові зобов'язання особи, яка надала поворотну фінансову допомогу, не змінюються як при її видачі, так і при її зворотному отриманні. Отже, сума фінансової допомоги, наданої на поворотній основі та зворотно отриманої юридичною особою - платником єдиного податку, не вноситься до складу доходу такого платника.

Оподаткування курсових різниць. У консультаціях, що надаються контролюючим органам, у деяких випадках пропонується курсові різниці вносити в доходи платника єдиного податку. Розглянемо більш детально ситуацію. Відповідно до п. 292.5 ст. 292 ПКУ дохід, виражений в іноземній валюті, перераховується у гривнях за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим НБУ на дату отримання такого доходу (причому законодавцем не конкретизовано, чим у такому випадку слід керуватися ст. 39¹ ПКУ чи нормами П(С)БО 21 «Вплив змін курсових різниць» [4] при визначенні курсу, за яким перераховується валюта в гривню, – на сьогодні їх норми відрізняються; нагадуємо, що з квітня 2014 року в Україні застосовується плаваючий курс НБУ – до 12 години діє курс, встановлений напередодні, після 12 години – встановлюється курс на поточний день). Податківці вважають, що оскільки до складу доходу платника єдиного податку не вносяться суми кредитів (пп. 3 п. 292.11 ст. 292 ПКУ), то і *кошти*, отримані у вигляді позитивної курсової різниці, яка виникла при продажу валюти на міжбанківському валютному ринку (різниця між курсом іноземної валюти до гривні у день отримання кредиту та курсом, за яким продана така валюта) не належить до складу доходу.

Далі наводимо консультації, які містяться в Єдиній базі податкових знань і стосуються відображення курсових різниць у складі доходів платників єдиного податку.

Таблиця 3. Консультації Єдиної бази податкових знань щодо оподаткування курсових різниць

Питання	Відповідь
1	2
Фізичні особи – підприємці	
Чи належить до доходу ФОП - платника ЄП сума кредиту в іноземній валюті, яка отримана від банку, а також курсова різниця між курсом іноземної валюти до гривні у день отримання кредиту та курсом, за яким продана така валюта?	Відповідно до п. 292.5 ст. 292 Податкового кодексу України від 02 грудня 2010 року №2755-VI із змінами та доповненнями (далі – ПКУ) дохід, виражений в іноземній валюті, перераховується у гривнях за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим НБУ на дату отримання такого доходу. До складу доходу, визначеного ст. 292 ПКУ, не вносяться, зокрема, суми кредитів (пп. 3 п. 292.11 ст. 292 ПКУ). Згідно із ст. 5 Закону України від 16 квітня 1991 року №959-XII «Про зовнішньоекономічну діяльність» із змінами та доповненнями фізичні особи, які мають постійне місце проживання на території України, мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, якщо вони зареєстровані як підприємці згідно з чинним законодавством. З огляду на вимоги пп. 3 п. 292.11 ст. 292 ПКУ, сума кредиту в іноземній валюті, яка отримана фізичною особою – підприємцем – платником єдиного податку від банку, не вноситься до складу доходу такого платника. Оскільки сума кредиту не є доходом платника єдиного податку, то і кошти, отримані у вигляді позитивної курсової різниці, яка виникла при продажу валюти на міжбанківському валютному ринку (різниця між курсом іноземної валюти до гривні у день отримання кредиту та курсом, за яким продана така валюта) не належать до складу доходу.
Чи повинні ФОП - платником ЄП при визначенні доходу враховувати перерахунок курсових різниць за операціями, вираженими в іноземній валюті?	Відповідно до ст. 192 Цивільного кодексу України від 16.01.2003 № 436-IV законним платіжним засобом, обов'язковим до приймання за номінальною вартістю на всій території України, є грошова одиниця України - гривня. Дохід, виражений в іноземній валюті, перераховується у гривнях за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України на дату отримання такого доходу (п. 292.5 ст. 292 ПКУ). Курсова різниця, яка виникає при перерахунку операцій, виражених в іноземній валюті, не є доходом фізичної особи – підприємця - платника єдиного податку.
Що є доходом ФОП - платника ЄП у разі отримання виручки в іноземній валюті за надані товари (роботи, послуги): сума, визначена в контракті, чи сума, що надійшла за контрактом на валютний рахунок, але зменшена на суму комісії банку?	У разі отримання за контрактом виручки в іноземній валюті за надані товари (роботи, послуги), доходом фізичної особи - підприємця - платника єдиного податку є вся сума коштів, що надійшла на валютний рахунок, <u>перерахована</u> у гривнях за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України на дату отримання валюти.

Продовження таблиці 3

1	2
Як визначається дохід ФО - платника ЄП від продажу іноземної валюти, отриманої від здійснення операцій з експорту товарів (робіт, послуг)?	Дохід, виражений в іноземній валюті, перераховується у гривнях за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України на дату отримання такого доходу (п. 292.5 ст. 292 ПКУ). Згідно з п. 4 П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 № 193 (далі - П(С)БО 21), курсова різниця - різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах. Монетарні статті - статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи й зобов'язання, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів. Відповідно до п. 8 П(С)БО 21 визначення курсових різниць за монетарними статтями в іноземній валюті проводиться на дату здійснення господарської операції (в межах її обсягу) та на дату балансу. Курсові різниці від перерахунку грошових коштів в іноземній валюті та інших монетарних статей про операційну діяльність відображаються у складі інших операційних доходів (витрат). Враховуючи вищенаведене, дохід, отриманий від здійснення операцій з експорту товарів (робіт, послуг), виражений в іноземній валюті, перераховується у гривнях за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України на дату отримання такого доходу. При цьому враховується сума позитивної курсової різниці від продажу такої іноземної валюти. У разі утворення від'ємної курсової різниці від продажу валюти її величина не зменшує базу оподаткування єдиним податком для фізичних осіб - підприємців - платників єдиного податку третьої групи.
Юридичні особи	
Як визначається дохід ЮО - платника ЄП від продажу іноземної валюти, отриманої від здійснення операцій з експорту товарів (робіт, послуг)?	Платники єдиного податку четвертої та шостої груп використовують дані спрощеного бухгалтерського обліку щодо доходів та витрат з урахуванням положень п. 44.2 ст. 44 ПКУ (пп. 296.1. 3 п. 296.1 ст. 296 ПКУ). Платники єдиного податку, які відповідають критеріям, визначеним пп. 4 п. 291. 4 ст. 291 ПКУ, ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат з метою обрахунку об'єкта оподаткування за методикою, затвердженою центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну фінансову політику (п. 44.2 ст. 44 ПКУ). Згідно із п. 4 П(С)БО 21, курсова різниця - різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах. Монетарні статті - статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи й зобов'язання, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів. Монетарні статті в іноземній валюті відображаються з використанням валютного курсу на кожен дату балансу (п. 7 П(С)БО 21). Визначення курсових різниць за монетарними статтями в іноземній валюті проводиться на дату здійснення господарської операції (в межах її обсягу) та на дату балансу. Курсові різниці від перерахунку грошових коштів в іноземній валюті та інших монетарних статей про операційну діяльність відображаються у складі інших операційних доходів (витрат) (п. 8 П(С)БО 21). Отже, дохід, отриманий від здійснення операцій з експорту товарів (робіт, послуг), виражений в іноземній валюті, перераховується у гривнях за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України на дату отримання такого доходу. При цьому враховується сума позитивної курсової різниці від продажу такої іноземної валюти. У разі утворення від'ємної курсової різниці від продажу валюти її величина не зменшує базу оподаткування єдиним податком.

Продовження таблиці 3

1	2
Чи здійснюється перерахунок іноземної валюти, яка на дату закінчення звітного періоду обліковується на поточному рахунку ЮО - платника ЄП та чи вноситься курсова різниця від такого перерахунку до доходу?	Згідно із п. 4 П(С)БО 21 курсова різниця - різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах. Монетарні статті - статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи й зобов'язання, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів. Відповідно до п. 7 П(С)БО 21 монетарні статті в іноземній валюті відображаються з використанням валютного курсу на кожен дату балансу. Визначення курсових різниць за монетарними статтями в іноземній валюті проводиться на дату здійснення господарської операції (в межах її обсягу) та на дату балансу (п. 8 П(С)БО 21). Враховуючи вищевикладене, перерахунок іноземної валюти, яка на дату закінчення звітного періоду обліковується на поточному рахунку юридичної особи - платника єдиного податку, здійснюється на дату звітного балансу на весь залишок іноземної валюти відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Курсові різниці від такого перерахунку відображаються у складі доходів або витрат платника податку. Доходом платника єдиного податку для юридичної особи є сума позитивної курсової різниці від перерахунку залишків іноземної валюти. У разі утворення від'ємної курсової різниці від перерахунку залишків іноземної валюти, її величина не зменшує базу оподаткування єдиним податком.

Як резюме з результатами наведених консультацій: курсова різниця, яка виникає при перерахунку за операціями, вираженими в іноземній валюті, не є доходом фізичної особи - підприємця — платника єдиного податку, при цьому у юридичних осіб – платників єдиного податку доходи виникають. Тим часом *Податковий кодекс окремих норм щодо оподаткування єдиним податком курсових різниць для юридичних і фізичних осіб не містить.*

Операції за договорами комісії, доручення, агентськими та іншими подібними договорами. У Податковому кодексі України окремо розглядається визначення бази оподаткування єдиним податком доходів від посередницької діяльності. Цивільний Кодекс України розглядає наступні види договорів, які укладаються у посередницькій діяльності: договір комісії, договір доручення, договір транспортного експедитування. Крім вищезазначених договорів, Господарський кодекс України виокремлює комерційне посередництво – агентський договір. Зазначимо, що в підприємницькій діяльності найбільш поширеним з цих договорів є договір комісії.

Для виконання посередницького договору виконавець (посередник) може отримувати від замовника послуги грошові кошти на свій розрахунковий рахунок. Після виконання договору замовник виплачує винагороду посереднику. Тобто, посередник отримує на свій розрахунковий рахунок як кошти для виконання договору, так і кошти, що становлять його винагороду за надання послуг. Крім того, посередник може отримувати на свій розрахунковий рахунок кошти, які належать замовнику від третьої сторони в межах посередницьких договорів.

Згідно зі ст. 292.4 Податкового кодексу України, у разі надання послуг, виконання робіт за договорами доручення, транспортного експедитування або за агентськими договорами базою обкладення єдиним податком є сума отриманої винагороди посередника. Договір комісії не зазначений у цій статті ПКУ. Таким чином, при використанні договору комісії вся сума, яка отримана на розрахунковий рахунок виконавця (посередника), є доходом, тобто буде обкладатися єдиним податком. А при використанні договору доручення, транспортного експедитування, агентського договору кошти, які надійшли на розрахунковий рахунок виконавця (посередника) для виконання договору або для перерахування замовнику послуги, не вносяться в дохід виконавця (посередника), тобто не будуть обкладатися єдиним податком.

Водночас податківці у своїх консультаціях вносять договір комісії до переліку посередницьких договорів, для яких базою оподаткування єдиним податком є тільки винагорода посередника. Таким чином, наявна колізія між визначенням зазначених вище договорів в ПКУ та роз'ясненням податківців.

При здійсненні посередницьких договорів сторони часто використовують схему взаєморозрахунків, при якій винагорода за надані послуги не перераховується посереднику окремо, а вноситься в кошти, які перераховуються посереднику від замовника або від третьої сторони. Але такі взаєморозрахунки підлягають під визначення бартерних операцій. Згідно зі ст. 291.6 ПКУ платники єдиного податку повинні здійснювати розрахунки за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) винятково в

грошовій формі (готівковій та/або безготівковій). Тобто це є порушенням умов застосування спрощеної системи оподаткування посередником (можливості бути платником єдиного податку).

Таблиця 4. Консультації Єдиної бази податкових знань щодо оподаткування посередницьких договорів

Питання	Відповідь
Як визначається дохід ФОП - платника ЄП, який здійснює комісійну торгівлю?	Доходом фізичної особи – підприємця платника єдиного податку є вся сума коштів, що надійшла йому за договором комісії у грошовій (готівковій або безготівковій) формі.
Як визначається дохід ЮО - платника ЄП, який здійснює комісійну торгівлю?	Особливістю договорів комісії, як і договорів доручення, транспортного експедитування, агентських договорів, є те, що за ними право власності на товар чи послугу не переходить до комісіонера (повіреного). За посередницькі послуги комісіонер (повірений) отримує винагороду від комітента (довірителя), яка і є його доходом. Таким чином з метою визначення права перебування на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності та обчислення суми єдиного податку, доходом юридичної особи - платника єдиного податку, який здійснює комісійну торгівлю, є сума отриманої винагороди.
Чи належать транзитні кошти, які отримуються ФОП на підставі договору транспортного експедитування до доходу, який визначається для надання права СГ зареєструватися платником ЄП?	При цьому, у разі надання послуг, зокрема за договорами транспортного експедитування, доходом є сума отриманої винагороди повіреного (агента) (п. 292.4 ст. 292 ПКУ). Статтею 929 Цивільного кодексу України від 16 січня 2003 року № 435-IV із змінами та доповненнями (далі – ЦКУ) визначено, що за договором транспортного експедитування одна сторона (експедитор) зобов'язується за плату і за рахунок другої сторони (клієнта) виконати або організувати виконання визначених договором послуг, пов'язаних з перевезенням вантажу. Тобто, за посередницькі послуги експедитор отримує винагороду від клієнта, яка і є його доходом. При цьому, кошти, які одержуються фізичною особою – підприємцем від клієнта для виконання або організації виконання визначених договором послуг, вважаються транзитними і право власності на такі кошти до фізичної особи – підприємця не переходить. Враховуючи вищевикладене, транзитні кошти, які одержуються фізичною особою – підприємцем від клієнта для виконання або організації виконання визначених договором транспортного експедитування послуг, не належать до обсягу доходу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У дослідженні нами розглянуто історію розвитку і становлення спрощеної системи оподаткування в Україні, а також проаналізовано чинний механізм оподаткування цим податком. Констатовано безперечне покращення якості правового поля, що на сьогодні регулює механізм спрощеного оподаткування. Однак акцентовано увагу на наступних проблемних аспектах визначення його бази

- потребує уточнення механізм оподаткування єдиним податком поворотної фінансової допомоги та приведення у відповідність до норм податкового кодексу консультацій і роз'яснень, зокрема тих, які надаються в Єдиній базі податкових знань;
- слід деталізувати на законодавчому рівні порядок оподаткування єдиним податком курсових різниць, які виникають у процесі здійснення суб'єктом спрощеної системи оподаткування своєї господарської діяльності;
- на рівні узагальнювальної податкової консультації варто детально розкрити механізм оподаткування єдиним податком операцій, які здійснюються в межах договорів комісії, доручення, агентських та інших такого ж роду.

Щодо цих аспектів оподаткування вважаємо, що:

- порядок внесення фінансової допомоги в базу оподаткування єдиним податком повинен бути ідентичний з нормами розділу 3 ПКУ «Податок на прибуток підприємств»;
- курсові різниці не повинні взагалі впливати на об'єкт оподаткування єдиним податком;

-
- при здійсненні операцій за договорами комісії однозначно базою оподаткування комісіонера має бути тільки сума комісійної винагороди.

Список літератури

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності [Текст] : закон України від 04.11.2011 р. N 4014-VI.
2. Податковий кодекс України // Вісник податкової служби України. – 2014. – № 2–3. – 432 с.
3. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
4. Вплив змін валютних курсів [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 21. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>.
5. Скрипник, А. В. Спрощена система оподаткування як ефективний важіль фінансової та соціальної політики / А. В. Скрипник, К. П. Проскура // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України: електронне наукове фахове видання [Електронний ресурс] / Національний університет державної податкової служби України; гол. ред. : П. В. Мельник. – 2012. – № 2. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Znprudps/index.html>.

References

1. *On Amendments to the Tax Code of Ukraine and other legislative acts of Ukraine on the simplified system of taxation, accounting and reporting, Law of Ukraine of November 4, 2011, No. 4014-VI. (2011). Retrieved October 07, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4014-17>*
2. *Tax Code of Ukraine. (2014). The Bulletin of Tax Service of Ukraine, 2–3.*
3. *Civil Code of Ukraine. (n.d.). Retrieved October 07, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>*
4. *Position (Standard) of Accounting No. 21, The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates. (n.d.). Retrieved October 07, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>*
5. *Skrypnyk, A. V., Proskura, K. P. (2012). Simplified tax system as an effective lever of fiscal and social policy. Scientific Papers of the National University of State Tax Service of Ukraine: Electronic scientific specialized edition, 2. Retrieved October 07, 2014, from <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Znprudps/index.html>.*

Стаття надійшла до редакції 08.10.2014 р.

Галина Вікторівна РАК

аспірантка кафедри обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: kaf.obliku@ukr.net

КОШТОРИСНЕ ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ У СИСТЕМІ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТУ

Рак, Г. В. Кошторисне фінансування бюджетних установ у системі казначейського обслуговування бюджету [Текст] / Галина Вікторівна Рак // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 160-166. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Проблема кошторисного фінансування бюджетних установ знаходиться в центрі теорії та практики казначейської справи в Україні. Оскільки безмежний доступ Державної казначейської служби України до фінансових ресурсів бюджетних установ негативно впливає на конкурентоспроможність останніх, тому в умовах мінімальної фінансової автономії останніх досліджується проблема набула особливої значущості.

Мета. У зв'язку з поширенням плюралізмом наукових поглядів метою статті є аналіз кошторисного фінансування бюджетних установ, що передбачає уточнення сутності бюджетного фінансування; з'ясування дефініції категорії «кошторисне фінансування» як форми бюджетного фінансування; а також виявлення особливостей здійснення кошторисного фінансування бюджетних установ на сучасному етапі.

Метод (методологія). Для досягнення мети дослідження було використано діалектичний метод пізнання сутності кошторисного фінансування бюджетних установ, а також методи порівняння, узагальнення, систематизації та синтезу при дослідженні особливостей здійснення кошторисного фінансування бюджетних установ.

Результати. Розглянуто теоретичні аспекти кошторисного фінансування бюджетних установ у системі казначейського обслуговування бюджету. Виділено переваги та недоліки кошторисного фінансування бюджетних установ за умов їхньої мінімальної фінансової автономії. Здійснено інтерпретацію сутності кошторисного фінансування. Виявлено залежність організації використання фінансових ресурсів бюджетних установ від специфіки кошторисного фінансування, затвердженого порядку та принципів фінансування бюджетних установ, а також обсягів повноважень розпорядників бюджетних коштів.

Сферою застосування результатів є фінансові відносини учасників бюджетного процесу в Україні на всіх його стадіях – фахівців казначейської справи, розпорядників та одержувачів фінансових ресурсів бюджету.

Висновки. Реалії казначейського обслуговування бюджетів України вказують на надмірну залежність бюджетних установ від стану фінансування, оскільки використання фінансових ресурсів бюджетних установ чітко регламентоване бюджетним законодавством на всіх етапах бюджетного процесу. Очевидно, що ефективність використання фінансових ресурсів бюджетних установ можлива лише за умови налагодження фінансового механізму системи казначейського обслуговування бюджету.

Ключові слова: бюджет; бюджетні установи; бюджетне фінансування; Державна казначейська служба України; кошторис; розпорядник бюджетних коштів; фінансова автономія.

ESTIMATED FINANCING OF BUDGET INSTITUTIONS IN THE SYSTEM OF TREASURY SERVICE BUDGET

Abstract

Introduction. The problem of budgetary institutions budget financing is the central point of the theory and practice of treasury in Ukraine. As unrestricted access to the State Treasury Service of Ukraine to finance budget institutions negatively affects the competitiveness of budget institutions, so in conditions of minimum financial autonomy of the last ones the investigated problem has become very important.

Purpose. In connection with the widespread scientific pluralism of views the purpose of the article is to analyze the budget financing of budgetary institutions. The clarification of the essence of budget financing and of the definition of the category of "budget financing" as a form of budget financing should be done. The features of budget financing of budgetary institutions at the current stage have to be identified.

Method (methodology). For achievement of the purpose of the study the dialectical method of cognition of the essence of the estimated cost of financing institutions as well as the methods of comparison, generalization, systematization and synthesis of the study of the peculiarities of budget financing of budget institutions have been used.

Results. This article deals with essence of theoretical bases of the estimated financing establishments of budgetary sphere. Advantages and disadvantages of budget financing of budget institutions are determined. The article reveals the essence of the estimated financing institutions. It has been considered the dependence of the use of financial resources of budget institutions on the specificity of the budget financing, on the approved procedure and principles of budget finance institutions, and on the scope of powers of the budgetary funds.

The sphere of results' application are the financial relations of the budget process participants at all its stages in Ukraine. The budget process participants are the treasury professionals, administrators and recipients of budget financial resources.

Conclusion. Reality of the budget treasury service in Ukraine indicates the excessive dependence of the state budget institutions on the state of financing as the use of financial resources at all stages of the budget process is clearly regulated by budget law. Obviously, the efficiency of financial resources use is possible only in that case if the adjustment of the financial mechanism of the system of treasury services budget will be done.

Keywords: budget; budget institutions; budget financing; estimate; financial autonomy; State Treasury of Ukraine; estimate; financial autonomy.

JEL classification: H61, H70, H72, P43

Вступ

Реалії казначейського обслуговування бюджетів України вказують на надмірну залежність бюджетних установ від стану фінансування. Донедавна кошти спеціального фонду бюджетної установи не підлягали контролю зі сторони Державної казначейської служби України, оскільки не були законодавчо віднесені до складу фінансових ресурсів бюджету держави. До бюджетної реформи такі установи мали часткову фінансову автономію у питаннях розподілу та перерозподілу власних надходжень. Особливістю кошторисного фінансування вітчизняних бюджетних установ у системі казначейського обслуговування бюджету вважають безмежний доступ Державної казначейської служби України до фінансових ресурсів бюджетних установ, що негативно впливає на конкурентоспроможність останніх як учасників господарських відносин.

Аналітичний огляд публікацій, які стосуються кошторисного фінансування, вказує на неоднозначну інтерпретацію його сутності через розгляд науковцями бюджетного фінансування у широкому (Опарін В. М. та Родіонова В. М.) та вузькому (Атамас П. Й., Василик О. Д., Загородній А. Г., Карлін М. І., Матвєєва В., Мочерний С. В., Романенко О. Р., Ткачук Н. М.) контекстах.

Особливості діяльності бюджетних установ у системі казначейського обслуговування бюджету визначають доцільність продовження розвитку теорії та практики ведення бухгалтерського обліку у бюджетній сфері на основі врахування облікових та контрольних вимог до процесу кошторисного фінансування бюджетних установ.

Мета та завдання

У зв'язку з плюралізмом наукових поглядів варто звернути увагу на особливості кошторисного фінансування бюджетних установ. Для досягнення поставленої мети доцільно:

- уточнити сутність бюджетного фінансування;
- з'ясувати дефініцію категорії «кошторисне фінансування» як форми бюджетного фінансування;
- виявити особливості здійснення кошторисного фінансування бюджетних установ.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розглядаючи теоретичні аспекти кошторисного фінансування бюджетних установ у системі казначейського обслуговування бюджету за допомогою діалектичного методу, а також методів порівняння, узагальнення, систематизації та синтезу, насамперед виокремимо два підходи до інтерпретації сутності бюджетного фінансування. Широке трактування цього поняття зустрічаємо в Опаріна В. М. та Родіонової В. М., що дає змогу визначити його місце та роль у регулюванні соціально-економічних процесів держави [1, с. 122; 2, с. 140]. Бюджетне фінансування у вузькому розумінні розглядається:

- з боку держави (Атамас П. Й., Василик О. Д., Загородній А. Г., Мочерний С. В., Ткачук Н. М.) як форма бюджетного механізму [3, с. 50; 4, с. 137; 5, с. 47; 6, с. 127; 7, с. 69; 8, с. 105];
- з боку учасників господарських відносин (Карлін М. І., Матвєєва В., Романенко О. Р.) як форма фінансового забезпечення [9, с. 55; 10; 11, с. 170-171].

Спроби синтезу обидвох підходів до визначення поняття «бюджетне фінансування» спостерігаються у працях Дем'янишина В. та Матросової В. М., які рекомендують враховувати особливості бюджетного фінансування:

- з боку держави – формою бюджетного механізму;
- з боку суб'єктів господарювання – однією з форм фінансового забезпечення;
- його зміст втілюється у безповоротному наданні бюджетних коштів юридичним і фізичним особам;
- надання цих коштів здійснюється на проведення заходів, передбачених бюджетом;
- перелік цих заходів відповідає функціям держави [12, с. 36].

Перелічені особливості бюджетного фінансування дозволяють розглядати його як об'єктивну економічну категорію та вартісну її інтерпретацію водночас. Таким чином, бюджетне фінансування, на нашу думку, доцільно розуміти як процес виділення через мережу органів Державної казначейської служби України грошових коштів на видатки діяльності бюджетних установ для досягнення суспільно-корисних цілей.

Зауважимо, що бюджетне фінансування здійснюється у кількох формах. Так Карлін М. І. пропагує бюджетне фінансування за системою «нетто-бюджет» і «брутто-бюджет», під якими відповідно розуміє надання бюджетних ресурсів на доволі обмежений перелік витрат, затверджених у бюджеті, та фінансування, що застосовується для підприємств і установ, які повністю фінансуються з бюджету [9, с. 55].

Три форми бюджетного фінансування (кошторисне фінансування, бюджетне інвестування, державні трансферти) виділяють Дем'янишин В. та Матросова В. О. [13, с. 93-94]. Якщо Василик О. Д. виділяє такі форми бюджетного фінансування, як кошторисне фінансування, державне фінансування інвестицій, надання дотацій, надання субвенцій і субсидій [4, с. 139], то Загорський В. розуміє під ними інші за змістом (проектне фінансування, бюджетні кредити, кошторисне фінансування, бюджетні трансферти) [14, с. 112]. Також по чотири форми бюджетного фінансування визначають Опарін В. М. та Федосов В. (бюджетні інвестиції; бюджетні кредити; кошторисне фінансування; державні трансферти) [1, с. 122; 15, с. 271].

Цікавий підхід до обґрунтування форм бюджетного фінансування зустрічається у дослідженнях Романенко О. Р., де можливо здійснити вибір між вісьмома формами фінансування бюджетних установ, у т. ч. кошторисного фінансування (кошторисне фінансування бюджетних програм – закладів, установ і організацій бюджетної сфери; трансферти населенню; бюджетні кредити юридичним особам (у т. ч. податкові кредити на сплату податків); субвенції і субсидії фізичним і юридичним особам; бюджетні інвестиції у статутні капітали наявних або новостворюваних юридичних осіб; бюджетні позики державним позабюджетним фондам; міжбюджетні трансферти (дотації вирівнювання, субвенції, інші дотації); кредити іноземним державам) [11, с. 172].

Майже за всіма підходами згадується кошторисне фінансування, яке безпосередньо стосується процесу фінансування бюджетних установ (табл. 1). Інтерпретуючи сутність кошторисного фінансування бюджетних установ, спостерігаємо відсутність єдності поглядів у визначенні цього поняття. Загалом виділяються два підходи до тлумачення кошторисного фінансування.

Зокрема Булгакова С. О., Юрій С. І., Єпіфанов А. О. трактують цю форму бюджетного фінансування як виділення бюджетних коштів та їхнього надання установам і організаціям, які провадять суспільно-

корисну діяльність та перебувають на бюджетному фінансуванні. Водночас поширений підхід до тлумачення кошторисного фінансування з акцентом на кошторис як підставу здійснення такого фінансування (Загородній А. Г., Опарін В. М., Ткачук Н. М.).

Таблиця 1. Інтерпретація сутності кошторисного фінансування

№	Тлумачення	Примітки
1	2	3
1	«... забезпечення державними грошовими коштами установ і організацій соціально-культурної сфери, оборони, органів державного управління» [16, с. 122; 17, с. 200]	Акцентується увага на виділення грошових коштів з бюджету та їх наданням бюджетним установам та організаціям, які провадять суспільно-корисну діяльність.
2	«Фінансування кошторисно-бюджетне – надання державою коштів на утримання установ, що перебувають на бюджетному фінансуванні, здійснюване за фінансовими планами – кошторисами витрат»[5,с. 472]	Акцентується увага на основний документ, за яким здійснюється таке надання бюджетних коштів.
3	«Кошторисне фінансування – це виділення державою бюджетних коштів відповідно до затверджених бюджетів та бюджетних розписів суб'єктам господарювання (бюджетним установам) на цілі, передбачені їхніми основними фінансовими планами – кошторисами» [12, с. 39]	Акцентується увага на джерело коштів (затверджений бюджет), документ, який регулює розподіл коштів (бюджетний розпис), отримувачі коштів (суб'єкти господарювання, які відносяться до бюджетних установ, разом із різними галузями виробничої сфери та сфери послуг), а також основний документ, який відображає цілі, на які виділяються кошти (кошторис бюджетної установи).
4	«...спрямування грошових коштів, акумульованих із різних джерел фінансування, на покриття потреб бюджетних установ та виконання основних функціональних завдань»[18]	Надано обґрунтоване тлумачення кошторисного фінансування як поняття, ширшого за поняття бюджетного фінансування
5	«Кошторисне фінансування означає виділення коштів з бюджету на основі спеціального планового документа – кошторису» [1, С. 123]	Акцентується увага на основний документ, за яким здійснюється таке надання бюджетних коштів.
6	«...фінансування видатків бюджетних установ за рахунок видатків відповідних бюджетів» [19, с. 59]	Акцентується увага на фінансування з бюджету різних рівнів
7	«...фінансування бюджетних установ на основі кошторису» [20,с. 489]	Акцентується увага на основний документ, за яким здійснюється таке надання бюджетних коштів.
8	«...під кошторисним фінансуванням слід розуміти покриття витрат бюджетних установ з метою виконання ними функцій та завдань, спрямованих на досягнення суспільних благ за рахунок бюджетного фінансування та позабюджетних коштів, які надходять в результаті надання платних послуг та отримання спонсорської допомоги» [21, с. 96-97]	Акцентується увага на охоплення кошторисним фінансуванням не тільки тих коштів, що надаються з бюджетів, але й тих, які надходять за рахунок здійснення господарської діяльності.
9	«Кошторисне фінансування як одна з форм бюджетного фінансування, передбачає фінансування установ за рахунок коштів бюджету на основі кошторису за такими принципами: 1) плановість; 2) цільовий характер виділених коштів; 3) виділення коштів залежно від фактичних показників діяльності установи; 4) підзвітність» [8,с. 103]	Акцентується увага на основний документ, за яким здійснюється таке надання бюджетних коштів та принципи такої форми бюджетного фінансування.

Якщо Дем'янишин В. синтезував ці підходи, то Пігуль Н. Г. переконана, що підхід «... з точки зору забезпечення витрат бюджетних установ за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів ... недостатньо повно відображає сучасну практику функціонування зазначених закладів, оскільки ринкові засади передбачають принципово інші, ніж раніше, підходи до організації фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ, що характеризується поєднанням бюджетного фінансування з розвитком послуг і виконанням робіт за договорами з підприємствами та організаціями на платній основі» [21, с. 95-96].

Слушною є думка Макух Т. О., згідно з якою кошторисне фінансування – це «... спрямування грошових коштів, акумульованих із різних джерел фінансування, на покриття потреб бюджетних установ та виконання основних функціональних завдань» [18, с. 3].

Процес кошторисного фінансування бюджетних установ у системі казначейського обслуговування Зведеного бюджету України тісно переплетений із самим бюджетним процесом. Схема процесу кошторисного фінансування бюджетної установи представлена на рис. 1. Так фінансовий підрозділ бюджетної установи подає економічні розрахунки для проекту кошторису, тобто враховуються потреби бюджетної установи та норми видатків для її утримання.

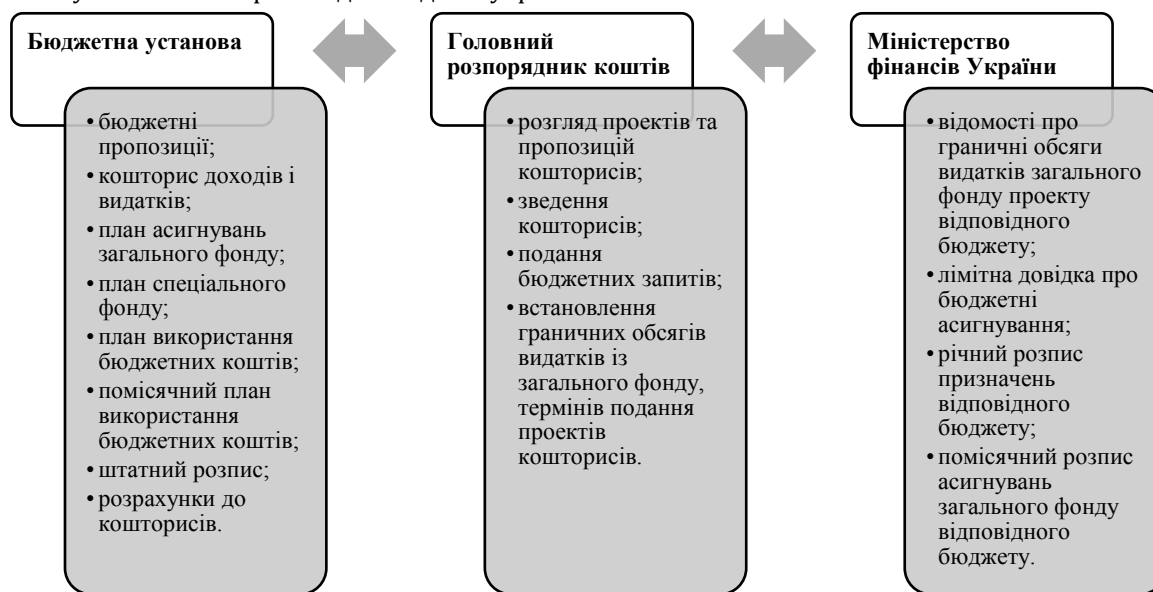


Рис. 1. Процес кошторисного фінансування бюджетної установи [22, с. 64]

Фінансування бюджетних установ здійснюється лише на підставі затвердженого в установленому бюджетним законодавством порядку кошторису. Кошторис доходів і видатків – це основний документ, відповідно до якого визначається загальний обсяг, цільове надходження, використання коштів бюджетних установ, а також визначаються обсяг та напрямки використання бюджетних коштів для виконання функцій та досягнення суспільно-корисних цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень [23, с. 37; 22, с. 63].

Водночас кошторисне фінансування як метод фінансового забезпечення бюджетних установ із дотриманням принципів бюджетного фінансування має як переваги, так і недоліки [18, с. 6; 21, с. 99].

Серед переваг кошторисного фінансування бюджетних установ зазначимо забезпечення відповідності доходної та видаткової частини кошторису бюджетних установ, тобто фінансування планових витрат бюджетної установи відбувається в повному обсязі. Окрім того, кошторисне фінансування бюджетних установ передбачає жорсткий та постійний контроль за використанням фінансових ресурсів бюджетних установ. Проте воно не позбавлене недоліків, пов'язаних з відсутністю достатніх стимулів для раціонального і ефективного функціонування та взаємозв'язку між рівнем кошторисного фінансування бюджетної установи та результатами її діяльності. Тобто де-факто здійснюється фінансове забезпечення лише мережі бюджетних установ, а не наданих ними послуг для задоволення суспільних потреб. Окрім того, Бюджетним кодексом України закріплено зв'язок джерел надходження коштів спеціального фонду з напрямками їх використання, тому бюджетна установа не може на власний розсуд розпоряджатися коштами від надання платних (договірних) послуг, тобто де-юре регламентовано обмежену фінансову автономію бюджетних установ.

Таким чином, ефективність використання фінансових ресурсів бюджетних установ можлива лише за умови налагодження фінансового механізму системи казначейського обслуговування бюджету. Результати проведеного дослідження свідчать про відображення фінансовим механізмом бюджетних установ залежності організації використання фінансових ресурсів останніх від специфіки кошторисного фінансування, затвердженого порядку та принципів фінансування бюджетних установ, а також обсягів повноважень розпорядників бюджетних коштів.

Оскільки використання фінансових ресурсів бюджетних установ чітко регламентоване бюджетним законодавством на всіх етапах бюджетного процесу, то перспективи подальших досліджень полягають у розробленні обґрунтованих підходів щодо сприяння розширенню фінансової автономії бюджетних установ у майбутньому.

Список літератури

1. Опарін, В. М. *Фінанси (Загальна теорія) [Текст]: навч. посібник / В. М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2001. – 240 с.*
2. Родионова, В. М. *Государственный бюджет СССР и его роль в сбалансированном развитии экономики [Текст] / В. М. Родионова – М. : Финансы и статистика, 1985. – 143 с.*
3. Атамас, П. Й. *Облік у бюджетних установах [Текст] : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / П. Й. Атамас – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 288 с.*
4. Василик, О. Д. *Бюджетна система України [Текст] : підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.*
5. Загородній, А. Г. *Фінансовий словник [Текст] / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 2-ге видання, виправлене та доповнене. – Львів: Видавництво «Центр Європи», 1997. – 576 с.*
6. Мочерний, С. В. *Економічна енциклопедія [Текст] : у трьох томах. Т. 1 / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.*
7. Мочерний, С. В. *Економічний енциклопедичний словник [Текст] : у 2 т. Т. 1 / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій; за ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.*
8. Ткачук, Н. М. *Фінансування бюджетних установ: теоретична сутність, форми і методи [Текст] / Н. М. Ткачук, В. О. Кравчук // Наука й економіка. – 2010. - № 2 (18). – С. 99-105.*
9. Карлін, М. І. *Державні фінанси у транзитивній економіці [Текст] : навчальний посібник / М. І. Карлін, Л. М. Горбач, Л. Я. Новосад та ін. ; За заг. ред. д. е. н., проф. М. І. Карліна. – К. : Кондор, 2003. – 200 с.*
10. Матвеева, В. *Все про облік і оподаткування бюджетних організацій [Текст] / В. Матвеева, С. Замазій, Я. Клищенко; Ред. Я. Кавторєва. - Х. : Фактор, 2009. – 656 с. – (Серія «Бюджетний облік»).*
11. Романенко, О. Р. *Фінанси [Текст] : підручник / О. Р. Романенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.*
12. Дем'янишин, В. *Бюджетне фінансування та його особливості в сучасних умовах [Текст] / В. Дем'янишин // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 2 (11). – С. 34-49.*
13. Матросова, В. О. *Проблеми фінансування бюджетних організацій на основі кошторису [Текст] / В. О. Матросова, О. В. Хижняк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – Вип. 3. – С. 92-95.*
14. Загорський, В. С. *Фінанси [Текст] : навч. посібник / В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, І. Г. Блазун, І. Р. Чуй. – К. : Знання, 2006. – 247 с.*
15. Федосов, В. *Бюджетний менеджмент [Текст] : підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін. ; За заг. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.*
16. Булакова, С. О. *Бюджетна система України [Текст] : навч. посіб. / Булакова С. О., Василенко Л. І., Єрмошенко Л. В., Огонь Ц. Г., Масленнікова Т. О., Чечуліна О. О. ; За ред. С. О. Булакової. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 288 с.*
17. Юрій, С. І. *Бюджетна система України [Текст] : навчальний посібник / С. І. Юрій, Й. М. Бескид. – К. : Ніс, 2000. – 400 с.*
18. Макух, Т. О. *Теоретичні аспекти кошторисного фінансування [Електронний ресурс] / Т. О. Макух. – Режим доступу: <http://univerua.rv.ua/VNS1-2011/Макух%20Т.О.pdf>.*
19. Єпіфанов, А. О. *Бюджет України [Текст] : монографія / А. О. Єпіфанов, І. І. Дяконова, І. В. Сало. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 187 с.*
20. Пасічник, Ю. В. *Бюджетна система [Текст] : навчальний посібник / Ю. В. Пасічник. – К. : Знання-Прес, 2006. – 607 с.*
21. Пігуль, Н. Г. *Особливості реалізації фінансового механізму бюджетних установ [Текст] / Н. Г. Пігуль, О. В. Люта // Вісник Академії митної служби України. – 2010. - № 2 (44). – С. 94-101.*

-
22. Норд, Г. Л. Особливості фінансування та казначейського обслуговування бюджетних установ на прикладі ВНЗ [Текст]/ Г. Л. Норд, Н. О. Руденко // Наукові праці. – 2011. – Вип. 149. – Т. 161. – С. 61-66.
 23. Лемішовський, В. І. Бюджетні установи: бухгалтерський облік та оподаткування [Текст] /В. І. Лемішовський. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2007. – 1104 с.

References

1. Oparin, V. M. (2001). *Finances (General theory)*. Kyiv: Kyiv National Economic University.
2. Rodionova, V. M. (1985). *State budget of the USSR and its role in balanced development of economy*. – Moscow: Finance and Statistics.
3. Atamas, P. J. (2009). *Accounting in Budget Institutions*. Kyiv: CUL.
4. Vasylyk, O. D. & Pavliuk, K. V. (2004). *Ukraine's Budget System*. Kyiv: CUL.
5. Zahorodnii, A. G., Vozniuk, G. L. & Smovzhenko, T. S. (1997). *Financial Dictionary*. Lviv: Centre of Europe.
6. Mochernyi, S. V. (2000). *Economic Encyclopedia*. Kyiv: Academy.
7. Mochernyi, S. V., Larina, J. S., Ustenko, O. A. & Yurii, S. I. (2005). *Economic Encyclopedic Dictionary*. Lviv: World.
8. Tkachuk, N. & Kravchuk, V. (2010). *Financing of budget institutions: theoretical nature, forms and methods*. *Science and Economics*. 2(18). 99-105.
9. Karlin, M. I., Horbach, L. M. & Novosad, L. Y. (2003). *Public finances in the transitive economics*. Kyiv: Condor.
10. Matveieva, V., Zamazyi, S. & Klyzhenko, J. (2009). *All about accounting and taxation of budget organizations*. – Kharkiv: Factor.
11. Romanenko, A. R. (2006). *Finance*. Kyiv: CUL.
12. Demyanyshyn, V. (2007). *Budgetary financing and its peculiarities in modern society*. *World of Finance*. 2(11). 34-49.
13. Matrosov, V. A. & Khyzhnyak, A. V. (2013). *Estimate-based problems of financing budget institutions*. *Scientific Bulletin of Kherson State University*. 3.92-95.
14. Zagorskyi, V. S. Vovchak, O. D. Blahun, I. G. & Chui, I. G. (2006). *Finance*. Kyiv: Znannia.
15. Fedosov, B., Oparin, B. & Safonova, L. (2004). *Budget Management*. Kyiv: Kyiv National Economic University.
16. Bulgakova, S. O., Vasylenko, L. I., Yermoshenko, L. V., Ogon Ts. H., Maslennikova, T. O. & Chechulina, A. A. (2002). *Ukraine's Budget System*. Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics.
17. Yurii, S. I. (2000). *Ukraine's Budget System*. Kyiv: Nios.
18. Makukh, T. (2011). *Theoretical aspects of budget financing*. *Univerua. rv.ua*. Retrieved February 1, 2014 from <http://univerua.rv.ua/VNS1-2011/Makuh%20T.O.pdf>.
19. Yepifanov, A. A., Diakonova, I. I. & Salo, I. V. (2010). *Budget of Ukraine*. Sumy: State Higher Educational Institution "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine".
20. Pasichnyk, Yu. V. (2006). *Budget System*. Kyiv: Znannia-Press.
21. Pihul, N. H. & Liuta, O. V. (2010). *Features of construction and realization of the financial mechanism of the budgetary organizations*. *Bulletin of the Academy of custom service of Ukraine*. 2(44). 94-101.
22. Nord, H. L. & Rudenko, N. O. (2011). *Features of financing and treasury services of budget institutions for higher education example*. *Scientific Papers*. 149(161). 61-66.
23. Lemishovskiy, V. I. (2007). *Budget institutions: accounting and taxation*. Lviv: National University "Lviv Polytechnic".

Стаття надійшла до редакції 25.10.2014 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.7

Назар Іванович КУРДИДИК

аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності,
Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
E-mail: naza-k@yandex.ru

РОЛЬ І МІСЦЕ БАНКІВ НА РИНКУ КАПІТАЛІВ В УКРАЇНІ

Курдидик, Н. І. Роль і місце банків на ринку капіталів в Україні [Текст] / Назар Іванович Курдидик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 167-173. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Статтю присвячено дослідженню банківських операцій та аналізу масштабів діяльності комерційних банків на вітчизняному ринку капіталів. Опрацьовано основні види операцій комерційних банків на ринку капіталів, розроблено характеристики для їх оцінки із застосуванням зазначених характеристик проведено порівняльний аналіз банківських операцій на ринку капіталів. Проаналізовано динаміку банківських емісій акцій та облігацій на відповідних сегментах ринку капіталів та їх питому вагу серед інших емітентів. Проведено порівняльний аналіз обсягів та структури довгострокового кредитування, отриманого банками та небанківськими фінансовими установами. Дослідження проведено з використанням методів порівняння, індукції, історичного методу, логічного, та методу наукового порівняння. Результати можна використовувати при дослідженні фінансових ринків та ринку капіталів зокрема, аналізу банківської діяльності загалом та дослідженні банківської діяльності на ринку капіталів. Також можна застосувати при вивченні ринку корпоративних облігацій, акцій, кредитного ринку, зокрема ринку довгострокового кредитування. У результаті проведеного аналізу розроблено порівняльну характеристику банківських операцій на ринку капіталів, із використанням запропонованих характеристик проведено порівняння основних банківських операцій на ринку капіталів. Проаналізовано показники динаміки та структури ринку акцій та облігацій, зокрема динаміку банківських емісій акцій та облігацій та їх частку на ринку загалом. Проведено порівняння об'ємів отриманих довгострокових кредитів банками та небанківськими фінансовими установами. Як результат, підтверджено домінуюче місце банків на вітчизняному ринку капіталів.

Ключові слова: ринок капіталів; комерційні банки; акції; облігації; кредит; емісія; розміщення ресурсів; акумуляція ресурсів.

THE ROLE AND PLACE OF THE COMMERCIAL BANKS ON THE CAPITAL MARKETS OF UKRAINE

Abstract

The article is devoted to the banking transactions in the capital market and analysis of scales of activity of commercial banks in the capitals market of Ukraine. The basic types of operations of commercial banks in the capital market are analyzed. The characteristics to assess the main types of transactions are designed. Using these characteristics there has been made a comparative analysis of bank operations in the capital market. The dynamics of bank shares and bond emissions in relevant segments of the capital market is analyzed. A comparative analysis of the scope and structure of long-term loans for banks and non-banking financial institutions has been carried out. The research is conducted with the use of the methods of induction, the historical method, logic and scientific method of comparison. The results of research can be used in the studying of financial markets and the capital market, in particular, in analyzing of banking in general and banking activities on capital market in particular. Also, the results of the study can be applied for the study of the corporate bond market, shares, credit market in general, and long-term credit market. The comparative characteristic of banking operations in the capital market is worked out. The indicators of the dynamics, structure of the shares and bonds markets, and the dynamics of bank share and bond issues are analyzed. There has been made the comparison of long-term loans, received by banks, and non-bank financial institutions. As a result the dominant place of commercial banks on the capital market has been confirmed.

Keywords: capital market; commercial banks; shares; bonds; credit; emission; allocation of resources; accumulation of resources.

JEL classification: G20, G21, G24

Вступ

Процес постійних перетворень на фінансовому ринку України, зростання об'ємів випуску довгострокових цінних паперів, нарощення об'ємів довгострокового кредитування призвів до становлення та розвитку такого сегменту фінансового ринку, як ринок капіталів. Тому ринок капіталів сьогодні є менше досліджений, ніж інші структурні одиниці фінансового ринку. Особливої актуальності набуває питання банківської діяльності на ринку капіталів як перспективний напрям диверсифікації джерел акумуляції та розміщення ресурсів.

Вивченням функціонування ринку капіталів займаються Л. М. Алексеєнко, С. В. Землячов, Л. В. Левківський, І. П. Ткаченко, І. О. Школьник. Проте більшість учених розглядають функціонування ринку капіталів загалом або окремі операції банків на ринку капіталів. Комплексне дослідження банківської діяльності на ринку капіталів на сьогодні залишилося, на жаль, поза увагою науковців.

Мета статті

Мета статті – дослідження банківських операцій та аналізу масштабів діяльності комерційних банків на вітчизняному ринку капіталів.

Виклад основного матеріалу

На ринку капіталів, як і на фінансовому ринку загалом, банки поряд з іншими учасниками здійснюють операції, які можна розподілити на такі категорії, як мобілізація ресурсів, спрямування ресурсів та посередницько-консультаційні послуги [рис. 1]. В Україні банки вирізняються масштабами діяльності на фінансовому ринку загалом, так і на ринку капіталів зокрема. Окремі вчені підкреслюють значення банків на фінансовому ринку та ринку капіталів через те, що банки регулюють грошові потоки та, через мультиплікативні ефекти, попит та пропозицію грошей [6, с. 123]. Таким чином є підстави вважати банки ключовими носіями і організаторами грошово-кредитних відносин [2, с. 143]. Проте варто зауважити, що про такий статус банків можна говорити в умовах України, де з одного боку законодавством зобов'язано учасників проводити розрахунки з використанням банків, з іншого -

історично склалось так, що масштаби діяльності банків на ринку капіталів та на фінансовому ринку є значно більшими поряд з масштабами інших учасників.

За показником простоти найвигіднішим є залучення депозитів, оскільки організація емісії цінних паперів є складним показником (табл. 1). Якщо банк приймає рішення організувати залучення депозитів, то достатньо налагодити механізми залучення один раз, щоб тривалий термін залучати великі об'єми депозитних ресурсів. Для акцій та облігацій налагоджувати процеси емісії потрібно щоразу, коли проводиться їх випуск. Під показником вартості залучення мається на увазі вартість залучення на одиницю ресурсу. За цим показником емісія акцій та облігацій поступається залученню депозитів, оскільки при емісії акцій та облігацій банки вдаються до послуг третіх сторін (андерайтерів, депозитаріїв, аудиторів, тощо), при тому, що організувати процес залучення депозитів банки можуть самостійно.

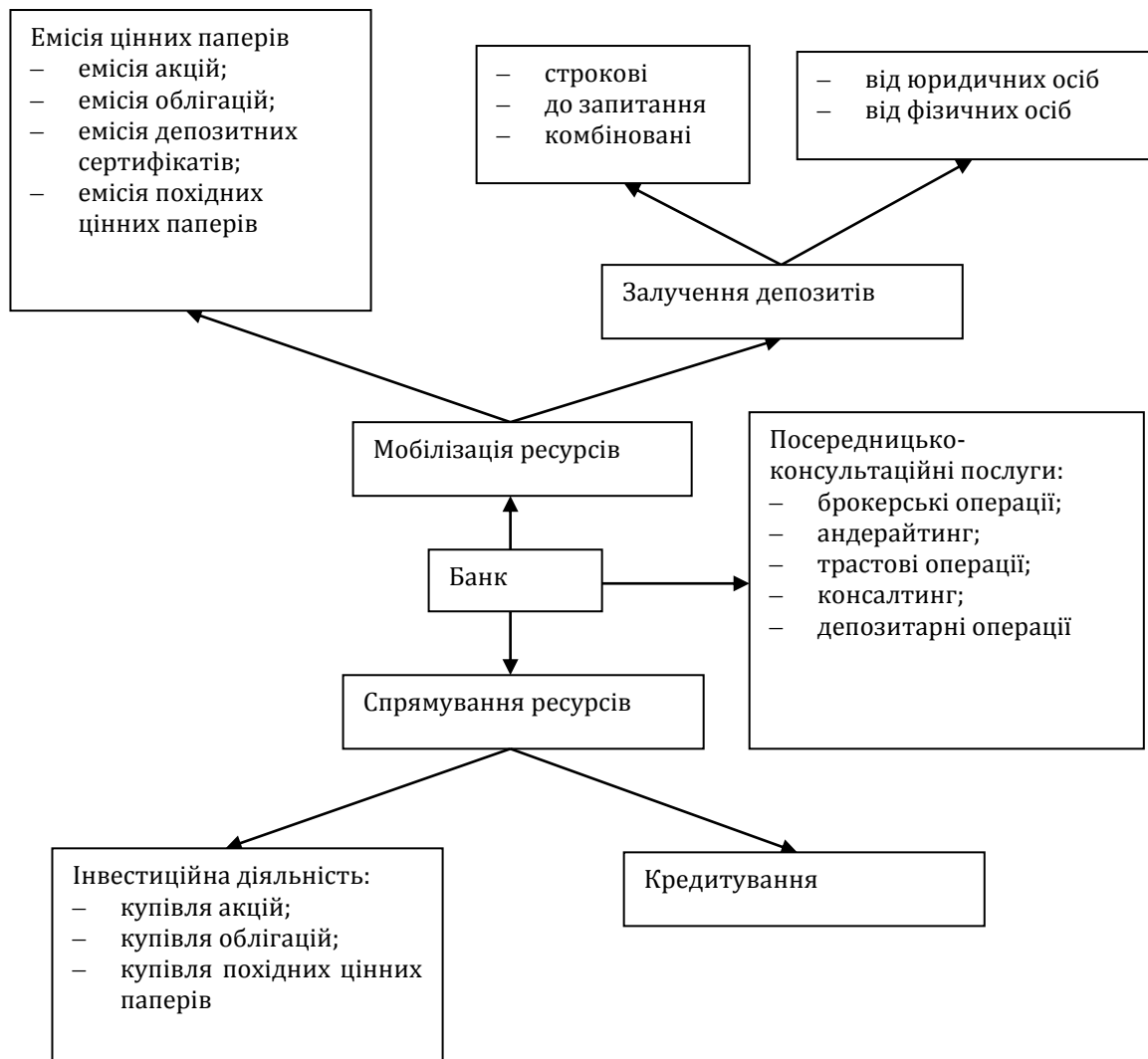


Рис. 1. Схема банківських операцій на фінансовому ринку (авторська розробка)

Суттєвим мінусом випуску простих акцій перед іншими способами залучення ресурсів є можливість покупця акцій долучитися до управління банком. За умови, що покупець акцій акумулює більше десяти відсотків статутного капіталу, йому надається право істотної участі в управлінні банком [3]. Перевагою емісії акцій та облігацій перед кредитуванням є здатність у коротші терміни залучити великі об'єми ресурсів. Залучення депозитів спрямоване переважно на роздрібних клієнтів, емісія акцій та облігацій, зважаючи на складність та високу вартість останньої, розрахована на великих інвесторів.

Якщо вадою емісії акцій можна вважати можливість залучення до управління банком інвестора, то компенсує таку ваду відсутність необхідності оплачувати позику. Рішення про виплату дивідендів акціонерам приймається радою акціонерів і не є обов'язковим [4]. Попри усі плюси, у депозитів є одна властивість, що може завдати суттєвої шкоди діяльності банку. При залученні останніх вкладник має право у будь-який час вимагати від банку достроково повернути свій вклад, і банк зобов'язується виконати його вимогу [5, ч. 2, ст. 1060].

Провівши порівняльну характеристику засобів акумуляції ресурсів банком можна зробити висновок, що запозичення коштів на ринку капіталів є обґрунтованим при потребі банку акумулювати великі ресурси у короткий термін. Також запозичення ресурсів на ринку капіталів актуальне для невеликих банків, які, зважаючи на відсутність розгорнутої мережі відділень, не мають змоги залучати достатні об'єми депозитів.

Посередницько-консультаційні послуги вигідні для банків тим, що не вимагають залучення ресурсів, отже, для таких послуг характерним є низький рівень ризику. Недоліком таких послуг може бути відсутність попиту на такі операції та складність налагодження механізмів надання посередницько-консультаційних послуг. Отже, посередницько-консультаційні послуги можуть упроваджуватись банками, які бажають диверсифікувати джерела отримання прибутку, або для невеликих спеціалізованих банків, які не мають можливості залучати та розмішувати великі об'єми ресурсів.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика емісії акцій, облігацій та кредитування (авторська розробка)

Показник	Емісія акцій	Емісія облігацій	Залучення депозитів
Простота залучення	-	-	+
Вартість залучення	-	-	+
Потреба залучення до управління позичальника	-	+	+
Можливість за короткі терміни залучати великі об'єми ресурсів	+	+	-
Вартість обслуговування позики	-	+	+
Можливість дострокового розірвання договору позики позичальником	-	-	+

Комерційні банки на ринку капіталів можуть розмішувати ресурси, купуючи акції, облігації та видаючи довгострокові кредити. Такі інструменти розміщення коштів мають свої сильні та слабкі сторони. Купуючи акції, банки мають можливість долучатись до управління об'єктом інвестування, що для інвестора суттєво збільшує можливості контролю. Оцінюючи способи розміщення коштів за рівнем простоти, купівля цінних паперів є простішим процесом порівняно з кредитуванням, оскільки банк може скористуватись послугами брокера. Суттєвою перевагою розміщення ресурсів через купівлю цінних паперів є ймовірність дострокового продажу акцій та облігацій на вторинному ринку. При кредитуванні банк може вимагати дострокового повернення кредиту лише у випадку недотримання позичальником умов договору кредитування. Перевагою облігацій перед акціями є їх фіксована дохідність. Відсутність фіксованого доходу за акціями може слугувати як сильним, так і слабким їх чинником, залежно від цілі інвестора. При кредитуванні мінусом є складність налагодження процесу кредитування у банку, проте банку належить більша свобода щодо формування умов кредитування. Мінусом облігацій є ймовірність дефолту емітента, що може для потенційного інвестора нівелювати її фіксовану дохідність. Як і у випадку з облігаціями, фіксована дохідність по кредиту може нівелюватись ймовірністю неповернення кредиту позичальником. Отже, з проаналізованого можна зробити висновок, що найбільшою перевагою кредитування є гнучкість формування умов надання кредиту для банків, що дозволяє банкам спеціалізуватись на краще вивчених видах кредитування. Проте ціною гнучкості є складність, висока вартість та тривалість налагодження процесу кредитування. Перевагою вкладення ресурсів у цінні папери є їх простота, проте банк обмежений у можливості впливати на умови кредитування.

У таблиці 3 наведено показники емісії акцій та облігацій українськими емітентами загалом та банками зокрема. З цих даних можна дослідити місце банків на ринку акцій та облігацій як емітентів.

Загальна емісія акцій вітчизняними емітентами за аналізований період зросла на 193 %, проте не демонструвала сталої динаміки. Динаміка об'ємів емісії акцій банками загалом рухалась у руслі загального показника емісії. Винятком може бути 2013 рік, коли загальна емісія акцій знизилась, а емісія акцій банками зросла у 8,8 раза. До 2004 року частка банківських акцій у загальній структурі випущених акцій не перевищувала 10 %, починаючи з 2005 року, частка банківських акцій почала суттєво зростати. У 2005-2006 роках питома вага акцій коливалась від 25 % до 33 %, а від 2007 року питома вага випущених банківських акцій становила не менше половини загальної суми емітованих акцій. Зростання частки випущених банківських акцій відбулось унаслідок активного розвитку банківської системи у 2005 – 2007 роках, що спричинило суттєве нарощення банківських активів та відповідно банки були вимушені нарощувати статутний капітал для дотримання вимог Національного банку. Після 2008 року,

попри зниження об'ємів випущених банківських акцій, їх питома вага не знизилась через пропорційне зниження загальної кількості випущених акцій. За аналізований період питома вага банківських акцій у загальній структурі акцій склала 32,26 %.

Таблиця 2. Порівняльна характеристика засобів спрямування банківських ресурсів (авторська розробка)

	Купівля акцій	Купівля облігацій	Кредитування
Сильні аспекти	Можливість долучитись до управління об'єктом інвестування	Відносна простота розміщення коштів	Фіксована дохідність
	Відносна простота розміщення коштів	Фіксована дохідність облігацій	Гнучкі умови оформлення кредитів
	Можливість дострокового продажу акцій	Можливість дострокового продажу облігацій	
Слабкі аспекти	Ризик зниження вартості акцій	Ризик дефолту емітента	Ймовірність неповернення кредиту
			Неможливість дострокового повернення кредиту
			Складність налагодження механізмів кредитування

Таблиця 3. Структура емісії акцій та облігацій в Україні за 2001-2013 роки (за даними звітності НКЦПФР)]

Рік	Загальна емісія акцій, млн. грн	У т. ч. емісія акцій банками, млн. грн	Питома вага акцій, емітованих банками, від загальної кількості, %	Загальна емісія облігацій, млн грн	У т. ч. емісія облігацій банками, млн грн	Питома вага облігацій, емітованих банками, від загальної кількості, %
2001	21921,42	934,00	4,26	694,32	73,44	10,58
2002	12796,00	1218,4	7,3	4274,62	87,38	2,05
2003	18021,74	1339,02	7,43	4241,86	329,16	7,75
2004	28336,24	2802,45	9,89	4106,59	217,93	5,3
2005	24815,00	8100,00	32,64	12748,28	2564,726	20,12
2006	43540,00	11000,00	25,26	22070,8	4994,0	22,63
2007	50000,00	26560,00	53,12	44480,51	18869,37	42,42
2008	46140,00	25670,00	55,63	31346,27	7115,94	22,7
2009	101070,00	60790,00	60,14	10107,35	-	-
2010	40590,00	23330,00	54,47	9493,86	3150,00	33,18
2011	58160,00	36060,00	62,00	35914,44	13893,5	38,68
2012	15840,00	3643,2	23	51386,61	11770,00	22,9
2013	64230,00	32275,6	50,25	42467,78	8040,00	18,93

Попри суттєве нарощення об'ємів емісії облігацій, частка випущених банківських облігацій у їх структурі не була такою високою, як у випадку з акціями. За аналізований період спостерігається значна волатильність питомої ваги банківських облігацій у загальній структурі. Таке коливання пояснюється тим, що емісія акцій часто може бути вимушеним кроком, пов'язаним з нарощенням статутного капіталу, а до емісії облігацій банки вдаються періодично, переважно для нарощення ресурсної бази. Емісія облігацій для підтримки ліквідності не є популярним інструментом зважаючи на тривалість процесу емісії. Максимальне значення питомої ваги банківських облігацій за аналізований період зафіксоване у 2007 році, і становить 42,42 %. Надалі питома вага облігацій поступово зменшилась. Загалом за аналізований період середнє значення питомої ваги банківських облігацій у загальній структурі випущених облігацій склало 19,02 %.

Отже, з наведеного можна зробити висновки, що банки посідають чільне місце на ринку акцій та облігацій. На ринку акцій частка банківських акцій останні п'ять років становить не менше 50 %, на

ринку облігацій частка банків становить у середньому 19,02 %.

Іншою структурною одиницею ринку капіталів є ринок довгострокового кредитування. У таблиці 4 наведено порівняльні дані за обсягами та строковою структурою кредитів, наданих банкам та небанківським фінансовим організаціям. Ще одним доказом того, що вітчизняна фінансова система є банкоорієнтована, є перевищення обсягів кредитування банків перед небанківськими фінансовими установами. У середньому обсяги кредитування банків перевищують обсяги кредитування небанківських фінансових установ за аналізований період на 293 %. Проте спостерігається тенденція до зниження розриву між даними показниками. У 2005 році перевищення кредитів наданих банкам становило 525,85 %, у 2008 році – 204,48 %, у 2012 році – 46,98 %. Для аналізу ступеня важливості для банків ринку капіталу окремо наведено об'єми кредитів, надані терміном більше року, та їх питому вагу.

Таблиця 4. Структура наданих кредитів банкам та небанківським фінансовим організаціям за 2005 – 2012 роки, [1]

Рік	Кредити, надані банкам, млн грн			Кредити, надані небанківським фінансовим організаціям, млн грн		
	Усього	Більше року	Питома вага довгострокових кредитів, %	Усього	Більше року	Питома вага довгострокових кредитів
2005	10408	414	3,98	1663	672	40,4
2006	18612	467	2,5	2689	1348	50,1
2007	47021	1442	3,07	5932	3110	52,42
2008	29708	1759	5,9	9789	8847	90,38
2009	20580	1341	6,5	14014	12660	90,34
2010	26477	1056	4,0	13430	12160	92,6
2011	40343	2604	6,5	16441	15227	92,6
2012	23854	1537	6,5	16229	15210	93,7

З таблиці 4 видно, що питома вага довгострокових кредитів, наданих банкам суттєво нижча за аналогічний показник для небанківських фінансових установ. Такому явищу є два пояснення, з одного боку, специфіка небанківських фінансових установ, до яких належать страхові компанії, лізингові компанії, інвестиційні фонди, вимагає від них довгострокового залучення та розміщення ресурсів. З іншого боку для банків у сучасних умовах довгострокове кредитування є ризикованим, тому банки не мають потреби залучати кошти на такий тривалий термін. Тому ринок капіталів для банків не є таким важливим, як для інших установ, проте банки як позичальники посідають на цьому ринку чільне місце порівняно з небанківськими установами.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, нами було проаналізовано та здійснено розподіл банківських операцій на групи розміщення, мобілізації ресурсів, та посередницько-консультаційних послуг. Зважаючи на те, що в Україні підприємства зобов'язані законодавством проводити розрахунки через банківські рахунки, можна стверджувати, що банки посідають чільне місце на фінансовому ринку. Підтверджує цю думку те, що банки через мультиплікативні ефекти здатні регулювати попит і пропозицію грошей.

Також було проаналізовано сильні та слабкі сторони способів акумуляції та розміщення ресурсів на ринку капіталів. Для цього використано критерії простоти залучення, вартості, критерій необхідності в управлінні банком позичальника чи інвестора, критерій здатності в короткі терміни залучати великі об'єми ресурсів, критерій можливості дострокового розірвання договору позики позичальником та критерій вартості обслуговування позики. З проведеного аналізу можна зробити висновок, що немає єдиного способу акумуляції ресурсів на ринку капіталів, який би був вигідніший для банків. Кожен банк може підбирати для себе засоби додаткової акумуляції ресурсів, залежно від мети залучення, макроекономічної ситуації на ринку, рівня розвитку ринку капіталу в країні тощо.

З аналізу сильних та слабких аспектів розміщення ресурсів можна сказати, що як і у випадку з засобами акумуляції ресурсів, при розміщенні ресурсів не можна виокремити певний спосіб, який міг би бути вигіднішим для банків. Кожен банк, з огляду на обставини, за яких відбувається розміщення ресурсів, обирає найбільш вигідний варіант для себе.

З аналізу банківських емісій на ринку акцій та облігацій видно, що на ринку акцій частка банківських емісій становить у середньому 32,26 % від загальної структури. На ринку облігацій частка банківських емісій менша, проте в середньому частка банківських емісій становить 19,02 %. Отже, аналіз структури емісій акцій та облігацій підтверджує думку, що комерційні банки посідають провідне місце на фінансовому ринку.

Зі структури наданих кредитів видно, що об'єми останніх банкам суттєво перевищують аналогічний показник для небанківських фінансових установ, проте розрив поступово звужується.

Список літератури

1. Бюлетень Національного банку України. – 2014. – 08/2014 (257) – 227с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4881604>.
2. Дзюблук, О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах реформування економіки [Текст] / О. В. Дзюблук. – К. : Поліграфкнига, 2006 р. - 512 с.
3. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : закон України № 2121-III від 07.12.2000. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
4. Про господарські товариства [Електронний ресурс] : закон України № 1576-XII від 19.09.1991. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
5. Цивільний Кодекс України: частина 2 ст.1060, № 435-IV від 16.01.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
6. Школьник, І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку [Текст]: монографія / І. О. Школьник. – Суми: ВВП «Мрія», ТОВ, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

References

1. The National Bank of Ukraine Bulletin (2014). 08/2014. Retrieved October 07, 2014, from <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4881604>.
2. Dziubliuk, O. V. (2006). The organization of credit and monetary relationships of society in conditions of reforming the economy. Kyiv : Polygrafknyga.
3. About banks and banking in Ukraine: the Law of Ukraine, № 2121-III, (2000). Retrieved October 07, 2014, from <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4881604>.
4. About business associations: the Law of Ukraine, № 1576-XII (1991). Retrieved October 07, 2014, from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
5. The Civil code of Ukraine, № 435-IV part 2, article 1060. (2003). Retrieved October 07, 2014, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
6. Shkolnyk, I. O. (2008). The financial market of Ukraine. The current status, and development strategy. Sumy, Mriya.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2014 р.

Олександр Леонідович ЛАВРИК

старший викладач кафедри фінансів та кредиту,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
E-mail: filosof_555@online.ua

СТРАХУВАННЯ ТА ХЕДЖУВАННЯ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

Лаврик, О. Л. Страхування та хеджування ризиків банківського кредитування [Текст] / Олександр Леонідович Лаврик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Том 17. – № 1. – С. 174-180. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. На сучасному етапі дослідження фінансово-економічної безпеки в умовах децентралізації вітчизняної економіки ключовим елементом у процесі перерозподілу капіталу залишається банківське кредитування. Воно виступає невід'ємною складовою розвитку економічних відносин та передбачає збереження рівноваги між наявними у суспільстві, тимчасово вільними коштами та обсягами ресурсів.

Саме банківське кредитування здійснює найсуттєвіший вплив на динаміку ВВП, обсяги реалізованих товарів та послуг, індекси споживчих цін, цін виробник, курс національної валюти тощо. Порівняно із іншими суб'єктами фінансового посередництва банківське кредитування суттєво переважає за всіма аспектами.

Зменшення частки проблемного кредитування у кредитному портфелі банків є першочерговим завданням банківського ризик-менеджменту. Прогнозування абсолютного значення цього показника є лише першим кроком на шляху мінімізації його частки у загальній структурі кредитних портфелів банків.

Мета. Метою є виявлення проблем ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці та розробка підходів, які сприятимуть збалансуванню механізмів банківського кредитування в Україні.

Метод (методологія). Вирішення поставлених задач здійснюється за допомогою методів оцінки та аналізу ризиків і ефективності фінансування, оцінки фінансово-економічних показників діяльності, моделі оптимальної структури кредитного портфеля, статистичних методів.

Результати. Запропонований механізм страхування відповідальності позичальника є дієвими та ефективними, особливо у посткризовий період та у час становлення економіки країни. Його використання є перспективним та потребує подальших досліджень з точки зору оцінки ризиків та прибутковості.

Ключові слова: банківські установи; кредитні портфелі банків; фінансові посередники; деривативи; форвардні контракти; опціон; ф'ючерсні контракти.

Oleksandr Leonidovych LAVRYK

Senior Lecturer,
Department of Finances and Credit,
Kharkiv National University named after V. N. Karazin
E-mail: filosof_555@online.ua

INSURANCE AND HEDGING OF BANK LENDING RISKS

Abstract

Introduction. In the current studies of financial and economic security under the decentralized national economy the key element in capital redistribution is bank lending. It is an integral part of the development of economic relations. Bank lending provides the keeping up of the balance between the existing in the society and temporally free money and the amount of resources.

It is bank lending that provides the most significant influence on the dynamics of GDP, volumes of commodities and services, cost-of-living-indices, national currency exchange rate, etc. In comparison to the affect that other financial intermediaries make bank lending substantially prevails in all aspects.

Reduction of the share of problem lending in the bank loan portfolio is the immediate task of bank risk

management. Forecasting of the absolute value of this index is just the first step on the way to the minimization of its share in the general structure of bank loan portfolios.

Objective. The aim is to eliminate the problems of the effective redistribution of financial resources in the economy and work out the approaches that will balance the mechanisms of bank lending in Ukraine.

Method (methodology). The tasks are solved by means of the methods of the estimation and analysis of risks and financing efficiency, the estimation of financial and economic performance, model of optimal structure of credit portfolio, statistical methods.

Results. The offered mechanism of the borrowers' liability insurance is feasible and effective especially in the post-crisis period and in the becoming the economy of the country. Its usage is perspective and requires further research in terms of the estimation of risks and profitability.

Keywords: banking institution; loan portfolio of banks; financial intermediaries; derivatives; forward contracts; option; futures contracts.

JEL classification: A1, G21, G24

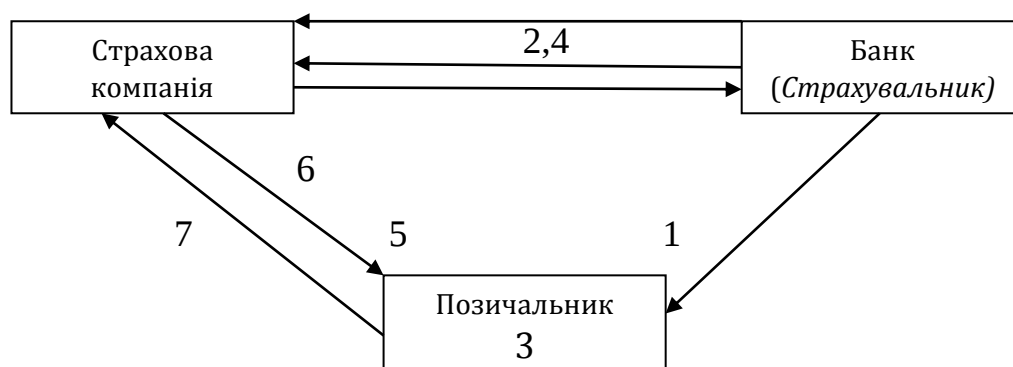
Метою статті є виявлення проблем ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці та розробка підходів, які сприятимуть збалансуванню механізмів банківського кредитування в Україні.

Завданням статті є розробка механізму страхування відповідальності позичальника як альтернативного методу гарантування повернення кредитних коштів, та розробка механізму гарантування розміщення кредитних коштів банку із використанням форвардних контрактів.

Страхування відповідальності позичальника, на нашу думку, є перспективним напрямком не лише у сфері банківської безпеки, а й у сфері вітчизняного страхування. Цей вид дозволяє вирішити низку проблем, таких як, зменшення частки проблемного кредитування у структурі кредитного портфеля банку, прискорення процесу повернення грошових коштів до банківських установ, а також перекладання судових труднощів, пов'язаних із неповерненням позичальником кредитних коштів, на плечі страхових компаній [1].

Особливістю застосування цього виду страхування в Україні може стати великий рівень шахрайства з боку страхувальників, які, отримавши кредит, не матимуть наміру його повертати, сподіваючись на вирішення всіх проблем із банком за допомогою страховки, але такого варіанту можна уникнути шляхом зобов'язання позичальника проходження обов'язкової аудиторської перевірки на предмет встановлення ним реальної неможливості повернення кредиту. Фірма-аудитор повинна обиратись за згодою і страхувальника, і страхової компанії.

Страхування відповідальності позичальника може відбуватись за одним із наступних варіантів: страхувальником виступає банк, страхувальником виступає позичальник. (рис. 1., рис. 2.)



1. Надання банком кредиту позичальнику.
2. Страхування відповідальності позичальника.
3. Настання страхового випадку у позичальника.
4. Звернення банку до страховика за страховими виплатами.
5. Аудиторська перевірка позичальника.
6. Здійснення страховиком страхової виплати.
7. Судове стягнення з позичальника на користь страховика.

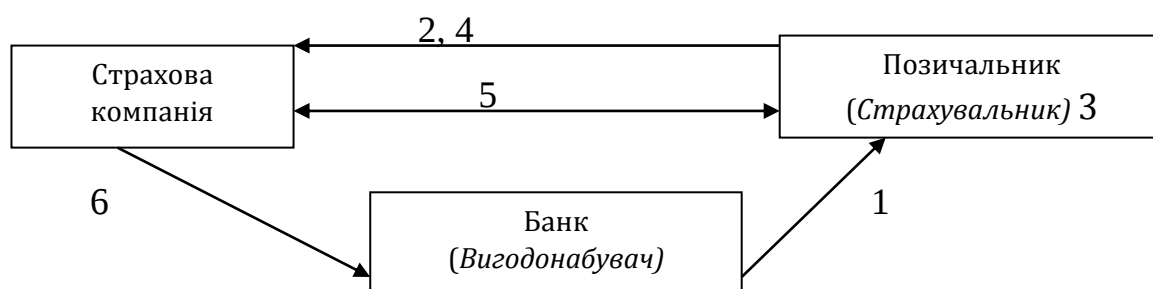
Рис. 1. Схема здійснення страхування банком відповідальності позичальника

У такому випадку страхувальником виступає банк і таким чином бере на себе всі витрати із страхування, які він може вносити в процентну ставку за кредитом позичальнику. Також, з метою уникнення випадків шахрайства з боку позичальника, банк може не повідомляти останньому про страхування його відповідальності. Він може виступати як страхувальником відповідальності одного позичальника, так і усього пулу кредитних угод, страхові ризики в останньому випадку розраховуються пропорційно до частки кредитної угоди у кредитному пулі.

Особливістю цього виду страхування є те, що його термін дії повинен закінчуватись пізніше, ніж термін погашення кредиту позичальником, надаючи таким чином банку можливості пролонгації або реструктуризації кредиту, та як результат його погашення без втручання страхової компанії.

Страхування відповідальності позичальника може здійснюватись у будь-який час, протягом дії договору кредитування, а об'єктом страхування може виступати як чиста сума кредиту, так й належні банку відсотки.

Страхові платежі за договором страхування повинні здійснюватись банком періодично у разі страхування ним своєчасної виплати відсотків або одноразово у разі страхування лише суми кредитування. При страхуванні банком відповідальності позичальника щодо своєчасної сплати останнім відсотків за кредитом страхові платежі можуть переглядатись страховою компанією залежно від наявних ризиків ринку банківського кредитування.



1. Надання банком кредиту позичальнику.
2. Страхування позичальником власної відповідальності за кредитним договором.
3. Виникнення страхового випадку у позичальника.
4. Звернення до страховика за фактом настання страхового випадку.
5. Аудиторська перевірка позичальника.
6. Здійснення страховиком страхової виплати банку.

Рис. 2. Схема здійснення страхування позичальником своєї відповідальності

У схемі, наведеній на рис. 2., всі витрати із страхування несе позичальник, але, на відміну від попереднього варіанту страхування, у разі настання страхового випадку сума страхової виплати з позичальника судом не стягується, а страхові платежі не впливатимуть на ставку відсотка за кредитом, що забезпечує планування позичальником своїх фінансових потоків.

При одночасному страхуванні відповідальності позичальника і банком, і позичальником, вигодонабувач (банк) отримує страхову виплату за договором страхування позичальника. У разі, якщо вона буде меншою, ніж страхова виплата за договором страхування, за яким страхувальником виступає банк, банк отримує страхову виплату й за другим договором у розмірі різниці між договорами. Запропонована нами система виплат захищає як позичальника від судових стягнень на суму договору, яку уклав останній, так і банк у повному отриманні суми відшкодування.

Розрахунок страхового тарифу може відбуватися за класичною схемою (1, 2):

$$\text{Тариф брутто} = \text{Тариф нетто} + \text{страхові надбавки} \quad (1)$$

$$\text{Тариф нетто} = \text{Ймовірність настання страхового випадку} + \text{ризик} \quad (2)$$

Розрахуємо страховий тариф для підприємства переробної промисловості ПАТ «Кременчукм'ясо». Ймовірність настання страхового випадку, тобто несвоечасного повернення підприємством кредиту, можна вважати еквівалентом значення частки проблемного кредитування у сфері переробної промисловості, тобто 11,2 % (розраховано автором за даними 4; 5).

Оцінку ризиків можна здійснити, встановивши залежність (розрахувавши коефіцієнт β (3)) між чистим прибутком підприємства та індексом інфляції останніми роками (табл. 1).

Найчастіше в процесі аналізу використовують показник β (бета). Для розмірів ВВП β розраховується як відношення коваріації розмірів номінального ВВП та обсягів банківського кредитування, до дисперсії

обсягів банківського кредитування (3):

$$\beta = \frac{\text{cov}(X, Y)}{\sigma_X^2} \quad (3)$$

де $\text{cov}_{X,Y}$ - коваріація номінального ВВП Y , та обсягів банківського кредитування X ,

σ_X^2 - дисперсія обсягів банківського кредитування.

Коваріація змінних X та Y залежністю (4):

$$\text{cov}(X, Y) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y}) \quad (4)$$

За економічним змістом β -коефіцієнт показує, на скільки відсотків зміниться значення розміру номінального ВВП при зміні обсягів банківського кредитування на 1 % [3].

Таким чином, при збільшенні значення показника інфляції на 1 % відбувається зменшення чистого прибутку компанії приблизно на 0,51 %.

Таблиця 1. Залежність чистого прибутку ПАТ «Кременчукм'ясо» від рівня інфляції протягом 2002 – 2013 рр*.

Період	Чистий прибуток (тис. грн)	Інфляція
2002	2366	99,4
2003	215	108,2
2004	331,3	112,3
2005	760,6	110,3
2006	1394	111,6
2007	220,3	116,6
2008	1597	122,3
2009	2486	112,3
2010	3278	109,1
2011	4851	104,6
2012	5137	103,2
2013	5229	105,8
β	-0,50573	

*Складено та розраховано автором за даними [http://index. minfin.com.ua/index/infl/?2006 та http://smida.gov.ua/reestr/?kod=30068026]

Таким чином тариф нетто для ПАТ «Кременчукм'ясо» становитиме :

$$\text{Тариф нетто} = 11,2 + 0,51 = 11,71 \%$$

Розрахований страховий тариф є приблизним, бо не містить адміністративні витрати страховика, особливості кредитного договору та інші особливості фінансового стану позичальника.

Враховуючи, що виплата цього страхового платежу здійснюватиметься 1 раз, можна дійти висновку, що такий вид страхування для банку страхувальника є ефективним, але лише при кредитуванні строком більше ніж на 5 років, оскільки витрати банківська маржа за кредитними операціями не покриватиме видатки за страхуванням. Однак, якщо банк вирішить покласти видатки на страхування на плечі позичальника шляхом збільшення ставки кредитування, це страхування при короткотерміновому кредитуванні призведе до неймовірної процентної ставки, яка буде неприйнятною для позичальника.

Нетто тариф розрахований для підприємства переробної промисловості, для підприємств інших сфер виробництва ймовірність настання страхового випадку наведена в табл. 2.

Враховуючи, що частка проблемного кредитування станом на 01.01.2012 становила 9,6 % (табл. 2.), отримаємо наступні дані.

З табл. 2. робимо висновок, що найменші страхові тарифи при страхуванні відповідальності позичальників для сфер транспорту та зв'язку, торгівлі та ремонту, сільського господарства та інших галузей (добувна промисловість, енергетика, газ, водопостачання тощо). Найвищий страховий тариф для страхування позичальників сфери будівництва.

Таблиця 2. Ймовірності настання страхового випадку за галузями виробництва, %

Сфера кредитування	Частка проблемних кредитів у портфелі	Частка галузі у портфелі	коефіцієнт	Частка проблемних кредитів у галузі (ймовірність)
Торгівля; ремонт авто, побутових виробів та предметів особистого вжитку	32,7	36,5	0,90	8,60
Переробна промисловість	25,2	21,6	1,17	11,20
Операції з нерухомістю	18,2	15,9	1,14	10,99
Будівництво	11,6	7,8	1,49	14,28
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	4,5	5,9	0,76	7,32
Транспорт та зв'язок	3,2	5	0,64	6,14
Інші	4,6	7,3	0,63	6,05

Варто зауважити, що для банку варіант страхування відповідальності позичальника є цікавішим, ніж використання застави, оскільки у разі неповернення кредиту виникають клопоти, пов'язані із реалізацією предмета застави, що робить варіант із страхуванням більш зручним як для банку, так і для позичальника.

Таким чином з огляду на показник ефективності зазначеного виду страхування, можна зробити висновок про економічну доцільність покриття цим видом страхування 45 % кредитного портфеля банків України (галузі ймовірність настання страхового випадку яких <10 %), що складає майже половину, це означає, що частку проблемного кредитування можна зменшити з 9,6 % станом на 01.01.2012 до 4,32 %.

Проведений аналіз свідчить про вибіркиму ефективність запропонованого нами виду страхування, яка залежить насамперед від терміну кредитування позичальника та сфери його діяльності.

В управлінні кредитним ризиком хеджуванням можна визначити як сукупність дій та засобів, спрямованих на усунення кредитних ризиків або їх утримання на прийнятному рівні та отримання прибутку. По-іншому хеджування є системою економічних відносин учасників фінансового ринку, які пов'язані зі зниженням кредитних та цінових ризиків. З огляду на це, основними інструментами хеджування є інструменти строкового ринку (деривативи) – форвардні контракти, опціони та ф'ючерсні контракти [2].

За несприятливих умов економіки, на нашу думку, банкам та позичальникам варто б було використовувати систему форвардних контрактів, активом за якими виступали б кредитні кошти, ціною – процентні ставки за кредитом.

Використання ф'ючерсних контрактів є більш гнучким та мало б дозволяти позичальнику (власнику ф'ючерсного контракту) перепродати угоду третім особам без згоди банку, але це суперечило б чинному законодавству у сфері кредитування, у випадку невідповідності фінансового стану позичальника (нового власника ф'ючерсного контракту) регламентованим вимогам. Таким чином, на нашу думку, банк повинен нести зобов'язання перед новим власником ф'ючерсного контракту тільки у разі відповідності його фінансового стану вимогам чинного законодавства та відповідності проекту під надання кредиту умовам кредитної угоди, яка міститься у ф'ючерсному контракті. Таким чином система форвардних контрактів є більш зручною для вітчизняної банківської системи, оскільки передбачає перепродаж форвардного контракту тільки за згоди банківської установи та містить таким чином попередні узгодження та оцінку відповідності нового позичальника умовам законодавства та кредитної угоди.

Як альтернативний варіант вільному продажу ф'ючерсного контракту третім особам, на нашу думку, може бути зазначення у ф'ючерсному контракті вимог до потенційних позичальників та проектів під надання кредитів. Невідповідність нового власника ф'ючерсного контракту його вимогам автоматично переадресує звернення банку до попереднього власника контракту. Облік власників контрактів може вестись на зразок переказного векселя на зворотній стороні контракту. У разі існування контракту в електронній формі при подальшому перепродажі повинна проставлятися позначка про всіх попередніх власників. Ця операція є доволі проблематичною та безперечно призведе до великої кількості неправомірних дій, підробки фінансової документації при перепродажах тощо, тому потребує подальшого доопрацювання.

Використання опціонів, на нашу думку, у сфері кредитування є недоцільним для банків, оскільки передбачає відмову його власником від виконання контракту, таким чином банки не отримують

запланованого розміщення кредитних коштів, винятком може стати лише висока плата за опціон, яка частково покриє недоотримання банком запланованих кредитних відсотків. Таким чином потенційний позичальник, коли відмовиться від виконання умов опціону, втрачає суму його вартості.

Але найперспективнішим, на нашу думку, серед механізмів банківського кредитування є використання принципів форвардних контрактів. Невідворотність умов форвардного контракту забезпечує захист як кредитору, так і позичальнику. За умовами такого контракту кредитор отримує гарантоване розміщення коштів за визначеними заздалегідь умовами у майбутньому у межах суми кредитної угоди, плюс розміщення додаткових коштів за ринковими умовами терміну виконання форвардного контракту. Розмір додаткових коштів, які обов'язково підлягатимуть розміщенню як кредитних ресурсів у позичальника, визначається як необхідна сума для покриття часової процентної різниці (6).

Таким чином систему банківського кредитування із використанням форвардного контракту можна описати наступним чином (5):

Грошовий потік банку у перший рік:

$$W_t = V + V \cdot i + V \cdot k + (V \cdot i \cdot k) \quad (5)$$

де: W_t – грошовий потік за наданням кредиту у спот-періоді;

V – сума кредиту, який надається;

i – базова процентна ставка;

k – плата за форвард.

Грошовий потік банку у другий рік:

$$W(t+1) = (V \cdot i + V) + (V \cdot i \cdot i(t+1) + V \cdot x) \quad (6)$$

де: $W(t+1)$ – грошовий потік за наданням кредиту у новому періоді;

$i(t+1)$ – процентна ставка нового періоду;

$$V \cdot x = V \cdot i \cdot x \quad (7)$$

$$\text{де: } i \cdot x = i + i(t+1) - 2i - i \cdot k \quad (8)$$

Реальна зважена процентна ставка з урахуванням форварду:

$$i_e = W(t+1) / (V + V \cdot x) \quad (9)$$

Загальні процентні витрати позичальника:

$$i_p = i_e + k \quad (10)$$

Такий підхід суттєво збільшує рентабельність кредитної операції для банку. Позичальник гарантовано отримує кредитні кошти у визначений час, за визначеними умовами (у разі відсутності суттєвого погіршення кредитоспроможності). У випадку, коли ринкові умови є кращими за визначені у форвардному контракті, кредитор зобов'язаний діяти в інтересах позичальника, та надати кредит за ринковими умовами. У такому випадку позичальник втрачає суму, сплачену за підписання форвардного контракту – плату за форвард (k). Такий випадок можна порівняти із купівлею страхового поліса, яким так і не довелось скористатись.

Запропоновані механізми є дієвими та ефективними особливо у посткризовий період та у час становлення економіки країни. Їх використання є перспективним та потребує подальших досліджень з точки зору оцінки ризиків та прибутковості. Також запропоновані підходи потребують адаптації до чинного в Україні законодавства.

Список літератури

1. Про банки і банківську діяльність [Текст] : закон України від 07.12.2000 р.
2. Пірог, В. В. Особливості фінансових інструментів управління кредитними ризиками комерційних банків [Текст] / В. В. Пірог // Національний лісотехнічний університет України. Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.6. – С. 235-240.
3. Примостка, Л. О. Фінансовий менеджмент банку [Текст] : навч. посіб. / Л. О. Примостка – К. : КНЕУ. – 2002. – 320 с.

-
4. Матеріали інформаційного сайту Національного рейтингового агентства «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_IV_kv_2011.pdf.
 5. Матеріали інформаційного сайту Міністерства фінансів України [Текст]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2006>.

References

1. *On banks and bank activity. The Law of Ukraine of 07.12.2000. (2000).*
2. *Pirog, V. V. (2012). Features of financial instruments of management the credit risks in commercial banks. The National forestry engineering university of Ukraine. Scientific Bulletin of NFEU of Ukraine, 22.6, 235–240.*
3. *Primostka, L. O. (2002). Bank financial management. Kyiv : KNEU.*
4. *Materials of informative web-site of the National rating agency of "Rurik". (2011). http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_IV_kv_2011.pdf*
5. *Materials of informative web-site of Finance Ministry of Ukraine. (2006).f Retrieved October 07, 2014, from <http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2006>*

Стаття надійшла до редакції 29.10.2014 р.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ АНАЛІЗУ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ БАНКУ

Самборська-Музичко, Ю. О. Конкурентоспроможність як об'єкт аналізу при формуванні стратегії банку [Текст] / Юлія Олександрівна Самборська-Музичко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Том 17. – № 1. – С. 181-188. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У публікації узагальнено поняття конкурентоспроможності як економічної категорії та визначено особливості його розуміння. Досліджено природу останньої як похідного поняття, яке сформувалося при існуванні такого ринкового елемента, як конкуренція. Зазначено перелік переваг конкурентоспроможності для банківського сектору економіки та, як наслідок, основних функцій конкуренції для установ банків. Визначено, що є предметом, об'єктом та суб'єктом банківської конкуренції. Запропоновано перелік чинників, на які варто звертати увагу при аналізі конкурентоспроможності банківської установи для розробки ефективної стратегії банку. Також визначено важливість самого стратегічного аналізу для формування, корегування та зміни стратегії діяльності банку. Розроблено та схематично наведено систему проведення аналізу при побудові банківської стратегії. Визначено вплив кожного кроку аналітика на дії управлінців відносно формування чи зміни стратегії банку. Запропоновано і обґрунтовано необхідність визначення та вивчення категорії «довіри» клієнта до банку. Охарактеризовано категорію «довіри» клієнта до банку як важливого сучасного фактору, від якого залежить рівень та об'єм фінансових потоків банку, що призводить до покращення конкурентоспроможної позиції установи на ринку.

Ключові слова: конкуренція; конкурентоспроможність; аналіз конкурентоспроможності; стратегія; стратегічний аналіз; «довіра» клієнта.

Yulia Oleksandrivna SAMBORSKA-MUZYCHKO

PhD Student,
Department of Credit and Budget Institutions Accounting and Economic Analysis,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: Julia-samborska@rambler.ru

COMPETITIVENESS AS AN OBJECT OF ANALYSIS IN BANK'S STRATEGY FORMING

Abstract

This paper summarizes the concept of competitiveness as an economic category and peculiarities of its understanding. The nature of competitiveness as the derivative concept, which was formed along with the existence of such a market element as the competition. The advantages of competitiveness for the banking sector and, as a result, the main functions of competition for the bank institutions are indicated. The subject, object and subject of banking competition are determined. A list of factors that are worth paying attention while conducting the analysis of the competitiveness of the banking institution for the development of an effective bank strategy has been indicated. Also the importance of strategic analysis for the formation, correction, and changing of the strategy of the bank has been worked out. The system of conducting of analysis while making the banking strategy has been developed and presented schematically. The influence of each step of an analyst on the actions of managers as for the formation or changes in bank strategy is determined. The necessity of identifying and studying the category of "trust" of the client to the bank is proposed. It has been characterized the category of "trust" of the client to the bank as an important contemporary factor which determines the level and scope of financial flows of the bank. This fact can lead to the improvement of the competitive position of the institution in the market.

Вступ

Формування ринкової економіки сприяє розвитку конкуренції на ринку. Це ж стосується й банківського сектору, зокрема його учасників. Така ситуація викликає конкурентну боротьбу на ринку банківських послуг. Остання зазвичай спрямована на досягнення позицій лідера у галузі бізнесу, але саме серед тих організацій, що охоплюють сегмент ринку, який збігається загалом або частково.

Рівень, на якому знаходиться певний представник сектору, та умови, за яких здійснюється конкурентна боротьба на ньому, привертають увагу фахівців до таких процесів. Але наразі важливість аналізу конкурентоспроможності установи банку при формування його стратегії мало досліджено взагалі. Крім того, привабливість банківської установи для клієнта має прямий вплив на рівень фінансових потоків, що відповідно впливає на рівень конкурентоздатності банку на ринку. Таким чином, саме це та нестача обґрунтованих рекомендацій стосовно необхідності аналізу рівня установи у конкурентній боротьбі та залежність від довіри клієнтів визначає актуальність наукового дослідження.

Дослідження конкурентоспроможності банків викладені в наукових працях Гірченка Т. Д., Заруби Ю. О., Касьянова Н. В., Качурина А. А., Тігіпка С. Л., Ткачука В. О., І Фоміна І. та інших. Крім того, аналізу конкурентоспроможності присвячені роботи Медведєва М. В., Савчука С. І., І Фоміна І. та інших. Теоретичним аналізом у цій сфері займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як: Азоєв Г. Л., Балабанова Л. В., Волощук І., Волошко І. В., Деніелс Д. Д., Єрмолов М. О., Заруба Ю. О., Іванов Ю. Б., Качаліна Л. М., Коробов Ю. І., Лютий І., Парасій-Вергуненко І. М., Портер М., Самойлов Г. О., Шпиг Ф. І., Фатхутдінов Р. А., Федулова Л., Юрчук О. та багато інших. Аналіз робіт вітчизняних та зарубіжних науковців показує, що вчені розходяться у визначенні економічної категорії, проте дотримуються однієї позиції стосовно її сутності. Однак недостатня увага звертається саме на конкурентоспроможність як специфічну характеристику банківської установи для формування ефективної банківської стратегії.

Актуальність аналізу конкурентоспроможності установи при формуванні стратегії банку полягає у виявленні та розробці основних етапів його проведення та їх вплив на побудову стратегії у взаємозалежній формі. А також визначення основної ролі відносин «довіри» клієнтом банку у цьому процесі.

Мета статті

Головною метою статті є визначення та формування взаємозв'язку аналізу конкурентоспроможності з побудовою стратегії банку та вплив на їх взаємодію фактора «довіри» клієнта до банку як результату ефективного та успішного співвідношення показників аналізу та формування стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження

Важливим завданням для банків є питання конкурентоспроможності на ринку послуг. Сучасні риси ведення банківського бізнесу характеризуються негативними наслідками кризових явищ, ознакою яких є підвищення банківських ризиків, падіння довіри до банків, масового відпливу грошових коштів із банківського сектору, збільшення частки проблемних заборгованостей. Основою ефективної та стабільної банківської системи є спроможність банків успішно тримати конкурентні позиції за умов постійної зміни зовнішнього середовища. Тобто гнучкість у реагуванні на зміни ринкових показників, пошук та створення нових продуктів, що забезпечать потреби споживача – це є спроможність банку впливати на показники власної конкурентоспроможності. А отже, конкурентоспроможність банків є узагальненим показником фінансової стабільності та стійкості банківської установи, а також її здатності забезпечити собі лідерські чи кращі позиції в умовах високої конкуренції.

Аналіз та дослідження робіт вітчизняних та зарубіжних науковців показує, що автори розходяться у визначенні економічної категорії, проте дотримуються однієї позиції стосовно її сутності. Однак недостатня увага звертається саме на аналіз конкурентоспроможності як специфічної характеристики банківської установи для формування ефективної банківської стратегії.

Під поняттям конкурентоспроможності зазвичай прийнято розуміти здатність організації (економічної одиниці) отримувати кращі результати в досягненні поставлених цілей. Тобто, це є поняттям ефективності (якісної характеристики) функціонування об'єкта в певному часовому проміжку в умовах суперництва (конкуренції) на ринку.

Конкурентоспроможність – це боротьба між суб'єктами господарювання на ринку, що призводить до їх здатності володіти кращим рівнем реального чи потенційного задоволення попиту споживача порівняно з аналогічними суб'єктами, що репрезентовані на певному ринку.

Конкурентоспроможність дозволяє визначати здатність витримувати конкуренцію організацією порівняно з іншими суб'єктами-аналогами. Тобто є характеристикою порівняння установ, яка визначає сукупний рівень переваг оцінюваних показників діяльності, що ілюструють кращі чи більш успішні результати діяльності у певний період часу відносно до сукупних показників.

Важливо зауважити, що така економічна категорія, як конкурентоспроможність, є показником, який визначається за умови аналізу групи організацій, що належать до однієї галузі, та є відносним показником (оскільки для його визначення необхідно проводити порівняння всіх об'єктів з певним серед обраної групи установ). Так, наприклад, одна установа може бути конкурентоспроможною серед установ певного сегменту, а на регіональному рівні - ні. Тобто аналіз за показником конкурентоспроможності здійснюють за умови існування у обраної аналітичної групи єдиної стратегічної зони функціонування. Або ж аналізують конкретні одиниці діяльності диверсифікованої установи відповідно до їх сфер спрямованості. Банки зазвичай аналізують за сферами їх функціонування (спрямованості) чи за продуктом (послугами), які вони реалізують.

Зрештою така категорія, як конкурентоспроможність, призводить до необхідності створення установою відмінних конкурентних переваг властивості установи та її продуктів, що зумовлюють залучення найбільш привабливих споживчих сегментів. Таким чином конкурентоспроможність є похідним поняттям, яке сформулювалося при існуванні такого ринкового елементу, як конкуренція.

Отже, справедливим буде визначення характеристики переваг конкуренції для банківського сектору:

1. Конкуренція є механізмом регулювання пропорцій виробництва товарів (послуг);
2. Це рушійна сила розширення асортименту;
3. Сприяє підвищенню якості, впровадженню інновацій, збільшенню продуктивності;
4. Економії ресурсів з метою одержання більшого прибутку, тобто сприяє раціональнішому розподілу ресурсів [1, с. 18].

Основні функції конкуренції при цьому такі:

- *регулювальна* - взаємодія попиту та пропозиції через механізм цін (ринок регулює економічну діяльність усіх його суб'єктів);
- *алокаційна* - розміщення та розподіл ресурсів і вироблених благ між потребами, суб'єктами здійснюється за критерієм їх максимальної віддачі та ефективного використання всіх виробничих можливостей;
- *адаптаційна (стимулювання)* - конкуренція стимулює та примушує агентів ринку до інновацій, пошуку і впровадження нововведень з метою задоволення попиту споживачів та забезпечення власного функціонування;
- *контролю* - конкуренція сприяє самостійному контролю банками впливу на співвідношення ціна-якість товарів (послуг) [2].

Будь-яка конкуренція як форма суперництва суб'єктів господарювання має власні засоби реалізації, об'єкти та предмети здійснення. Для банківських установ такими є наступні:

- Предмети - банківські продукти;
- Об'єкти - споживач, а саме - потреби груп споживачів, які входять до цільового ринку;
- Суб'єкти - ті учасники ринку, які здатні задовольнити потреби цільових ринків та прагнуть це зробити, реалізуючи господарську діяльність на ринку.

Для банків предметом конкуренції є їх послуги, а саме продукти-послуги, що вони реалізують, через які суперники намагаються завоювати прихильність та кошти споживача. У широкому ж значенні це є задоволення конкретної потреби [3, с. 14]. Розпочинаючи випуск послуги, банк повинен детально проаналізувати, як виникає потреба і як споживач приймає рішення про купівлю, тобто, як зазначає Ф. Котлер [4, с. 56], спочатку виникають бажання-конкуренти, тобто споживач починає міркувати, на що саме витратити певну суму коштів. Якщо ж вже прийняте рішення про купівлю певного типу товару, то з'являється кілька варіантів покупки, так звані товарно-родові конкуренти. А після вибору однієї альтернативи виникає цілий перелік товарно-родових конкурентів, тобто різновидів послуг. Далі споживач починає аналізувати різні марки-конкуренти та установи-конкуренти, що надають дані послуги. Тому банку, визначаючи конкурентів, доцільно встановити виробників послуг-аналогів, послуг-субститутів, наявність послуг, істотно відмінних від певного, але здатних задовольнити цю потребу, а також з'ясувати, чи не існує загрози існуванню самої потреби.

Об'єктом конкуренції звісно ж є споживач. Виокремлення предмета і об'єкта конкуренції свідчить, що в конкурентній боротьбі є дві сфери впливу: товар-послуга (предмет) - з одного боку, споживач (об'єкт) - з іншого, а значить, і різні методи та засоби конкурентної боротьби. Суб'єктами конкуренції є в такому випадку самі банківські установи*. Існують різні види конкуренції.

*Але важливо визначити, чи є банкам конкурентами небанківські кредитні установи, що надають аналогічні послуги.

Інтенсифікація зв'язків та посилення взаємозалежності саме суб'єктів світової економіки зумовлюють зосередження уваги вчених на проблемах аналізу конкурентоспроможності установ як передумови розробки оптимальних конкурентних стратегій та мінімізації ризиків у ринковій діяльності суб'єктів [2]. Тобто у банківських установ виникає необхідність розробляти чіткі плани щодо реалізації власного потенціалу, для формування власних ринкових переваг.

Банківська конкуренція за структурою може виникати між банківськими продуктами та між банківськими установами, що пропонують продукти для задоволення потреб споживачів [5, с. 104-107]. Але, за суттю, конкурентна позиція банку (його конкурентоспроможність) залежить від багатьох факторів, у тому числі - і головного – конкурентоспроможного продукту, що пропонується певною банківською установою. Тобто, конкуренцію необхідно розглядати як процес суперництва, що відбувається між суб'єктами ринку, які одночасно зацікавлені в досягненні однієї й тієї ж мети, в процесі якого вони намагаються забезпечити собі переваги на ринку [6].

Тому аналізуючи конкурентоспроможність певного окремого банку, важливо звертати увагу на основні чинники:

- спроможність установи вчасно і адекватно реагувати на коливання в економічній ситуації регіону (країни, світу);
- імідж чи репутація банку;
- можливість надання комплексу банківських послуг;
- відкритість, комунікація банку з клієнтами;
- інноваційні види послуг;
- розвиток мережі філій;
- висока якість пропонованих послуг;
- сучасна інфраструктура обміну інформацією;
- кваліфіковані кадри;
- розмір статутного капіталу;
- розмір активів;
- наявність валютної чи генеральної ліцензії;
- стійка клієнтура;
- кореспондентська мережа;
- система розрахунків та спектр послуг;
- грамотний менеджмент;
- накопичений досвід роботи тощо [5, с. 4].

Отже, конкурентоспроможність банку – спроможність витримувати конкуренцію з іншими банківськими установами та суб'єктами господарювання, які задовольняють потреби споживчого цільового ринку.

Для адекватного управління конкурентоспроможністю, у розумінні “сукупності заходів щодо систематичного вдосконалення продуктів (послуг), постійного пошуку нових каналів його збуту, нових споживчих сегментів, поліпшення сервісу, активізації реклами ” [5, с. 4], необхідною умовою є проведення сукупного аналізу банківської установи та її діяльності.

Тому особливого значення стратегічний аналіз як процес оцінки конкурентоспроможності установи починає набувати в умовах конкуренції на банківських ринках та введення певних нових обмежень з боку регулюючих установ (для України це Національний банк України – як центральний банк України) в кризовий період, що може призводити до банкрутства банків [7, с. 18].

Але виникає проблема складності аналізу конкурентоспроможності установи, яка полягає в тому, що воно є відкритою реактивною системою, яка здійснює активний обмін інформацією із зовнішнім середовищем: генерує і поставляє власну інформацію як у внутрішнє, так і зовнішнє середовище, а також сприймає та реагує на зовнішню інформацію [8, с. 189].

Стосовно ж етапів проведення стратегічного аналізу конкурентної позиції банку на ринку, то важливо пам'ятати, що такий аналіз зосереджується на комплексному дослідженні факторів, які банк може використати для свого розвитку в довготривалій перспективі. Тому не слід відкидати і вплив інших факторів на формування стратегії банку.

А отже, спробуємо виділити основні етапи стратегічного аналізу конкурентоспроможності в системі управління банком (рис. 1.).

Відповідно до схематичного зображення етапів аналізу діяльності банку на рисунку 1, можна зрозуміти, що система аналізу є не послідовною, а паралельною, де майже кожен з етапів має безпосередній вплив на інший наступний чи попередній. Тобто система аналізу конкурентоспроможності є нескінченно існуючим механізмом досягнення цілей, формує стратегію банку, основною метою якої стає високий рівень конкурентоспроможності установи. Таким чином аналіз конкурентоспроможності постає у нерозривному зв'язку з формуванням стратегії самого банку.



Рис. 1. Етапи стратегічного аналізу в системі управління банком*

** Розроблено автором*

Тому, відповідно до розроблених основних етапів стратегічного аналізу конкурентоспроможності банку, схематично можна сформувати систему формування стратегії банку через призму аналізу та зміни показників конкурентоспроможності установи в динаміці (рис. 2.).

Зважаючи на те, що поняття конкурентоспроможності є характеристикою динамічності та якості функціонування установи в певному часовому проміжку та показником перспектив його подальшого функціонування для споживача, то серед критеріїв аналізу не доцільно, на нашу думку, зосереджувати увагу саме на прибутку та прибутковості установи (він є лише одним із критеріїв оцінки реалізації потенціалу). Тобто такі елементи, як активи чи капітал, як абсолютні показники, у сучасних умовах, є не головними, але базовими складовими для аналізу рівня конкурентоспроможності банку.

Головним в аналізі конкурентоспроможності є можливість визначити вплив критерію довіри до банку споживачами, тобто рівень його «надійності», з точки зору клієнта. Саме споживчий сектор (клієнти) як ресурс функціонування компанії може прийняти рішення, який з банків на певний момент та в найближчому майбутньому є «надійним» для збереження та примноження активів споживача. Іншими словами, споживач стане клієнтом саме того банку, до якого має вищий рівень довіри.

Зміст цього припущення полягає у тому, що відносини банку зі споживачем передбачають довгостроковий характер, тобто споживач не просто здійснить одноразове придбання послуги банку, він і надалі певний період часу (в довгостроковій перспективі) продовжить співпрацювати з банком, де об'єктом співпраці виступають фінансові активи, які виступають основною причиною доскіпливого вибору банку-контрагента. Сукупність аналітичних показників конкурентоспроможності банків можна вивчати та обраховувати будь-яку кількість разів, роблячи прогнози та корегування у стратегіях, але цифри не формують довіри клієнта до банку, вони лише можуть сформувати спеціалістам картину ефективності функціонування установи. А формування довіри клієнтів залежить від сукупності всіх факторів: як фінансово-аналітичних, так і психологічних (ефективності менеджменту).

Важливо пам'ятати, що клієнт-позичальник не завжди буде звертати увагу на рівень надійності банку, а вкладник оцінить майбутні перспективи співробітництва. Але в обох випадках конкурентоспроможний банк має привертати до себе увагу обох клієнтів для розширення частки ринку споживачів. Саме тому, частка кредитно-депозитного ринку, що належить банку, а також темпи зростання цього показника можуть формувати критерій довіри клієнтів до установи банку, а отже, бути основним для аналізу конкурентоспроможності установи.

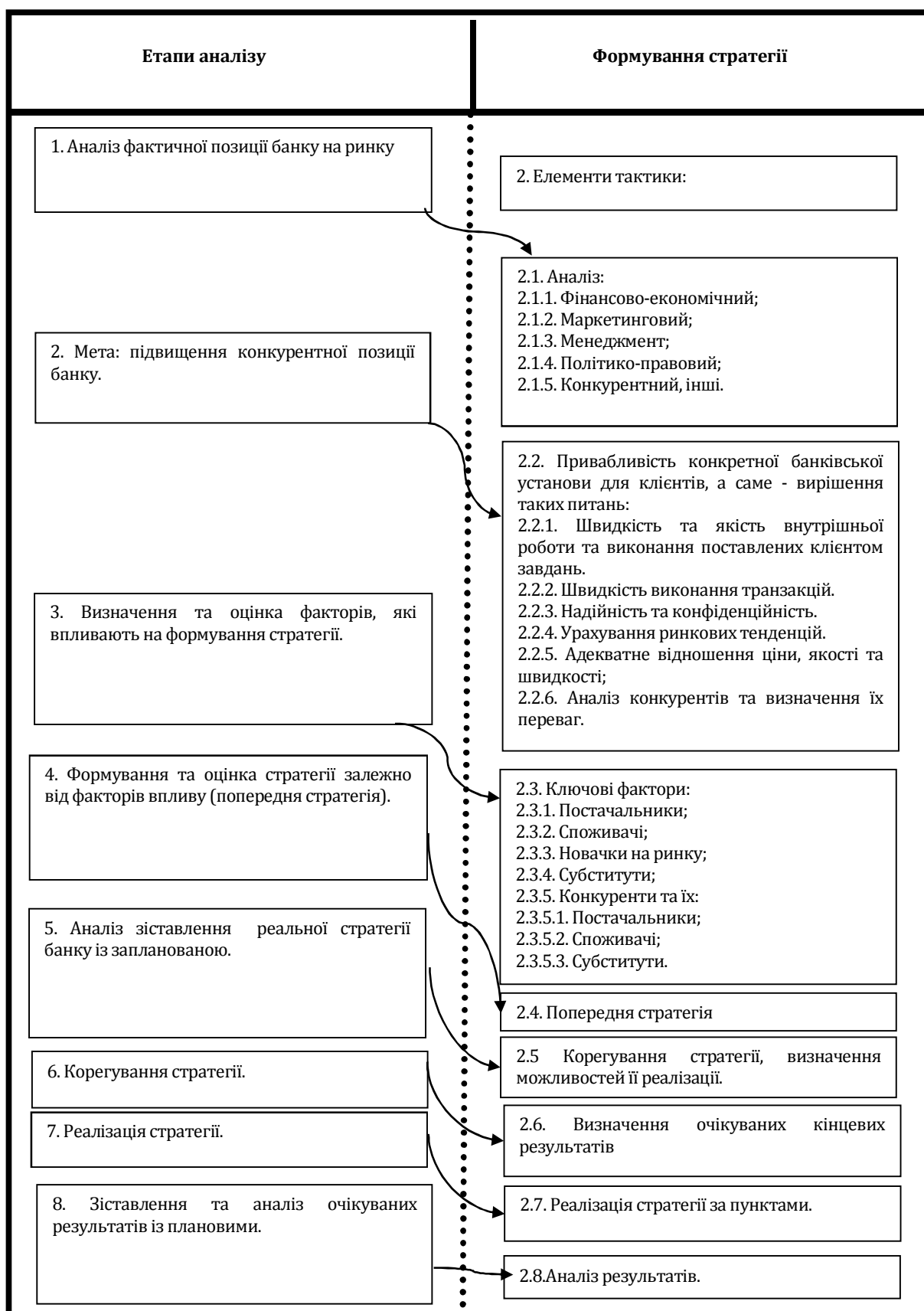


Рис. 2. Взаємозв'язок етапів стратегічного аналізу конкурентної позиції банку та формування стратегії його розвитку *

* Розроблено автором

Тобто, у сучасних умовах, на нашу думку, формулою конкурентоспроможності є співвідношення показників аналізу, побудови стратегії та «довіри» клієнта до банківської установи (рис. 3.).

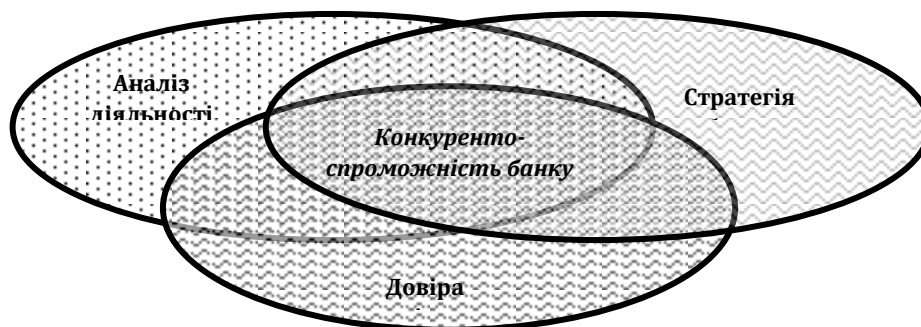


Рис. 3. Фактори формування показника конкурентоспроможності банку*

* Розроблено автором

Тому говорити про існування єдиного точного критерію аналізу конкурентоспроможності є недоцільно. Адже такий показник має містити в собі цілий перелік характеристик. Такий підхід, на нашу думку, дозволяє говорити про необхідність існування та аналізу конкурентної переваги банку як особливого фактора впливу на клієнта. Конкурентна перевага – унікальна, ключова перевага, яка дозволяє вплинути на вибір потенційного клієнта та одержати перемогу в конкурентній боротьбі на ринку.

Сам план досягнення конкурентоспроможності є стратегією банку, що характеризується активною чи пасивною позицією установи. У першому випадку банк намагається посилити свої конкурентні позиції. А у випадку пасивного характеру – утриматись на вже наявних (зафіксувати позиції) [6].

Для здійснення аналізу конкурентоспроможності менеджмент займається збором інформації (як стосовно власної установи, так і конкурентів). аналіз наявної інформації і тієї, що знаходиться у процесі надходження та оновлення і впливає на формування та корегування стратегії банку. Важливо пам'ятати, що стратегічний аналіз, в тому числі і конкурентної позиції банку, зосереджується на комплексному дослідженні факторів, які банк може використати для свого розвитку в довготривалій перспективі. Тому не слід відкидати і вплив широкого переліку факторів на формування стратегії банку.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Розвиток банківського сектору сприяє виникненню конкурентної боротьби між банками на ринку послуг. Така боротьба зазвичай спрямована на досягнення позицій лідера у галузі серед тих установ, що мають сегмент ринку, який збігається загалом або частково.

Необхідність оцінки ринкових позицій учасників важлива для кожного окремо, але це важливо і для системи. На жаль, важливість аналізу конкурентоспроможності установи банку при формуванні стратегії банку мало досліджено. До того ж, привабливість банківської установи для клієнта має прямий вплив на рівень фінансових потоків. А це впливає на рівень конкурентоздатності банку на ринку.

Отже, розкритий взаємозв'язок аналізу позицій банку на ринку з формуванням стратегії його розвитку має важливе значення для розуміння та ефективного управління учасниками ринку власною діяльністю. Схематичне зображення етапів аналізу та зв'язку і побудови стратегії дозволяє більш ґрунтовно вивчити способи досягнення кращих показників конкурентоспроможності банком, що має позитивний вплив на розвиток економіки та її темпи.

А необхідність особливої уваги до фактору «довіри» клієнта є важливою умовою аналізу конкурентоспроможності у сучасних умовах. Адже клієнт є головним джерелом грошових потоків банківського сектору. Тому вивчення питання «довіри» клієнта в поєднанні з системою «аналіз-стратегія» допоможе банкам значно покращити свої конкурентні позиції.

Список літератури

1. Інструкція про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків: Затв. постановою правління НБУ від 28 серпня 2001р. № 368. - Режим доступу: www.rada.gov.ua.
2. Офіційний сайт НБУ. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Електронне джерело - Режим доступу: <http://www.sm-p.msk.ru/cntnt/glavnaya.html>.
4. Піддубна, Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління [Текст] : монографія / Л. І. Піддубна. - Х. : ВД "ІНЖЕК", 2007. - 368 с.

-
5. *История международных кризисов – 2008 г. – Режим доступа: <http://www.assessor.ru/forum/index.php?t=788>.*
 6. *[Электронне джерело]. –Режим доступу: <http://www.Economy.nayka.com.ua/?o p = 1& z = 1659>*
 7. *Системные закономерности и системная оптимизация [Текст] / Прангшвили И. В., Бурков В. Н., Горчидзе И. А. и др. - М., Синтез, 2004. - 208 с.*
 8. *Методи оцінювання конкурентоспроможності банку [Текст] / М. М Трещов. – Економічний простір. – 2009. – №23/1.*

References

1. *Instructions on how regulation and analysis of commercial banks: approved. NBU Resolution of 28 August 2001. № 368. (2001). Retrieved October 07, 2014, from www.rada.gov.ua.*
2. *Official Site NBU. (2014). Retrieved October 07, 2014, from <http://www.bank.gov.ua>.*
3. *(n.d.). Retrieved October 07, 2014, from <http://www.sm-p.msk.ru/cntnt/glavnaya.html>.*
4. *Piddubna, L. I. (2007). The competitiveness of economic systems: theory, mechanism for management and control. Kharkiv : INZHEK.*
5. *The history of international crises – 2008. (2009). Retrieved October 07, 2014, from <http://www.assessor.ru/forum/index.php?t=788>.*
6. *(n.d.). Retrieved October 07, 2014, from <http://www.economy.nayka.com.ua/?o p = 1 & z = 1659>.*
7. *Prangishvili, I. V., Burkov, V. N., Gorchidze, I. A. (2004). System laws and system optimization. Moskow : SINTEG.*
8. *Treschov, M. M. (2009). Methods of assessment of the competitiveness of the bank. Economic Space, 23/ 1.*

Стаття надійшла до редакції 01.09.2014 р.

Оксана Степанівна СЕНЬКОВСЬКА

викладач кафедри фінансів,
Львівський інститут економіки і туризму
E-mail: sianichka@mail.ru

Христина Богданівна ВОРОБЕЦЬ

аспірантка кафедри фінансів,
Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України

Артем Миколайович ЛАГОВСЬКИЙ

регіональний директор,
Черкаське РУ ПАТ «КБ Фінансова ініціатива»

АНАЛІЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

Сеньковська, О. С. Аналіз кредитного портфеля банку та шляхи його покращення [Текст] / Оксана Степанівна Сеньковська, Христина Богданівна Воробець, Артем Миколайович Лаговський // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 189-198. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Робота присвячена дослідженню кредитного портфеля банку. З метою оцінки ефективності останнього використано методи класичної та сучасної теорій портфеля. Як основу для аналізу обрано портфель одного з українських банків та щоквартальні дані за період часу з II кварталу 2011 року по IV квартал 2013 року. Всі позичальники поділені на три групи відносно суми, на яку оформлено кредит: перша група – до 10000 грн, друга – від 10000 грн до 100000 грн, третя – більше 100000 грн. Основними характеристиками портфеля, який розглядали, є очікувана зміна дохідності та його ризик. При аналізі ризику портфеля використано три різних підходи до формування ефективного портфеля, а саме, мінімізація ризику, максимізація відношення Шарпа та очікуваної корисності. Досліджено залежність структури портфеля від ставлення банківської установи до ризику. Показано, що за усіма критеріями наявний кредитний портфель є повністю неефективним. Запропоновано напрями, в яких слід змінити структуру портфеля з метою підвищення його дохідності та водночас зниження ризику. Додавши в модель додаткову умову стосовно частки неповернених кредитів, ми довели, що остання є найбільшою для групи кредитів, більших за 100000 грн, та найменшою для групи кредитів, менших за 10000 грн. Більше того, для кредитів на суму більше 100000 грн очікувана дохідність є найменшою при найвищому рівні ризику. Для кредитів на суму до 10000 грн очікувана дохідність є найвищою при найнижчому рівні ризику. Оскільки в основу маркетингової діяльності банку була закладена стратегія по залученню кредитів на суму більше 100000 грн, можемо зробити висновок про повністю неефективну політику банку при залученні позичальників та, враховуючи, що частка очікуваних неповернених кредитів становить 39,3 % від загальної суми виданого кредиту, про неефективне оцінювання платоспроможності позичальників.

Ключові слова: кредитний портфель; неперервна дохідність; Value-at-Risk; дисперсія.

Oksana Stepanivna SENKOVSKA

Lecturer,
Department of Finance,
Lviv Institute of Economy and Tourism
E-mail: sianichka@mail.ru

Hrystyna Bogdanivna VOROBETS

PhD Student,
Department of Finance,
Lviv Banking Institute of the University of Banking of the National Bank of Ukraine

Artem Mykolayovych LAGOVSKYI

Regional Director,
Cherkassy RA of PJSC «CB Finansova Initsiatyva»

ANALYSIS OF BANK CREDIT PORTFOLIO AND THE WAYS OF ITS IMPROVEMENT

Abstract

The work is devoted to investigation of the loan portfolio. In order to assess the effectiveness of the loan portfolio the methods of classical and modern theories of portfolio are used. As a basis for the analysis the portfolio of one of Ukrainian banks and quarterly data for the period from the second quarter of 2011 up to the fourth quarter of 2013 are used. All borrowers are divided into three groups according to the sum of the loan: the first group - up to 10,000 UAH, the second - from 10,000 UAH to 100,000 UAH, the third - more than 100,000 UAH. The main characteristics of the portfolio under consideration is the expected change of profit and its risk. While analyzing the risk of the portfolio three different approaches to the formation of an effective portfolio are used. They are the risk minimization, maximization of the Sharpe ratio and of the expected usefulness. The dependence of the structure of the portfolio on the attitude of banking institutions to risk is considered. It is shown according to all the criteria the available loan portfolio is completely ineffective. The directions of changes in the structure of the portfolio in order to improve its profitability and at the same time to reduce the risk are determined. Having added an additional condition to the model regards the proportion of unreturned loans, we have shown that the biggest quantity of unreturned loans is in the third group (the sum of loan is bigger than 100,000 UAH) and the lowest part of unreturned loans is in the first group (the sum of loan is not bigger than 10,000 UAH). Moreover, for loans amounting more than 100,000 UAH the level of risk is the highest while the expected income is the lowest. For loans up to \$ 10,000 UAH the level of risk is the lowest while the expected income is the highest. As the strategy for loans attraction worth more than 100,000 UAH is the basis of marketing policy of the bank, we can conclude that bank policy is totally ineffective. That is, we can talk ineffective evaluation of borrowers's solvency taking into consideration that the proportion of unreturned loans is 39.3% of the total sum of the issued credit.

Keywords: credit portfolio; Value-at-Risk; dispersion.

JEL classification: G11, G21

Вступ

Сучасний стан банківської системи України є вкрай незадовільним. Така ситуація зумовлена більше ніж 20 роками консервування проблем, максимізації короткострокових прибутків, відсутністю кваліфікованого ризик-менеджменту та, як наслідок, недосконалого планування майбутньої діяльності. Це спричиняє появу системних криз у цій сфері та унеможливорює використання міжнародних банківських стандартів.

Основним джерелом прибутку є, вочевидь, кредитування. З іншого боку, цей напрям діяльності є також основним джерелом ризику в банківській діяльності. Зрозуміло, що повністю уникнути ризику при наданні кредиту неможливо, проте знизити його рівень можна. Один із відомих методів - диверсифікація. Визначення раціональної глибини диверсифікації розглядалося, зокрема, в [1]. У цій роботі зазначено, що диверсифікація може мати не лише позитивний ефект, але й негативний. Так, наприклад, показано, що надмірна диверсифікація призводить до скорочення дохідності кредитного портфеля. Тому з метою дослідження цієї проблеми авторами в [1] побудовано модель для визначення ризику надмірної диверсифікації та ефективного рівня диверсифікованості портфеля кредитів. Проте, як показує практика, рівень ризику також залежить і від суми, особливо це стосується споживчих кредитів.

Проблема останніх виникла під час фінансово-економічної кризи після майже безконтрольного надавання кредитів на споживчі потреби, які під час кризи та і після неї не поверталися. Це спричинило майже повну зупинку кредитування після 2009 року. Зрозуміло, що і безконтрольне надання кредитів і повна зупинка кредитування не є виходом із ситуації, що склалася. Економічною проблемою споживчого кредитування є те, що в основному споживчі кредити використовувалися для купівлі імпортованих товарів, що не викликало очікуваного економічного ефекту. Зазначимо, що ця проблема не стосується нашого дослідження та, імовірно, буде розглянута у майбутньому. Нашим завданням є побудова теоретичної моделі розподілу споживчих кредитів між групами позичальників (відносно величини кредиту) з метою підвищення прибутковості та зменшення ризику портфеля споживчих кредитів банку.

Питанню моделювання ризику кредитного портфеля банку присвячено праці як українських О. М. Гринько [1,2], В. В. Вітлінського [3], О. В. Васюренко [4], Л. О. Примостки [5], так і зарубіжних вчених Т. Р. Харда (T. R. Hurd, [6]), К. Геске (K. Giesecke [7]).

Мета статті

Мета полягає у дослідженні кредитного портфеля банку через використання методів класичної та сучасної теорій портфеля, визначення ефективності окремого вибраного портфеля та визначення можливостей підвищення його ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження

Якщо поняття прибутковості не викликає запитань, то поняття ризику не має однозначного трактування. Одним з найвідоміших підходів до оцінки ризику є використання дисперсії як показника ризиковості. Такий підхід вперше був описаний у [8], де автором було обґрунтовано формування портфеля фінансових активів на основі таких показників, як очікувана дохідність та дисперсія. Завдяки своїй простоті запропонований метод є доволі популярним на світових фінансових ринках. Зі статистичної точки зору дисперсія як ступінь ризику має низку недоліків. По-перше, дисперсія бере до уваги двосторонній ризик, по-друге, в загальному випадку дисперсія є показником відхилення від середнього, що не повною мірою вписується в інтуїтивне поняття ризику, по-третє, дисперсія не зважає на моменти вищих порядків. Тому необхідним є використання інших, більш сучасних мір ризику. У банківській діяльності Базельським комітетом рекомендованою до використання мірою є *Value-at-Risk* (*VaR*) [9]. Основні підходи до побудови портфеля фінансових активів та властивості основних характеристик портфеля розглянуто в [10]-[11]. На відміну від класичного підходу до формування портфеля (визначення його раціональної структури), в питанні кредитного портфеля не лише дохідність визначає ефективність, але й ризик неповернення кредитів. Хоча обидва показники є залежними між собою, ми розглянемо не лише моделі мінімізації ризику зниження доходу, але й комбіновані моделі, досліджені в [12].

Нехай ми виокремили три групи позичальників банку: перша група – до 10000 грн, друга – від 10000 грн до 100000 грн, третя – більше 100000 грн. Зрозуміло, що групи можуть бути визначені і іншим шляхом. Зазначимо: що більшою є сума позики, то більшим є абсолютний прибуток і водночас зростає і ризик такої операції. Нехай у кожній з груп нам відомі щоквартальні показники стосовно дохідності кредитної операції та відносний показник кількості неповернених кредитів.

Зауважимо, що нас насамперед цікавлять не абсолютні значення дохідності кредитного портфеля, а величина, на яку ця абсолютна дохідність зростає. Тому для аналізу структури портфеля ми використаємо не абсолютні значення дохідностей, а відносні показники, так звану логарифмічну чи неперервну дохідність. Нехай P_t – це абсолютна дохідність по кредиту в період часу t , тоді логарифмічну дохідність визначаємо:

$$X_t = 100 \ln \frac{P_t}{P_{t-1}}.$$

Позначимо вектор дохідностей за квартал t $X_t = (X_{1t}, X_{2t}, X_{3t})'$, а відносну кількість неповернених кредитів за квартал t $Y_t = (Y_{1t}, Y_{2t}, Y_{3t})'$. Частку наданих кредитів i -їй групі позначимо через w_i , а портфель кредитів – вектор часток $w = (w_1, w_2, w_3)'$. Визначимо основні характеристики кредитного портфеля при такому поділі на групи. Дохідність портфеля за квартал t визначимо як $X_{tw} = w'X_t$, а відносну кількість неповернених кредитів – $Y_{tw} = w'Y_t$. Зрозуміло, що X_{tw} та Y_{tw} є випадковими величинами, оскільки випадковими величинами є вектори X_t та Y_t . У фінансовій літературі для вирішення питань вибору раціональної структури портфеля часто робиться припущення про нормальність розподілу дохідностей елементів портфеля. Ми також припустимо, що вектори X_t та Y_t є нормально розподіленими з параметрами (μ_X, Σ_X) та (μ_Y, Σ_Y) відповідно.

Розглянемо спочатку задачу вибору раціональної структури портфеля кредитів лише на основі

дохідності кредитних операцій. У цьому випадку основними характеристиками нашого портфеля будуть: очікувана дохідність $R_w = M(X_{tw}) = w' \mu_X$, дисперсія $V_w = D(X_{tw}) = w' \Sigma_X w$, VaR при рівні довіри α $M_w = z_\alpha \sqrt{V_w} - R_w$, де $z_\alpha = -\Phi^{-1}(1-\alpha)$ є α -квантилю стандартного нормального розподілу. За таких позначень ми отримаємо наступну задачу

$$\begin{cases} R_w \rightarrow \max \\ M_w \rightarrow \min \end{cases} \text{ за умови } \sum_{i=1}^3 w_i = 1 \text{ та } w_i \geq 0. \quad (1)$$

Очевидно, що розподіл кредитів між визначеними групами, який задовольняє (1), буде оптимальним у широкому розумінні цього слова, тобто найкращим серед усіх можливих. Проте в загальному випадку така задача розв'язку не має. Спершу вона повинна бути зведена до одновимірної оптимізації. Існує декілька способів зведення задачі (1) до одновимірної. Одним з найвідоміших способів є задача пошуку безумовного (відносно дохідності) мінімуму ризику [10]. За такого формулювання ми отримаємо

$$M_w \rightarrow \min \text{ за умови } \sum_{i=1}^3 w_i = 1 \text{ та } w_i \geq 0. \quad (2)$$

Зауважимо, що, на відміну від задачі мінімізації VaR в роботах [10]-[11], в яких не накладається умова додатності ваг портфеля, тобто припускається можливість коротких позицій по активах, нами додано ще умову невід'ємності часток коштів, наданих кожній групі позичальників. Ця умова дозволить нам не розглядати так звані короткі позиції, оскільки стосовно кредитування це було б не зовсім коректно. З (2) ми отримаємо портфель кредитів з найменшим рівнем ризику щодо зменшення дохідності портфеля. Проте дохідність такого портфеля не завжди задовольнить фінансову установу, оскільки може бути, наприклад, близькою до 0. Щоб уникнути такої ситуації, наступним кроком нашого аналізу буде розгляд портфеля кредитів з найменшим рівнем ризику при обмеженій знизу дохідності, а саме

$$M_w \rightarrow \min \text{ за умови } R_w \geq R_0, \sum_{i=1}^3 w_i = 1 \text{ та } w_i \geq 0. \quad (3)$$

Портфель кредитів, отриманий із задачі (3), дозволить нам не лише мінімізувати ризик кредитного портфеля, але й досягнути потрібного рівня дохідності. З [11] неважко показати, що дохідність портфеля отриманого з (3) становитиме R_0 за умови, що R_0 не є більшим за найбільшу дохідність по групах і не є меншим за найменшу.

У (2)-(3) ми використали метод мінімізації ризику за певних умов щодо дохідності. Зрозуміло [8], що задача (3) є еквівалентна максимізації доходу при обмеженому зверху ризику, а задача безумовної максимізації дохідності в якості раціонального портфеля буде рекомендувати вкладати всі кошти в групу з найбільшою дохідністю, що на практиці є неможливо. Існують також інші підходи до вибору раціональної структури портфеля. Найвідомішими серед них є максимізація відношення Шарпа [13] та очікуваної корисності [12]. Обидва ці підходи часто використовуються для вибору раціональної структури портфеля фінансових активів. Ми розглянемо ці методи в контексті розподілу коштів між групами позичальників. До класичних задач ми додамо умову $w_i \geq 0$ задля уникнення ситуації появи короткої позиції по кредитах. Сформулюємо ці задачі.

Відношення Шарпа є одним з найбільш розповсюджених показників ефективності портфеля. В основі цього показника закладено поняття, наскільки добре дохідність портфеля компенсує його ризик. Обчислюється цей показник як відношення очікуваної дохідності портфеля до ризику. Класично відношення Шарпа розглядалося як відношення дохідності до середньоквадратичного відхилення. Проте в [14] показано, що класичне формулювання є еквівалентним до більш сучасного, а саме відношення очікуваної дохідності до VaR портфеля. Отже, ми розглянемо задачу вибору структури кредитного портфеля з максимальним відношенням Шарпа

$$R_w / M_w \rightarrow \max \text{ за умови } \sum_{i=1}^3 w_i = 1 \text{ та } w_i \geq 0. \quad (4)$$

Поняття очікуваної корисності портфеля отримало свій розвиток у фінансовій літературі з роботи [15], хоча на практиці такий підхід використовувався і раніше. У цій праці авторами показано, що побудову портфеля на основі максимізації очікуваної корисності можна розглядати як узагальнення класичної теорії портфеля. Вперше корисність на основі VaR було розглянуто в [10], [12]. Показано, що

такий підхід повністю узгоджений з основними принципами класичної та сучасної теорій портфеля. Одним з основних недоліків цього підходу є невизначеність вибору показника, що описує ставлення інвестора до ризику. У фінансовій літературі пропонуються різні методи вибору цього показника, хоча жоден з цих методів не є універсальним. Ми використаємо результати [16], де досліджено вплив коефіцієнта, який описує ставлення інвестора до ризику на розподіл основних характеристик портфеля та на основі цього аналізу надано рекомендації стосовно вибору раціональних значень цього коефіцієнта. Для української економіки раціональні значення коефіцієнта, який описує ставлення до ризику, знаходяться в межах від 1 до 4, тобто в нашій економіці основна увага звертається на дохід, а не на ризик,

$$R_w - \frac{\beta}{2} M_w \rightarrow \max \text{ за умови } \sum_{i=1}^3 w_i = 1 \text{ та } w_i \geq 0, \quad (5)$$

де β – коефіцієнт, який описує ставлення до ризику.

Зазначимо, що в задачах (2)-(5) ми брали до уваги лише дохідність кредитного портфеля. Проте нас також цікавить зменшення кількості неповернених кредитів, що також мало б мати позитивний вплив на дохідність кредитного портфеля зокрема та на діяльність фінансової установи загалом. Ми використаємо підхід, описаний у [12], де розглянуто використання комбінованих методів вибору раціональної структури портфеля фінансових активів на основі додавання до задачі загальних лінійних умов. У нашому випадку формулювання умов буде містити показник відносної кількості неповернених кредитів. Враховуючи означення портфеля w , ми можемо визначити такий показник, як очікувану частку неповернених кредитів $T_w = M(Y_{tw}) = w' \mu_Y$. Додаючи до задачі (2) умову $T_w \leq T_0$, ми отримаємо структуру портфеля кредитів з очікуваним рівнем відносної частки неповернених кредитів, що не перевищує T_0 та ризик якого є мінімальним. Зрозуміло, що питання визначення рівня T_0 є доволі непростим, та, на нашу думку, в кожному окремо взятому банку визначення його не мало б скласти великої проблеми.

На практиці використати усі вищенаведені моделі ми не можемо, оскільки параметри розподілів векторів X_t та Y_t є невідомими. Щоб мати можливість проаналізувати кредитний портфель фінансової установи необхідно спочатку оцінити параметри (μ_X , Σ_X). Найпоширеніший на сьогодні метод побудови оцінок невідомих параметрів розподілів є історичний метод та вибіркові оцінки, які отримуються на його основі. Він полягає у побудові оцінок невідомих параметрів, що базуються на вибірці попередніх значень векторів дохідностей $X_1, X_2, \dots, X_n$

$$\hat{\mu}_X = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_i, \quad \hat{\Sigma}_X = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (X_i - \hat{\mu}_X)(X_i - \hat{\mu}_X)'$$

Проаналізуємо за допомогою описаних моделей структуру кредитного портфеля одного з українських банків, використовуючи квартальні дані за період з II кварталу 2011 року по IV квартал 2013 року. Загалом 11 кварталів.

Абсолютна дохідність по кожній з груп кредитів наведена в наступній таблиці.

Таблиця 1. Дохідності (у %) по кожній з груп кредитів

Кредитна група	До 10000	Від 10000 до 100000	Більше 100000
Квартал			
2.2011	27	22.4	18.5
3.2011	26.4	23	19.1
4.2011	26.6	23.1	19.5
1.2012	27.5	23.9	19.5
2.2012	27.8	24.3	19.2
3.2012	30.1	24.3	19.1
4.2012	31.2	24	18.9
1.2013	32.1	23.9	19.1
2.2013	32.5	23.8	19.1
3.2013	32.4	23.8	19
4.2013	33.1	23.8	18.8

Як було зазначено вище, нас цікавить не абсолютна дохідність кредитного портфеля, а динаміка її зміни, тому надалі ми будемо аналізувати кредитний портфель відносно логарифмічних дохідностей.

Таблиця 2. Логарифмічні дохідності по кожній з груп кредитів

Кредитна група	До 10000	Від 10000 до 100000	Більше 100000
Квартал			
3.2011	-2.24729	2.643326	3.19176
4.2011	0.754721	0.43384	2.072613
1.2012	3.327479	3.404584	0
2.2012	1.085002	1.659789	-1.55042
3.2012	7.948915	0	-0.52219
4.2012	3.589292	-1.24225	-1.05264
1.2013	2.843794	-0.41754	1.052641
2.2013	1.238406	-0.41929	0
3.2013	-0.30817	0	-0.52494
4.2013	2.137486	0	-1.05821

Зрозуміло, що при переході від абсолютних показників до відносних ми втрачаємо одне спостереження, отже, ми працюємо далі з вибіркою з 10 елементів.

Обчислимо насамперед вибіркові оцінки параметрів розподілу логарифмічних дохідностей (μ_X , Σ_X) на основі даних, наведених у таблиці 2. Отримаємо

$$\hat{\mu}_X = (2.037, 0.606, 0.161)', \hat{\Sigma}_X = \begin{pmatrix} 6.673 & -1.1 & -1.76 \\ -1.1 & 1.974 & 0.666 \\ -1.76 & 0.666 & 2.051 \end{pmatrix}.$$

На основі отриманих оцінок ми вже можемо зробити певні висновки. По-перше, найбільшу тенденцію до зростання дохідності мають кредити обсягом до 10000 грн. По-друге, дохідність за кредитами обсягом від 10000грн до 100000 грн та більше 100000 грн має майже однакову тенденцію до зростання, причому між ними прослідковується додатний зв'язок, що вказує на те, що при зростанні дохідності в одній групі кредитів зростатиме дохідність кредитів і в іншій. По-третє, зростання дохідності в групі кредитів до 10000 грн має від'ємний зв'язок з динамікою дохідності кредитів двох інших груп. Це можна пояснити політикою вибраного банку, який більший акцент маркетингової компанії робив на кредити більше 50000 грн, тобто кредитів у другій та третій групах.

Розглянемо спочатку кредитний портфель з найменшим рівнем VaR . За рівень довіри виберемо $\alpha=0,95$. Отримаємо (розв'язок задачі (2))

$$w_{mVaR} = (0,331, 0,347, 0,322)'.$$

Зауважимо, що при такому розподілі кредитів ризик є найменшим, тобто VaR портфеля становить 0,442 та зменшити його неможливо. Цей показник означає, що з імовірністю 0,95 дохідність портфеля кредитів спаде менше ніж на 0,442, тобто загальна дохідність портфеля зменшиться менше ніж у 0,9958 раза. Очікувана дохідність такого портфеля становить 0,937, тобто в наступному кварталі, очікувано, загальна абсолютна дохідність портфеля зросте в 1,009 раза. На практиці кредитний портфель банку в I кварталі 2014 року мав вигляд

$$w_{pr} = (0,007807, 0,01433, 0,977862)'.$$

Зрозуміло, що такий портфель повністю відповідає політиці банку, яка була спрямована не на зменшення ризиковості кредитного портфеля, а на залучення кредитів обсягом більше 50000 грн. Причому перевага віддавалася кредитам з більшим обсягом, тобто більше 100000 грн. Очікувана дохідність такого портфеля становила 0,182, що є істотно менше за очікувану дохідність портфеля w_{mVaR} , а ризик цього портфеля становить 2,117, це означає, що з імовірністю 95 % втрати у абсолютній дохідності можуть скласти 0,979 раза, тобто зменшитися на 2,1 %. Зауважимо, що так побудований портфель є доволі близьким до ефективного у розумінні, що ми готові прийняти на себе такий рівень ризику, оскільки максимальна очікувана дохідність при такому рівні ризику становить 0,184.

Розглянемо портфель з найменшим рівнем ризику, проте з очікуваною дохідністю не меншою за 1,5, що еквівалентно зростанню абсолютної дохідності портфеля на приблизно 1,5 % (задача (3)). Структура такого портфеля матиме вигляд:

$$w_{mVaR, 1,5} = (0,625, 0,375, 0)'.$$

Тобто, ми отримаємо ситуацію обернену до тієї, що була в банку. З метою мінімізації ризику зменшення абсолютної дохідності портфеля при наперед заданій очікуваній логарифмічній дохідності

необхідно було б зосередитися на невеликих за обсягом кредитах, менших за 100000 грн.

Проаналізуємо тепер алгоритм вибору раціональної структури портфеля на основі максимізації відношення Шарпа та порівняємо цей портфель з практично наявним. Отже, розв'язавши задачу (4) портфель з максимальним відношенням Шарпа матиме структуру

$$w_{SR} = (0,373, 0,363, 0,264)'.$$

Такий портфель є близьким до портфеля з найменшим ризиком зниження доходності, що можна було б передбачити теоретично [8]. Зрозуміло, що на практиці портфель істотно відрізняється від портфеля з найменшим ризиком, бо при його формуванні наголос, на жаль, не робився на ризик, а отже, для наявного кредитного портфеля банку доходність погано компенсує ризик, який бере на себе банк.

Розглянемо, як змінюється структура портфеля кредитів, побудованого на основі методу максимізації очікуваної корисності при зміні коефіцієнта, який описує ставлення до ризику від 1 до 4 (задача (5)). Продемонструємо результати графічно, на рис. 1 зобразимо ваги портфеля кредитів залежно від коефіцієнта, який описує ставлення інвестора до ризику, на рис. 2 – доходність цього портфеля, на рис. 3 – ризик. Зрозуміло, що ці портфелі будуть доволі далеко від того, що ми отримали на практиці. Проте такий аналіз є корисним з тієї точки зору, що ми можемо оцінити, як наша стратегія формування портфеля вписується в класичну теорію.

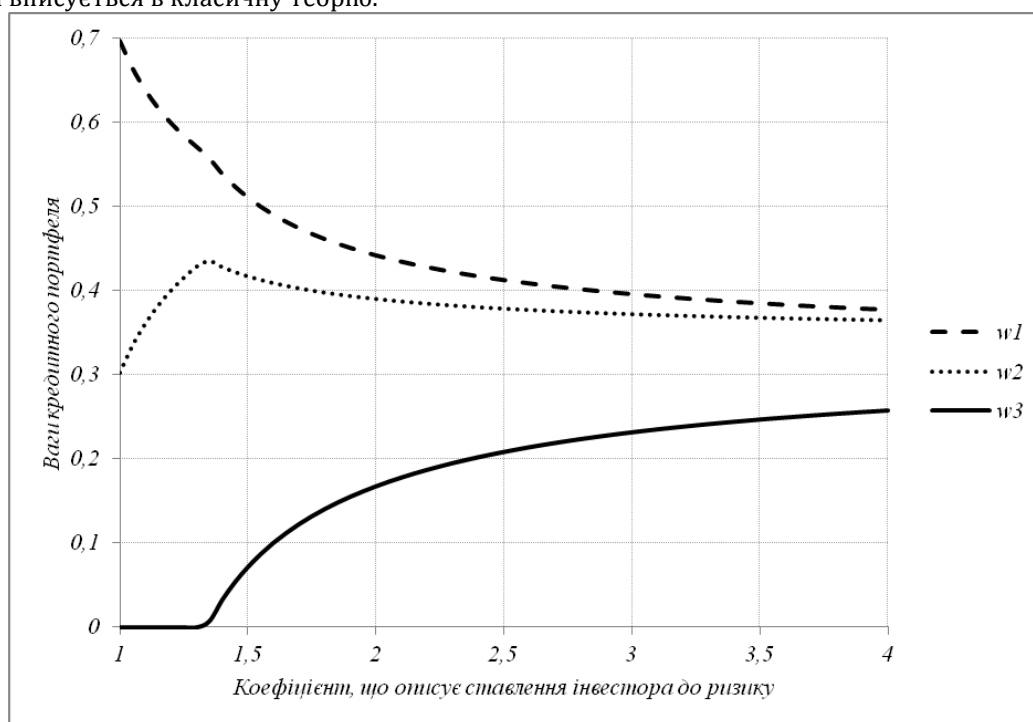


Рис. 1. Залежність структури портфеля з максимальною очікуваною корисністю від коефіцієнта, який описує ставлення до ризику

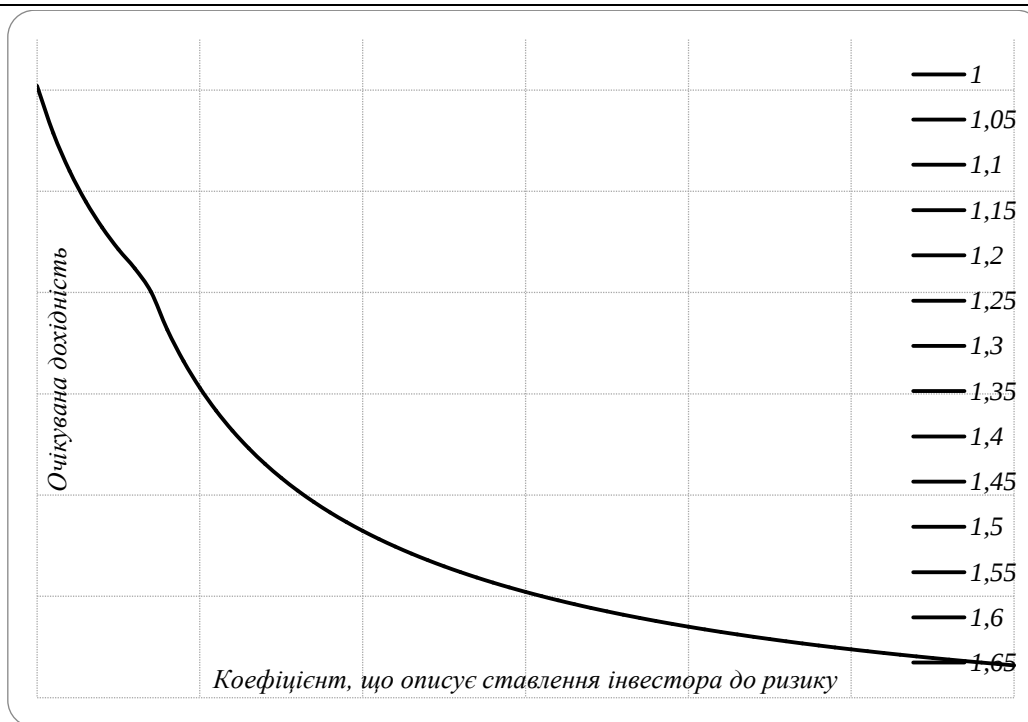


Рис. 2. Залежність очікуваної дохідності портфеля з максимальною очікуваною корисністю від коефіцієнта, який описує ставлення до ризику

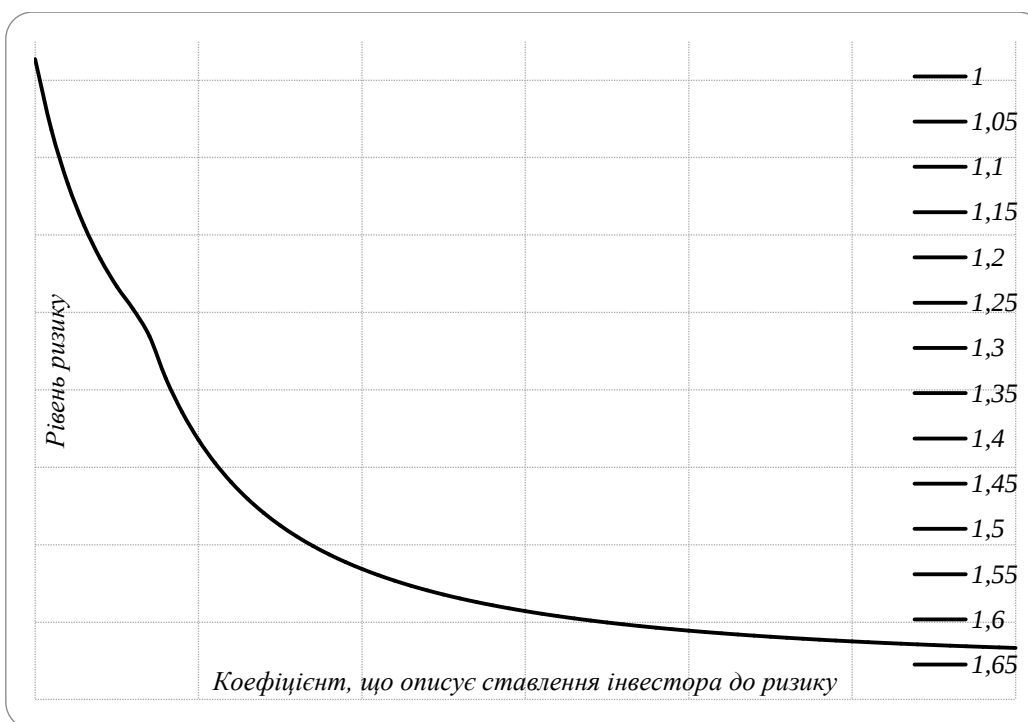


Рис. 3. Залежність ризику портфеля з максимальною очікуваною корисністю від коефіцієнта, який описує ставлення до ризику

З наведених вище малюнків ми робимо висновок, що теоретичні результати, описані в наукових працях з фінансової літератури, зовсім не враховувалися при формуванні кредитного портфеля банку.

Розглянемо задачу побудови кредитного портфеля з наперед заданим очікуваним рівнем відносної кількості неповернених кредитів. Оцінимо перед цим частку неповернених кредитів у портфелі, який був сформований банком. Очікуваний рівень становив для нього 0,393, що є доволі високим показником.

Ми побудуємо портфель з очікуваним рівнем неповернених кредитів, що становить 0,393 та ризик якого є мінімальним, та портфель з очікуваним рівнем неповернених кредитів, що становить 0,3 та

мінімальним ризиком. Обидва ці портфелі ми порівнюємо з кредитним портфелем, наявним у банку.

Після розв'язання задачі (2) за додаткової умови $T_w=0$. 393, ми отримуємо наступну структуру портфеля кредитів

$$W_{mVaR, T=0,393}=(0.017, 0, 0.983)'.$$

Аналогічно, як і у випадку максимізації очікуваної логарифмічної дохідності при рівні ризику портфеля, який ми спостерігали на практиці, портфель з мінімальним ризиком при відносній частці неповернених кредитів, що збігається з практично отриманою, неістотно відрізняється від реального портфеля. Проблема в такому випадку, чи задовольняє банк отриманий рівень неповернених кредитів. Тому з метою перевірки, в який бік повинна бути спрямована маркетингова компанія банку, ми порівнюємо реальний кредитний портфель з теоретичним портфелем з найменшим ризиком та очікуваною відносною часткою неповернених кредитів, яка становить, наприклад, 30 %, отримуємо

$$W_{mVaR, T=0,3}=(0,264, 0,009, 0,727)'.$$

Отже, для зменшення частки неповернених кредитів одним із шляхів є залучення дрібніших кредитів до свого портфеля. Зрозуміло, що в сучасних українських реаліях кредитна політика банку не стільки визначається теоретичними та науковими підходами, скільки командними методами та потребою у простому виживанні банку, отож, логічними методами в такому випадку мали б стати нові підходи до оцінки платоспроможності позичальника.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підсумовуючи попередні результати, зазначимо

1. Кредитний портфель банку, який ми дослідили, не є ефективним у поняттях теорії портфеля, причому як класичної, так і сучасної.
2. Формування кредитного портфеля проведено було з точки зору залучення кредитів обсягом більше ніж 50000 грн кожен, причому перевага віддавалася кредитам на більшу суму.
3. На жаль, жодної уваги не зверталось на ризик портфеля (в сенсі зменшення його абсолютної дохідності). Наголос зроблено на залученні кредитів на суму більше 100000 грн.
4. З аналізу кредитного портфеля можемо підтвердити логічні результати стосовно частки неповернених кредитів, яка є найбільшою для групи кредитів, більших за 100000 грн та найменшою для групи кредитів, менших за 10000 грн.
5. У кредитному портфелі банку частка очікуваних неповернених кредитів становить 39,3 % від загальної суми виданого кредиту. Зрозуміло, що такий показник не може вважатися нормальним. Тому було досліджено способи перебудови портфеля задля зменшення цієї частки. Показано, що залучення дрібніших кредитів, вочевидь, призведе до зниження частки неповернених кредитів.
6. Зважаючи на сучасний стан банківської системи України та на управлінські підходи, наявні в банках, пропонується запровадити нові методи оцінки платоспроможності позичальника.

Список літератури

1. Гринько, О. Л. Управління кредитним ризиком банку на основі методу диверсифікації [Текст] / О. Л. Гринько, В. В. Хохлов, Г. С. Корягіна // Світ фінансів. – 2008. – № 3. – С. 99-105.
2. Гринько, О. Л. Теоретичні аспекти сутності та визначення диверсифікації кредитного портфеля банку [Текст] / О. Л. Гринько // Вісник НБУ. – 2011. – № 4. – С. 38-45.
3. Вітлінський, В. В. Кредитний ризик як важлива складова ризиків банківської діяльності [Текст] / В. В. Вітлінський // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 86-96.
4. Васюренко О. В. Сучасні концепції управління кредитним ризиком як основні складові процесу управління кредитним ризиком банку [Текст] / О. В. Васюренко, В. Ю. Подчесова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №1. – С. 170-177.
5. Примостка, Л. О. Банківські ризики: теорія та практика управління [Текст] / Л. О. Примостка: монографія. Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2007. – 450 с.
6. Hurd, T. R. Credit risk modeling using time-changed Brownian motion [Текст] / T. R. Hurd // International journal of theoretical and applied finance. – 2009. – № 12. – P. 1213-1230.
7. Deng, S. Sequential importance sampling and resampling for dynamic portfolio credit risk [Текст] / S. Deng, K. Giesecke, T. L. Lai // Operations research. – 2012. – № 60(1). – P. 78-91.
8. Markowitz, H. Portfolio selection [Текст] / H. Markowitz // Journal of finance. – 1952. – № 7. – P. 77 – 91.

9. Basel committee on banking supervision [Текст] // Operational risk consultative document, supporting document to the New Basel Capital Accord. – January 2001. – 30 p. Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbsca02.pdf>
10. Alexander, G. J. Economic implication of using a mean-VaR model for portfolio selection: a comparison with mean-variance analysis [Текст] / G. J. Alexander, M. A. Baptista // Journal of economic dynamics & control. – 2002. – No 26. – P. 1159–1193.
11. Bodnar, T. Minimum VaR and Minimum CVaR optimal portfolios: estimators, confidence regions, and tests [Текст] / T. Bodnar, W. Schmid, T. Zabolotsky // Statistics & Risk Modeling. – 2012. – No 29. – P. 281–314.
12. Заболоцький, Т. М. Portfolio choice problem with the Value-at-Risk utility function under general linear constraints [Текст] / Т. М. Заболоцький, Т. Д. Боднар, В. В. Вітлінський // Економічна кібернетика. – 2012. – No 4-6(76-78). – С. 4-11.
13. Sharpe, W. F. The Sharpe ratio [Текст] / W. F. Sharpe // The journal of portfolio management. – 1994. – Vol. 21. – No 1. – P. 49–58.
14. Боднар, Т. Д. Максимізація відношення Шарпа портфеля фінансових активів у контексті мінімізації ризику [Текст] / Т. Д. Боднар, Т. М. Заболоцький // Економічний часопис – XXI. – 2013. – №11-12(1). – С. 110-113.
15. Okhrin, Y. Distributional properties of optimal portfolio weights [Текст] / Y. Okhrin, W. Schmid // Journal of econometrics. – 2006. – №134. – P. 235-256.
16. Zabolotsky, T. The distribution of the characteristics of the maximum expected utility portfolio based on VaR: the impact of investor's risk aversion coefficient [Текст] / T. Zabolotsky, V. Vitlinsky // Економічна кібернетика. – 2013. – №4-6(82-84). – С. 4-11.

References

1. Grynko, O. L., Khokhlov V. V., Koryahina, G. S. (2008). The credit risk of the bank on the basis of diversification. *World of Finance*, 3, 99-105.
2. Grynko, O. L. (2011). Theoretical aspects of determining the nature and diversification of the loan portfolio. *Bulletin of the National Bank*, 4, 38-45.
3. Vitlinsky, V. V. (2006). Credit risk as an important component of banking risks. *Finance of Ukraine*, 8, 86-96.
4. Vasyurenko, O. V. & Podchesova V. Y. (2011). Current concepts of credit risk management as key components of the bank's credit risk management. *Actual problems of economy*, 1, 170-177.
5. Prymostka, L. A. (2007). *Banking Risks: Theory and Practice Management*. Min-su of Education and Science of Ukraine, Kyiv National Economic University. Kyiv: MBK.
6. Hurd, T. R. (2009). Credit risk modeling using time-changed Brownian motion. *International journal of theoretical and applied finance*, 12, 1213-1230.
7. Deng, S., Giesecke K., Lai, T. L. (2012). Sequential importance sampling and resampling for dynamic portfolio credit risk. *Operations research*, 60 (1), 78-91.
8. Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *Journal of finance*, 7, 77-91.
9. Basel committee on banking supervision. (2001). Operational risk consultative document, supporting document to the New Basel Capital Accord. Retrieved October 07, 2014, from <http://www.bis.org/publ/bcbsca02.pdf>.
10. Alexander, G. J. & Baptista, M. A. (2002). Economic implication of using a mean-VaR model for portfolio selection: a comparison with mean-variance analysis. *Journal of economic dynamics & control*, 26, 1159-1193.
11. Bodnar, T., Schmid, W., Zabolotsky, T. (2012). Minimum VaR and Minimum CVaR optimal portfolios: estimators, confidence regions, and tests. *Statistics & Risk Modeling*, 29, 281-314.
12. Zabolotskii, T. N., Bodnar T. D., Vitlinsky, V. V. (2012). Portfolio choice problem with the Value-at-Risk utility function under general linear constraints. *Economic Cybernetics*, 4-6 (76-78), 4-11.
13. Sharpe, W. F. (1994). The Sharpe ratio. *The journal of portfolio management*, 21(1), 49-58.
14. Bodnar, T. D. & Zabolotskii, T. N. (2013). Sharpe ratio maximization portfolio of financial assets in the context of risk minimization. *Economic Journal – XXI*, 11-12 (1), 110-113.
15. Okhrin, Y. & Schmid, W. (2006). Distributional properties of optimal portfolio weights. *Journal of econometrics*, 134, 235-256.
16. Zabolotsky, T. & Vitlinsky V. (2013). The distribution of the characteristics of the maximum expected utility portfolio based on VaR: the impact of investor's risk aversion coefficient. *Economic Cybernetics*, 4-6 (82-84), 4-11.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2014 р.

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

УДК 657.9

Олеся Володимирівна КОВАЛЕНКО

аспірантка кафедри бухгалтерського обліку,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
E-mail: olesykovalenko@yandex.ru

ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОЦІНКИ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ

Коваленко, О. В. Вітчизняний та зарубіжний досвід оцінки культурних цінностей [Текст] / Олеся Володимирівна Коваленко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 199-204. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. *Європейський вибір України, входження до світової соціально-економічної системи потребує приведення законодавства бухгалтерського обліку до загальноприйнятих у міжнародній практиці норм та принципів.*

У зв'язку зі спрямованістю стратегічного курсу розвитку України на євроінтеграцію важливе значення має рівень досконалості українського законодавства у сфері збереження, обліку та оцінки культурних цінностей у плані його наближення до європейського.

Протягом багатьох століть людство розробило розвинуту систему охорони та збереження культурних цінностей на національному та міжнародному рівнях. Культурна спадщина України є вагомим частинкою всесвітнього культурного надбання. Її належне збереження та використання - це не тільки один із ключових напрямків державної політики, але й показник, за яким оцінюється наша країна на європейському та світовому рівні.

Мета. *Перед українською культурою стоять принципово нові, стратегічні завдання, головна мета яких перетворити культуру на потужний чинник суспільного розвитку, на дієвий інструмент реалізації соціально-економічних реформ та забезпечення консолідації всього суспільства.*

Метою статті є дослідження вітчизняних та зарубіжних підходів до оцінки культурних цінностей, міжнародного права охорони культурних цінностей, яке характеризується власною системою взаємопов'язаних принципів і норм.

Метод (методологія). *Методологічним підґрунтям дослідження є загальні положення діалектичного методу щодо пізнання різних економічних явищ та підходів до оцінки культурних цінностей. Нами було використано загальнонаукові методи: системний підхід щодо досліджуваного об'єкта; загальноприйняті методи аналізу; порівняльний аналіз; синтез і групування даних; факторний аналіз.*

Результати. *Здійснено критичний аналіз міжнародного права охорони культурних цінностей, принципів і норм, що дозволяють розглядати його як самостійну галузь міжнародного права, яка перебуває у стадії формування й інтенсивно розвивається.*

Ключові слова: *культурні цінності; оцінка; експертиза; мистецтвознавець; майнові права; інтелектуальна власність; державний музей; музейні колекції; міжнародне право.*

DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE OF EVALUATION OF OF CULTURAL PROPERTY

Abstract

Taking into consideration the European choice of Ukraine and its entry into the world social-economic system there is a need to adapt accounting legislation to generally accepted international norms and principles.

Due to the orientation of the strategic course of Ukraine to European integration the level of excellence Ukrainian legislation in the sphere of preservation, recording and evaluation of cultural property.

For centuries, mankind has developed advanced system of protection and preservation of cultural property on the national and international levels. Ukrainian Cultural heritage is an essential part of World heritage. Its proper storage and use is not only one of the key areas of public policy, but also an indicator according to which our country is assessed in the European and global levels.

Purpose. *The Ukrainian culture has entirely new, strategic objectives. The main goal of these tasks is to transform the culture into a powerful factor of social development, into effective instrument of social and economic reforms and consolidation of society.*

The article aims to study domestic and foreign approaches to the assessment of cultural values, international law of cultural values protection, which is characterized by its own system of interrelated principles and rules.

Method (methodology). *The methodological basis of research is the general ideas of the dialectical method as for the cognition of various economic phenomena and approaches to the assessment of cultural values. We used such general scientific methods as systematic approach to the object; conventional methods of analysis; comparative analysis; synthesis and aggregation of data; factor analysis.*

Results. *The critical analysis the international law of cultural property protection, principles and standards that allow to consider it as an independent branch of international law, which is in the stage of formation and it is intensively developing.*

Keywords: *cultural property; evaluation; expertise; art critic; property rights; intellectual property; State Museum; museum collections; international law.*

JEL classification: Z100

Вступ

Законодавчі процеси в Україні за часи незалежності все більше сприяють удосконаленню нормативної бази, охоплюючи різні аспекти життя суспільства, не залишаючи поза увагою і питання щодо охорони, обліку та оцінки культурних цінностей як важливої складової формування національної самосвідомості українського народу і визначення його внеску у всесвітню культурну спадщину.

У зв'язку зі спрямованістю стратегічного курсу розвитку України на євроінтеграцію важливе значення має рівень досконалості українського законодавства у сфері збереження, обліку та контролю культурних цінностей у плані його наближення до європейського. Українським європейським консультативним центром з питань законодавства в межах проекту TACIS були розроблені матриці показників ефективності наближення законодавства України до законодавства ЄС. Подано окремі рекомендації щодо можливих змін українського законодавства в бік його гармонізації з європейським.

Глибокий та комплексний аналіз правових аспектів обігу культурних цінностей в Україні здійснено в роботах Адамовича В. А., Капітанського А. І., Платонова Б. А., Тамойкіна Д. М., Тамойкіна І. Ю., Тамойкіна М. Ю. [1, 2, 3]

Проблема класифікації та дедуктивної вартості культурних цінностей, таким чином, є гострою й нагальною перед викликами сучасного інтегрованого світового ринку і вступом України до світових інституцій.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження вітчизняних та зарубіжних підходів до оцінки культурних цінностей. Основними завданнями статті є: теоретичне обґрунтування вітчизняних та зарубіжних підходів до оцінки культурних цінностей; дослідження загального огляду характеристик оцінки культурних цінностей та вимог щодо їх використання; формулювання загальних правил щодо проведення операцій порівняння та визначення прогнозованої вартості пам'яток культури.

Створено усі соціальні умови для впровадження в повсякденну практику українського ринку системи опису коштовностей за допомогою грошових еквівалентів. Оцінка їх є вкрай актуальною проблемою.

Більш детально розглянемо підходи до охорони, обліку та оцінки культурних цінних через призму національного законодавства України.

Культурні цінності за правом власності можуть бути розподілені на державні та недержавні. Державні культурні цінності належать до Музейного фонду України, і їх обіг регламентується Законом України «Про музеї та музейну справу». Державні культурні цінності не підлягають відчуженню, за винятком обміну на інші музейні предмети, музейні колекції, музейні зібрання. Рішення про обмін таких цінностей приймається центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сферах культури та мистецтв.

У разі передачі майнових комплексів музеїв з державної у комунальну власність музейні предмети, музейні колекції та музейні зібрання залишаються у державній власності і належать до державної частини Музейного фонду України.

Також державні культурні цінності, що відносяться до Музейного фонду України, не підлягають приватизації та не можуть бути предметом застави.

Стосовно культурних цінностей, що належать до недержавної частини Музейного фонду України та підлягають внесенню до недержавної частини Музейного фонду України, то вони не можуть бути предметом застави тільки за умови, якщо заставодержатель - іноземний громадянин або особа без громадянства, яка не проживає в Україні.

Чинним законодавством передбачена можливість продажу культурних цінностей недержавної частини Музейного фонду України. При цьому, переважне право на їх придбання надано державі, яке реалізується центральними органами виконавчої влади, що забезпечують формування та реалізують державної політики у сферах культури або уповноваженими державними музеями.

Законом України «Про музеї та музейну справу» заборонено вивезення за межі України державної частини культурних цінностей, крім випадків тимчасового їх перебування за кордоном для експонування на виставках, реставрації або проведення наукової експертизи на підставі свідоцтва на право вивезення (тимчасового вивезення) культурних цінностей відповідно до Закону України "Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей" та за погодженням з центральним органом виконавчої влади у сфері культури і туризму.

У разі тимчасового вивозу державної частини культурних цінностей за межі України для експонування, реставрації або проведення наукової експертизи, вони підлягають обов'язковому страхуванню.

Порядок встановлення їх оціночної та страхової вартості визначає центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сферах культури та мистецтв, та центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері державного фінансового контролю.

За Законом України "Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей", заявлені до вивезення, тимчасового вивезення та повернуті після тимчасового вивезення культурні цінності підлягають обов'язковій державній експертизі. Порядок проведення державної експертизи культурних цінностей затверджений відповідною постановою Кабінету Міністрів України.

Відмова фізичної чи юридичної особи, яка порушила клопотання про вивезення (тимчасове вивезення) культурних цінностей, подати на державну експертизу заявлені до вивезення культурні цінності розглядається як відмова заявника від їх вивезення.

При проведенні державної експертизи культурні цінності кваліфікують як об'єкт дослідження. Суб'єктами експертизи є заявники, організатори експертизи, а також експерти та мистецтвознавці (рис. 1).

Культурні цінності після проведення спеціальної експертизи на підставі рішення Національної комісії з питань повернення в Україну культурних цінностей безоплатно передаються на довічне зберігання до державних музеїв, архівів, бібліотек і наукових установ. Зарахування цінностей до Історичного фонду дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння здійснюється за окремим рішенням Кабінету Міністрів України за поданням Міністерства фінансів України на підставі експертних висновків.

Культурні цінності, що за рішенням Національної комісії з питань повернення в Україну культурних цінностей не передані до державних музеїв, архівів, бібліотек і наукових установ, підлягають реалізації через аукціони або торгівельні підприємства.

У разі розбіжності в оцінці майна між представниками комісії та у випадках, передбачених законодавством України і цим Порядком, оцінка провадиться суб'єктами оціночної діяльності - суб'єктами господарювання.

Суб'єкти державної експертизи культурних цінностей	
Заявник	Фізична та юридична особа, яка подала уповноваженому органу заяву на проведення експертизи об'єкта
Організатор експертизи	Уповноважений орган
Мистецтвознавець	Працівник державного сховища культурних цінностей, музею, бібліотеки, реставраційної або науково-дослідної організації, архівної установи, інший фахівець, який має високу кваліфікацію, спеціальні знання і безпосередньо проводить мистецтвознавчу експертизу та несе персональну відповідальність за достовірність і повноту аналізу, обґрунтованість рекомендацій
Експерт	Посадова особа, призначена Міністерством культури Автономної Республіки Крим, управлінням культури обласної (міської) держадміністрації за погодженням з Мінкультури для проведення попередньої експертизи та оформлення права на вивезення, тимчасове вивезення культурних цінностей або для здійснення контролю за вивезенням, тимчасовим вивезенням культурних цінностей та їх поверненням в Україну в пункті пропуску через митний кордон України

Рис. 1. Класифікація суб'єктів державної експертизи культурних цінностей

Правові засади здійснення оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні, її державного та громадського регулювання, забезпечення створення системи незалежної оцінки майна з метою захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин.

Процедури оцінки майна встановлені нормативно-правовими актами з оцінки майна. У випадках проведення незалежної оцінки майна складається звіт про оцінку майна. У випадках самостійного проведення оцінки майна органом державної влади або органом місцевого самоврядування складається акт оцінки майна.

Методичне регулювання оцінки майна здійснюється у відповідних нормативно-правових актах з оцінки майна:

- положеннях (національних стандартах) оцінки майна, затверджених Кабінетом Міністрів України,
- методиках та інших нормативно-правових актах, розроблених з урахуванням вимог положень (національних стандартів) і затверджених Кабінетом Міністрів України або Фондом державного майна України.

Положення (національні стандарти) оцінки майна визначають випадки застосування оцінювачами методичних підходів оцінки ринкової вартості майна та випадки і обмеження щодо застосування методичних підходів до визначення неринкових видів вартості майна. При цьому, якщо законами або нормативно-правовими актами Кабінету Міністрів України, договором на проведення оцінки майна або ухвалою суду не зазначено вид вартості, який повинен бути визначений у результаті оцінки, визначається ринкова вартість.

Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» (далі - Стандарт) є обов'язковим для застосування суб'єктами оціночної діяльності під час проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності, а також особами, які здійснюють відповідно до законодавства рецензування звітів про оцінку.

Відповідно до цього Стандарту до оцінки майнових прав на такі об'єкти права інтелектуальної власності належать також

- літературні та художні твори;
- інші об'єкти, що згідно із законодавством належать до об'єктів права інтелектуальної власності.

Для проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності застосовуються такі методичні підходи:

- дохідний;
- порівняльний;
- витратний.

Дохідний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності ґрунтується на застосуванні оціночних процедур переведення очікуваних доходів у вартість об'єкта оцінки.

Дохідний підхід застосовується для оцінки майнових прав інтелектуальної власності у випадку, коли можливо визначити розмір доходу, що отримує або може отримувати юридична чи фізична особа, якій належать такі права, від їх використання.

Витратний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності ґрунтується на визначенні вартості витрат, необхідних для відтворення або заміщення об'єкта оцінки.

Витратний підхід застосовується для визначення залишкової вартості заміщення (відтворення) майнових прав інтелектуальної власності шляхом вирахування з вартості відтворення (заміщення) величини зношення. Вартість відтворення майнових прав інтелектуальної власності визначається шляхом застосування методу прямого відтворення, а вартість заміщення - методу заміщення.

Порівняльний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності застосовується у разі наявності достатнього обсягу достовірної інформації про ціни на ринку подібних об'єктів та умови договорів щодо розпорядження майновими правами на такі об'єкти.

У разі застосування порівняльного підходу до оцінки майнових прав інтелектуальної власності подібність об'єктів визначається з урахуванням їх виду, галузі (сфери) застосування, економічних, функціональних та інших характеристик.

Стосовно оцінки культурних цінностей (зокрема живопису, антикваріату, скульптури, археологічних знахідок або пам'яток архітектури) традиційні методи розрахунку оціночної вартості є малоінформативними й недостатньо обґрунтованими. Ця проблема передусім стосується сучасного товарознавства.

Причиною відмінності культурних цінностей від звичайних промислових (продовольчих та непродовольчих) товарів вважаємо те, що вони є упредметненими ідеалами, необхідними людині для задоволення її гуманітарних потреб [4, 5]. Для суспільства вони виконують загальновиховну функцію, їх цінність також визначається за допомогою характеристик номінального виду та опосередковано-численними факторами, орієнтованими на загальнокультурне та індивідуальне виховання споживача.

Відтак проблема товарознавчої оцінки культурних цінностей та їх глибокого вивчення для обґрунтування вартості вважається нами дуже важливою.

По-перше, культурні цінності є товаром, який в умовах глобалізації світових ринків активно переміщується з однієї країни до іншої і становить значну частку в загальному обігу світового капіталу, на чому постійно наголошують у своїх звітах провідні міжнародні спостерігачі, зокрема Європейського банку реконструкції та розвитку.

По-друге, Світова Організація Торгівлі та Світова Митна Організація висловлюють стурбованість і вбачають наявність джерела напруження в міжнародних відносинах щодо просування культурних цінностей, які сприяють не тільки позитивним зв'язкам і розвитку культурного обміну націй, але й є основою для створення незаконних фінансових фондів, незаконного вивезення цінностей із територій слаборозвинених держав на користь економічно розвинених, а також унеможливлення в цих умовах раціонального та уніфікованого на загальносвітовому рівні регулювання цих потоків. Зокрема Світова Митна Організація розглядає три основні види вартості: операційну (тобто визначену в угоді та митній декларації), індикативну (рівень якої встановлюють державні органи) й дедуктивну – прогнозну вартість, яка є різновидом рекомендованої вартості, визначену незалежними фахівцями-експертами. Вважаємо, що саме дедуктивна вартість потребує уваги товарознавців та економістів, адже вона в умовах поглиблення лібералізації міжнародних відносин дозволяє раціонально вдосконалювати відповідні регламентні дії контролюючих органів.

По-третє, слід узяти до уваги, що культурні цінності досі не класифіковані за рівнем їх значущості в багатьох країнах світу (відповідні регламенти не затверджені) і зокрема в Україні, яка ще в 1970 р. взяла на себе відповідні зобов'язання перед ЮНЕСКО.

Актуальною залишається розробка уніфікованого переліку якісних характеристик, які могли б бути прийнятими всією світовою спільнотою та стати базою для міжнародної сертифікації якості культурних цінностей. Зокрема йдеться не про розробку регуляторних актів в Україні, а про загальносвітові критерії.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, існують підходи до загальних правил щодо проведення операцій порівняння та визначення прогнозної вартості пам'яток культури:

1. Правило тотожності. Два предмети, які є культурними цінностями, є однаково цінними з точністю до одного критерію, якщо відповідні індекси їх збігаються;
2. Предмет, який є пам'яткою культури, є більш цінним порівняно з іншим лише тоді, коли хоча б один із індексів якості характеризується вищим рівнем щонайменше на два критерії.
3. Предмет, який є пам'яткою культури, є менш цінним порівняно з іншим лише тоді, коли хоча б один із індексів якості є меншим на два критерії.
4. Вартість пам'яток у порівняннях визначається інтерполятивно (тобто як модальна величина в полігоні розподілу значень вартості споріднених предметів).

Таким чином можна зробити висновок щодо існування принципової можливості побудування універсального переліку критеріїв оцінювання культурних цінностей. Якість культурних цінностей може бути описаною кінцевим переліком інтегрованих характеристик, які зосереджують увагу на показниках цінності, пов'язаних із їх природою (вік, визнання та ін.).

Список літератури

1. Капитанский, А. И. К вопросу об использовании сравнительного подхода при определении стоимости движимых культурных ценностей [Электронный ресурс] / А. И. Капитанский. – Режим доступа: www.tamoikin.com
2. Капитанский, А. И. Оценка культурных ценностей. О сути противоречий между сторонниками и «противниками» сравнительных подходов [Электронный ресурс] / А. И. Капитанский. – Режим доступа: www.tamoikin.com
3. Тамойкин, Д. М. Опыт применения метода ТЕС в качестве единого международного стандарта оценки [Текст] / Д. М. Тамойкин, М. Ю. Тамойкин. – Бюллетень СМАО: № 6, 2006. – С. 41-50.
4. Артюх, Т. М. Методологічні проблеми товарознавчої експертизи коштовностей [Текст] / Т. М. Артюх, В. В. Индутный // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2003. – №4. – С. 49-57.
5. Артюх, Т. М. Шляхи покращення експертної оцінки та стану збереження культурно-мистецьких цінностей і антикваріату [Текст] / Т. М. Артюх, В. Ю. Могілевський // Сучасні проблеми товарознавства : Зб. наук. пр. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – С. 59-64.
6. Про культуру [Електронний ресурс]: закон України № 2778 - VI від 14.12.2010р. (зі змінами та доповненнями). - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2778-17>.
7. Про затвердження Порядку проведення державної експертизи культурних цінностей та розмірів плати за її проведення [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України № 1343 від 26.08.2003 р. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1343-2003-n>.
8. Митний Кодекс України N 4495-VI від 13.03.2012р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/mk>.

References

1. Kapitanski, A. I. (2011). On the use of a comparative approach in determining the value of movable cultural property. Retrieved October 07, 2014, from www.tamoikin.com.
2. Kapitanski, A. I. (2011). Evaluation of cultural values. On the essence of the contradictions between supporters and "opponents" comparative approach. Retrieved October 07, 2014, from : www.tamoikin.com.
3. Tamoykin, D. M. & Tamoykin, M. Yu. (2006). Experience with the methods TEC as a single international standard assessment. Bulletin SMAO, 6, 41-50.
4. Artyukh, T. N. & Indutny, V. V. (2003). Methodological problems of commodity expertise jewelry. Visn. Kyiv. nat. auction. -ekon. Univ., 4, 49-57.
5. Artyukh, T. N. & Mohilevskyy, V. Ways to improve expertise and state of preservation of cultural values and antiques. Modern problems of commodity. Kyiv: Kyiv. nat. ekon. university.
6. About culture: the law of Ukraine № 2778 - VI of 14.12.2010r. (2010). Retrieved October 07, 2014, from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2778-17>.
7. On approval of the state examination of cultural values and fees for its implementation: resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 26.08.2003 № 1343 g. (2003). Retrieved October 07, 2014, from <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1343-2003-n>.
8. Customs Code of Ukraine N 4495-VI of 13.03.2012. (2012). Retrieved October 07, 2014, from <http://sfs.gov.ua/mk>.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2014р.

Марина Василівна КИРИКУ

асистент кафедри маркетингу,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
E-mail: marinasheremet1980@yandex.ua

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ ЙОГО ВПЛИВУ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ

Кирику, М. В. Удосконалення управління інвестиційно-інноваційним розвитком та дослідження його впливу на результати діяльності залізорудної галузі [Текст] / Марія Василівна Кирику // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 205-214. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглядається вплив вдосконалення системи управління інвестиційно-інноваційним розвитком підприємств залізорудної галузі України на результати їх діяльності в умовах євроінтеграційних процесів. Запропоновано використання методичних підходів щодо оцінювання рівня інтеграції галузевого інвестиційно-інноваційного розвитку з урахуванням економічної захищеності інвестицій.

На основі проведеного дослідження звертається увага на необхідність створення ефективної системи управління інноваційно-інвестиційним розвитком експортноорієнтованих підприємств з урахуванням економічної захищеності інвестицій, першим кроком на шляху створення якої повинна стати розробка практичної методики оцінки рівня інтеграції галузевого інвестиційно-інноваційного розвитку з урахуванням економічної захищеності інвестицій.

Запропоновано систему показників оцінки ефективності рівня євроінтеграції інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств залізорудної галузі України та визначено базові індикатори інвестиційної та інноваційної захищеності галузі загалом.

Здійснено аналіз динаміки основних параметрів інвестиційно-інноваційного розвитку залізорудної галузі та групи підприємств ІСБ "МЕТІНВЕСТ" за 2007 – 2013 роки, зокрема: валового внутрішнього продукту, обсягу експорту, величини фінансування науково-технічних робіт, суми реальних інвестицій, валових капіталовкладень та прямих іноземних інвестицій.

Розраховано нормалізовані значення показників інвестиційної й інноваційної безпеки галузі на основі первинних параметрів її діяльності та здійснено детальний аналіз їх динаміки за останні сім років. У результаті побудовано полігони граничних меж областей маневрування рівнем євроінтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі в умовах євроінтеграції з урахуванням економічної захищеності інвестицій за 2012 – 2013 роки.

Побудовані полігони дають можливість простежити залежність між первинними параметрами діяльності залізорудної галузі та індикаторами її інвестиційної й інноваційної захищеності, а також раціонально обґрунтувати необхідну величину прямих іноземних інвестицій в залізорудну галузь країни, величину загального обсягу реальних інвестицій та розмір фінансування науково-технічних робіт, яке необхідне для стимулювання інноваційного шляху розвитку галузі.

Ключові слова: залізорудна галузь; інвестиційно-інноваційний розвиток; захищеність інвестицій; оцінка рівня інтеграції галузі; індикатори інвестиційної та інноваційної захищеності.

IMPROVEMENT OF INNOVATION AND INVESTMENT RESEARCH MANAGEMENT AND ITS IMPACT ON RESULTS OF IRON ORE INDUSTRY

Abstract

The article examines the influence of improvement of the management system of investment and innovative development of Ukrainian iron ore industry enterprises on the results of their activity in terms of European integration processes. It has been proposed the use of methods for assessing the degree of integration of sectoral investment and innovation development taking into consideration the economic security investments.

The necessity to create an effective system of innovation and investment development of export-oriented enterprises is grounded. It should be done with the consideration of the economic security of investment. The first step towards its creation is the development of practical methodology for assessing the degree of integration of sectoral investment and innovation development taking into account the economic security of investments.

It has been developed the system of indicators to measure the level of effectiveness of European integration of innovation and investment development of Ukrainian iron ore companies. The basic indicators of investment and innovation security sector as a whole are defined.

It has been carried out the analysis of the dynamics of the basic parameters of investment and innovation development of iron ore industry and enterprises ISF "Metinvest" from 2007 till 2013, in particular: gross domestic product, exports, the amount of real investment, gross investment and foreign direct investment.

The normalized values of investment and innovation security sector on the basis of primary parameters of its activities are calculated. A detailed analysis of their dynamics over the past seven years is made. As a result, there have been built the ranges of the areas limits of maneuvering of European integration level of investment and innovative development of enterprises of iron ore industry in terms of European integration, taking into account economic security of investments during the period from 2012 to 2013.

The built ranges enable the possibility to trace the relationship between the primary parameters of iron ore industry and indicators of investment and innovation security; to justify rationally the needed amount of foreign direct investment into the iron industry of the country; to calculate the value of total amount of real investment and the amount of scientific and technical activities financing, which is necessary for stimulation of innovative way of industry development.

Keywords: iron industry; investment and innovation development; protection of investments; evaluation of the level of integration of the industry; indicators of investment and innovation protection.

JEL classification: E22, O32

Вступ

Інтеграція України у європейський економічний простір є одним із найважливіших завдань вітчизняної економіки. Однак у ході реалізації цього завдання виникає цілий перелік проблемних питань теоретико-методологічного і прикладного характеру, вирішення яких потребує системного дослідження всього спектру сучасних проблем інтеграції як у теоретичному, так і практичному плані.

Одним із найважливіших напрямків перетворення України в сучасну економічно розвинену державу є розвиток її господарства на інвестиційно-інноваційній основі. На сучасному етапі основною умовою забезпечення можливості інтеграції України в європейський соціально-економічний простір та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств виступає ефективне здійснення інвестиційної діяльності на всіх рівнях: держава – регіон – галузь – підприємство. Однак здійснення такої діяльності в умовах глобалізації пов'язано з багатьма невизначеностями і ризиками. Тому на сьогодні усе більшої актуальності набувають питання створення ефективних систем управління процесами євроінтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств, спрямованих на забезпечення економічної захищеності інвестицій.

Проблематика дослідження інноваційно-інвестиційного розвитку посідає чільне місце в працях вітчизняних та зарубіжних дослідників. Теоретичні та прикладні аспекти інвестиційно-інноваційної діяльності, зокрема державного регулювання, формування і реалізації інвестиційної та інноваційної політики, організації та здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств як суб'єктів ринку,

розглядали у своїх працях такі вчені, як: В. Александрова, О. Бойкевич, Т. Васильців, В. Волошин, С. Воробйов, Р. Дацків, В. Каркавчук, В. Кириленко, І. Мойсеєнко, С. Пирожков, Д. Пілова, М. Скрипниченко, А. Сухоруков, М. Флейчук, О. Щекович та інші [1-11].

Мета та завдання статті

Метою нашого дослідження є розробка та апробація методичних підходів до оцінювання впливу вдосконалення системи управління інвестиційно-інноваційним розвитком підприємств залізничної галузі України на результати їх діяльності в умовах євроінтеграції у глобальний економічний простір.

Завданням статті є оцінка рівня інтеграції галузевого інвестиційно-інноваційного розвитку з урахуванням економічної захищеності інвестицій.

Виклад основного матеріалу

Прагнення України до інтеграції у європейський економічний простір пов'язане з необхідністю зростання інвестиційно-інноваційної активності в усіх сферах економіки і особливо в її експортноорієнтованих галузях, провідне місце серед яких посідає гірничо-металургійний комплекс та його залізничний кластер.

З огляду на усі соціально-економічні наслідки, пов'язані з євроінтеграцією України у глобальну світову економіку, які можуть негативно вплинути на розвиток підприємств залізничної галузі, постає необхідність створення дієвої та ефективної системи управління процесами інтеграції галузевого інвестиційно-інноваційного розвитку з урахуванням економічної захищеності інвестицій.

Першим етапом у процесі дослідження впливу вдосконалення сучасної системи управління інвестиційно-інноваційним розвитком на результати діяльності підприємств залізничної галузі країни є оцінка рівня інтеграції галузевого інвестиційно-інноваційного розвитку з урахуванням економічної захищеності інвестицій за певний період. Таку оцінку доцільно здійснювати на підґрунті наступних параметрів діяльності галузі [8, с. 14]: $GDP_{гал.}$ – величина валового внутрішнього продукту, що створюється залізничною галуззю країни; $EXP_{гал.}$ – величина обсягу експорту продукції залізничної галузі; $FDI_{гал.}$ – величина прямих іноземних інвестицій у залізничну галузь країни; $GDI_{гал.}$ – величина валових внутрішніх капіталовкладень у залізничну галузь; $I_{гал.}$ – величина загального обсягу реальних інвестицій у залізничній галузі; $VF_{гал.}$ – величина обсягу фінансування науково-технічних робіт у залізничній галузі за рахунок усіх джерел.

Наведені параметри діяльності галузі доцільно використовувати для розрахунку спеціальних показників інтегрованості економіки країни у глобальну світову економіку та індикаторів галузевого рівня інвестиційної й інноваційної захищеності [8, с. 15-16]. Для цього сформуємо сукупність необхідних показників, які характеризують ступінь інтегрованості економічної системи на рівні країна – галузь у глобальну економіку світового господарства та її інвестиційно-інноваційної захищеності. Таким чином до цих показників слід зарахувати наступні: k_{i1} – показник співвідношення обсягу експорту залізничної галузі до величини її валового внутрішнього продукту (ВВП); k_{i2} – показник співвідношення прямих іноземних інвестицій у залізничну галузь до валових внутрішніх капіталовкладень; L_{is} – показник співвідношення загального обсягу реальних інвестицій залізничної галузі до її ВВП (показник інвестиційної захищеності); I_{ins} – показник співвідношення величини фінансування науково-технічних робіт за рахунок усіх джерел до ВВП галузі (показник інноваційної захищеності).

Таким чином, на основі зазначених показників здійснимо оцінку впливу вдосконалення управління інвестиційно-інноваційним розвитком залізничної галузі України на результати її діяльності за останні сім років (2007 – 2013 роки). При цьому дослідження доцільно проводити за двома категоріями – власне залізничної галузі та групи підприємств ІСБ "МЕТІНВЕСТ".

У табл. 1 наведено динаміку основних параметрів інвестиційно-інноваційного розвитку галузі та ІСБ за 2007 – 2013 роки, зокрема: валового внутрішнього продукту, обсягу експорту, величини фінансування науково-технічних робіт, суми реальних інвестицій, валових капіталовкладень та прямих іноземних інвестицій.

Графічно динаміку величин первинних параметрів залізничної галузі та ІСБ за досліджуваний період зображено на рис. 1.

Для проведення дослідження впливу вдосконалення управління інвестиційно-інноваційним розвитком на результати діяльності залізничної галузі необхідно перейти до порівняльних шкал оцінювання параметрів, наведених у табл. 1, шляхом їх нормалізації відносно максимальних граничних меж рекомендованих інтервалів [11, с. 188-189]. Аналіз динаміки нормалізованих значень похідних показників інвестиційної та інноваційної захищеності галузі та ІСБ наведено у табл. 2.

На основі отриманих нормалізованих значень показників інвестиційної та інноваційної захищеності залізничної галузі України та ІСБ за 2007 – 2013 роки доцільно проаналізувати тенденцію їх зміни за означений період.

Таблиця 1. Динаміка натуральних значень основних параметрів інвестиційно-інноваційного розвитку залізорудної галузі та ІСБ за 2007 – 2013 роки

Показники	Натуральні значення за роками, млн. грн.						
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
$GDP_{гал.} / GDP_{ІСБ}$	23456	39030	23191	45318	70452	57738	55565
	14870	24430	14495	26942	41185	30303	29371
$EXP_{гал.} / EXP_{ІСБ}$	6943	12224	9356	17222	27927	25566	28675
	2276	4090	3506	5970	8880	7721	10215
$VF_{гал.} / VF_{ІСБ}$	41	31	18	37	42	37	37
	24	14	7	28	35	28	23
$I_{гал.} / I_{ІСБ}$	946	1763	1157	1764	3575	5261	3397
	472	855	410	1128	2338	1445	630
$GDI_{гал.} / GDI_{ІСБ}$	1723	3102	2041	3058	6442	6848	5731
	902	1400	672	1692	3717	2744	2211
$FDI_{гал.} / FDI_{ІСБ}$	13	24	18	28	68	84	53
	6	10	5	15	37	25	20

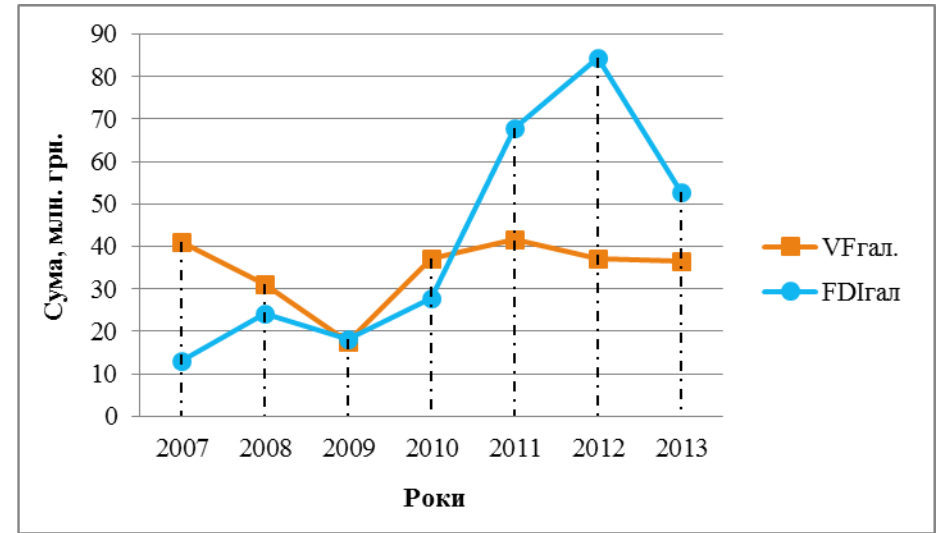
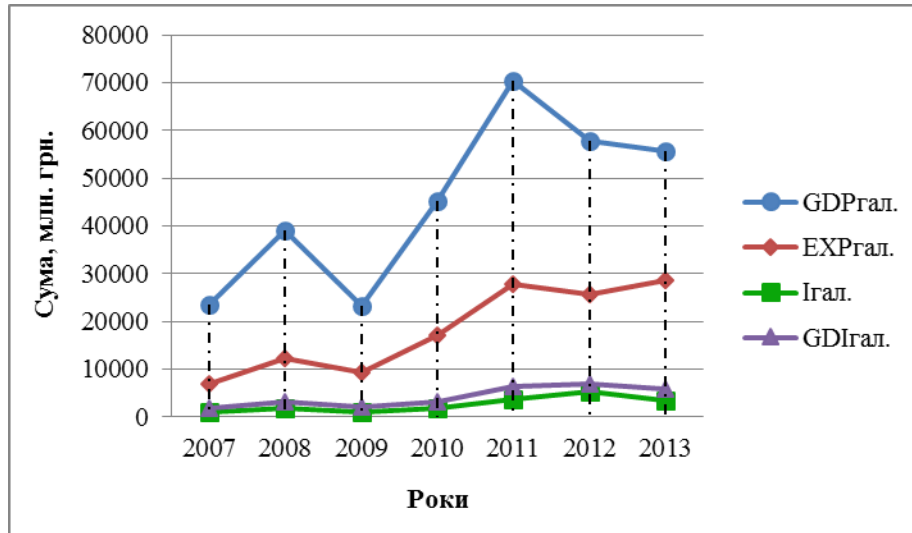
Таблиця 2. Динаміка нормалізованих значень індикаторів рівня інвестиційної та інноваційної захищеності галузі та ІСБ за 2007 – 2013 роки

Показники	Нормалізовані значення за роками						
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
$k_{i1гал.} / k_{i1ІСБ}$	0,59	0,63	0,81	0,76	0,79	0,89	1,03
	0,31	0,33	0,48	0,44	0,43	0,51	0,70
$k_{i2гал.} / k_{i2ІСБ}$	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05	0,06	0,05
	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05	0,04
$L_{isгал.} / L_{isІСБ}$	0,16	0,18	0,20	0,16	0,20	0,36	0,24
	0,13	0,14	0,11	0,17	0,23	0,19	0,09
$I_{insгал.} / I_{insІСБ}$	0,09	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03
	0,08	0,03	0,02	0,05	0,04	0,05	0,04

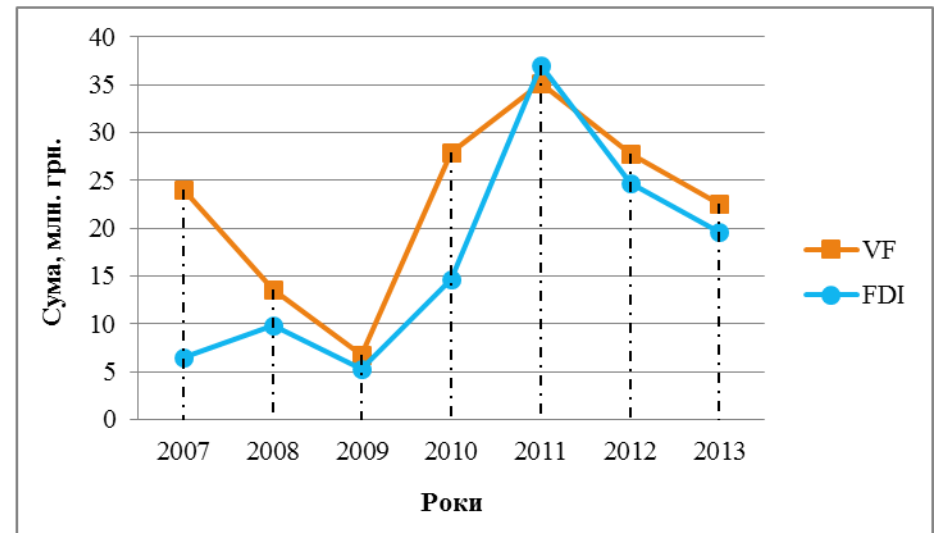
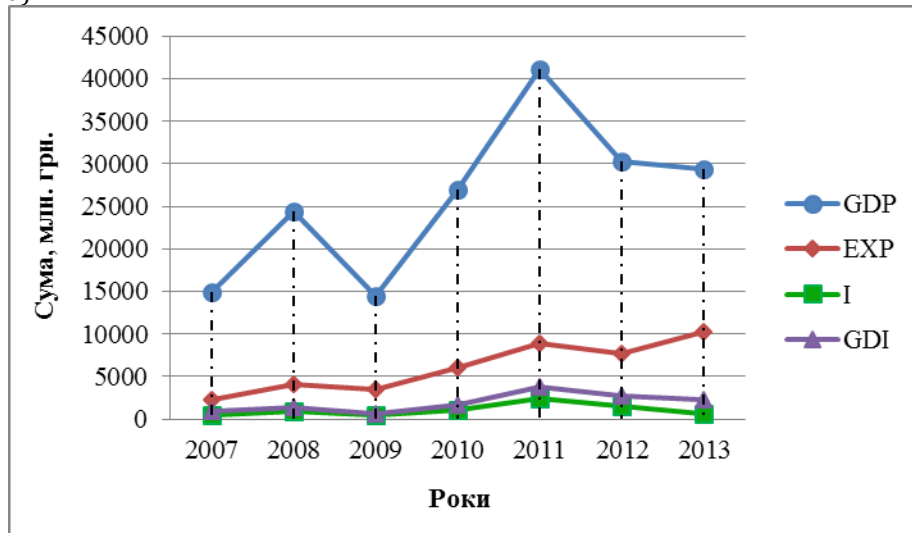
Значення показника співвідношення обсягу експорту залізорудної галузі до її валового внутрішнього продукту (k_{i1}) в 2007 році є найнижчим (k_{i1} становить 0,59), що свідчить про досить низький рівень річного експорту галузі при відносно стабільній величині її національних продажів. У 2008 році нормалізоване значення критерію змінилося в позитивний бік і склало 0,63. Це пояснюється насамперед тим, що річний обсяг ВВП галузі зріс на 66,40 %, а величина експорту – на 76,06 %. У 2009 році простежується стрімке підвищення значення показника, а саме - на 28,57 %. При цьому, значення первинних величин в зазначеному році мають тенденцію до зниження (обсяг ВВП – на 40,58 %; обсяг експорту – на 23,46 %). Значення критерію на початку 2010 року знизилось на 6,17 % і склало 0,76. Про це свідчить суттєве зростання ВВП залізорудної галузі на 95,41 % та незначне у відсотковому співвідношенні збільшення обсягу експорту, а саме на 84,07 %. Однак, починаючи з середини 2010 року, спостерігається тенденція до зростання нормалізованих значень показника k_{i1} . Так у 2011 та 2012 роках його галузеве значення становило 0,79 та 0,89 відповідно, а в 2013 році взагалі зросло на 15,73 % і склало 1,03. Це говорить передусім про високий рівень інтеграції гірничорудних підприємств України у глобальну світову економіку в поточному році.

Що стосується найбільш потужних підприємств галузі (ІСБ), а саме – ПАТ "Інгулецький ГЗК", ПАТ "Північний ГЗК" і ПАТ "Центральний ГЗК", слід сказати, що тенденція зміни нормалізованого значення їх інтегрованого показника k_{i1} є досить подібною до загальногалузевої тенденції. Винятком є розраховане значення за 2010 рік, яке навпаки знизилось, порівняно з попереднім періодом, на 8,33 % і склало 0,44.

Значення показника співвідношення прямих іноземних інвестицій до валових внутрішніх капіталовкладень (k_{i2}) в 2007, 2008 та 2009 роках є відносно однаковим і становить у середньому 0,04. Це пояснюється насамперед низькою часткою іноземних інвестицій у статутному капіталі підприємств гірничодобувної галузі України. У 2010 та 2011 роках значення критерію зосередилось на позначці 0,05, про що свідчить збільшення величини іноземних інвестицій у складі валових капіталовкладень (у 2010 році – на 55,56 %, у 2011 році – на 142,86 %). У 2012 році спостерігається найбільш високе нормалізоване значення показника, а саме 0,06. Це пов'язано зі збільшенням суми прямих іноземних інвестицій у галузь на 23,53 % та відносно однаковою величиною внутрішніх валових капіталовкладень, порівняно з попереднім періодом. Наприкінці 2013 року значення критерію знизилось до 0,05, про що свідчить зменшення величини іноземних інвестицій у галузь на 36,90 %.



а)



б)

Рис. 1. Динаміка натуральних величин первинних параметрів діяльності за 2007 – 2013 роки (а – галузь, б – ІСБ)

Щодо найбільш потужних підприємств галузі (ІСБ) слід зауважити, що тенденція зміни нормалізованого значення їх інтегрованого показника k_{iz} є подібною до загальногалузевої тенденції. Однак у 2010 році значення критерію залишається на рівні 0,04, причиною чого є рівновелике співвідношення прямих іноземних інвестицій та валових внутрішніх капіталовкладень, порівняно з 2009 роком.

Нормалізоване значення показника інвестиційної захищеності галузі (L_{is}) в 2007 році є досить низьким і становить 0,16. Отримана величина є значно меншою за встановлене нижнє порогове значення критерію (19 %, або 0,76), а це говорить передусім про низький рівень інвестиційної захищеності залізорудної галузі України та необхідність залучення реальних інвестицій. У 2008 році ситуація покращилась, проте несуттєво, – значення показника зросло до 0,18. Подібна тенденція склалася і в 2009 році, за якої нормалізоване значення критерію збільшилось на 11,11 % і становило 0,20. У 2010 році відбулося різке зниження значення показника до 0,16, що спричинено суттєвим збільшенням обсягу ВВП галузі на 95,41 % при відносно незначному поповненні величини реальних інвестицій на 52,46 %. У 2011 році навпаки спостерігається зростання значення показника L_{is} до рівня 0,20, а у 2012 році – взагалі до рівня 0,36. Хоч це і найвища нормалізована величина критерію за означений період, вона є нижчою за його встановлене порогове значення. У 2013 році знову відбувається зниження нормалізованого значення показника до рівня 0,24 за рахунок скорочення загального обсягу реальних інвестицій на 35,43 %.

Для найбільш потужних підприємств залізорудної галузі України (ІСБ) тенденція зміни нормалізованого значення їх інтегрованого показника L_{is} є досить подібною до загальногалузевої тенденції, хоч і можна виявити деякі відмінності. Так найнижче значення показника інвестиційної захищеності галузі спостерігається в 2013 році і становить 0,09, у той час, як найвище значення критерію має у 2011 році (L_{is} становить 0,23). Тенденцію зростання можна простежити з 2007 по 2008 роки, а також з 2009 по 2011 роки. Зниження показника можна спостерігати з 2008 по 2009 роки, а також з 2011 по 2013 роки.

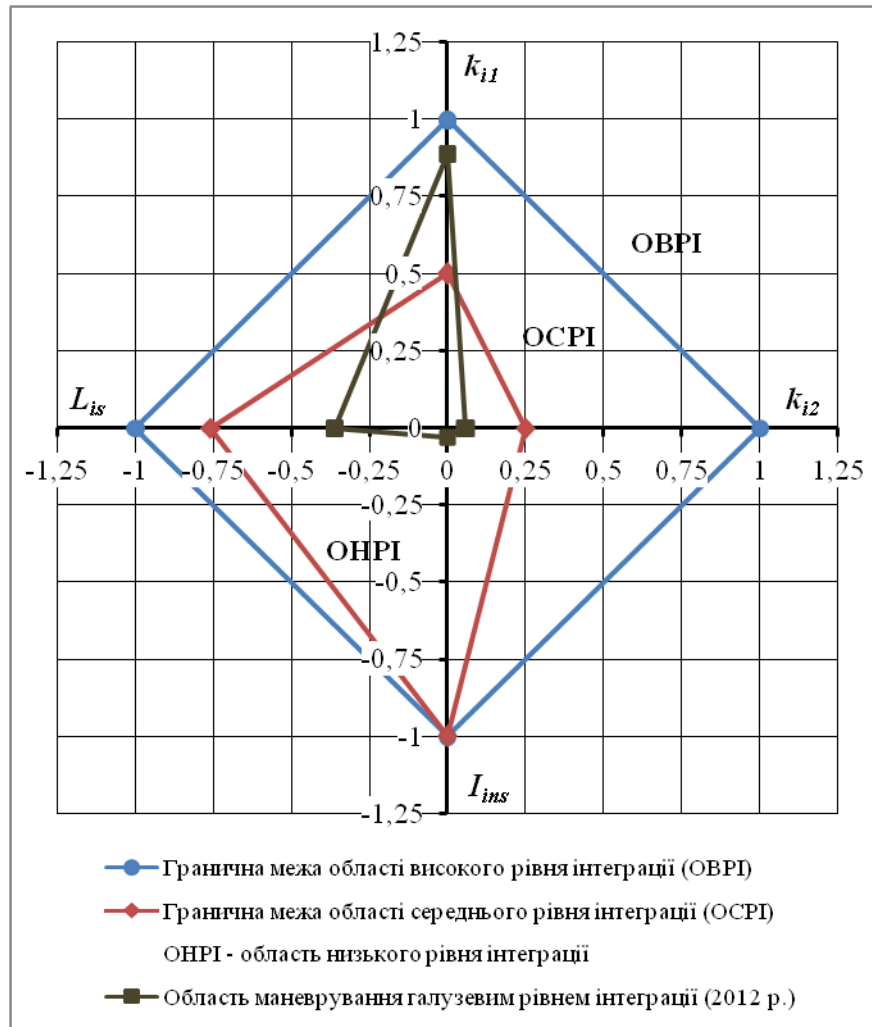
Значення показника інноваційної захищеності галузі (I_{ins}) у 2007 році являється найвищим і складає 0,09. Однак отримана величина є значно нижчою за встановлену нормативну межу (2 %, або 1), що свідчить про неспроможність гірничорудних підприємств України здійснювати активну роботу у науково-технічній сфері. Через те, що національна економіка не перебуває на етапі стабільного розвитку, а навпаки потребує значних інвестицій для прискорення науково-технічного прогресу, рівень інноваційної захищеності залізорудної галузі можна назвати досить низьким. У період з 2008 по 2010 роки значення показника I_{ins} є відносно однаковим і складає 0,04. Ця величина є нижчою за аналогічний показник 2007 року, а саме на 55,56 %. Нормалізоване значення критерію з 2011 по 2013 роки також є відносно однаковим і становить 0,03. Таким чином, спостерігається тенденція зниження рівня інноваційної захищеності залізорудної галузі України.

Щодо найбільш потужних підприємств галузі (ІСБ) слід зауважити, що тенденція зміни нормалізованого значення їх інтегрованого показника I_{ins} є подібною до загальногалузевої тенденції. Однак річні значення показника є менш статичними і відображають здебільшого хвилясту тенденцію. Так у 2008, 2009, 2011 та 2013 роках відбувається зниження значення критерію, а в 2010 та 2012 роках, навпаки, – зростання.

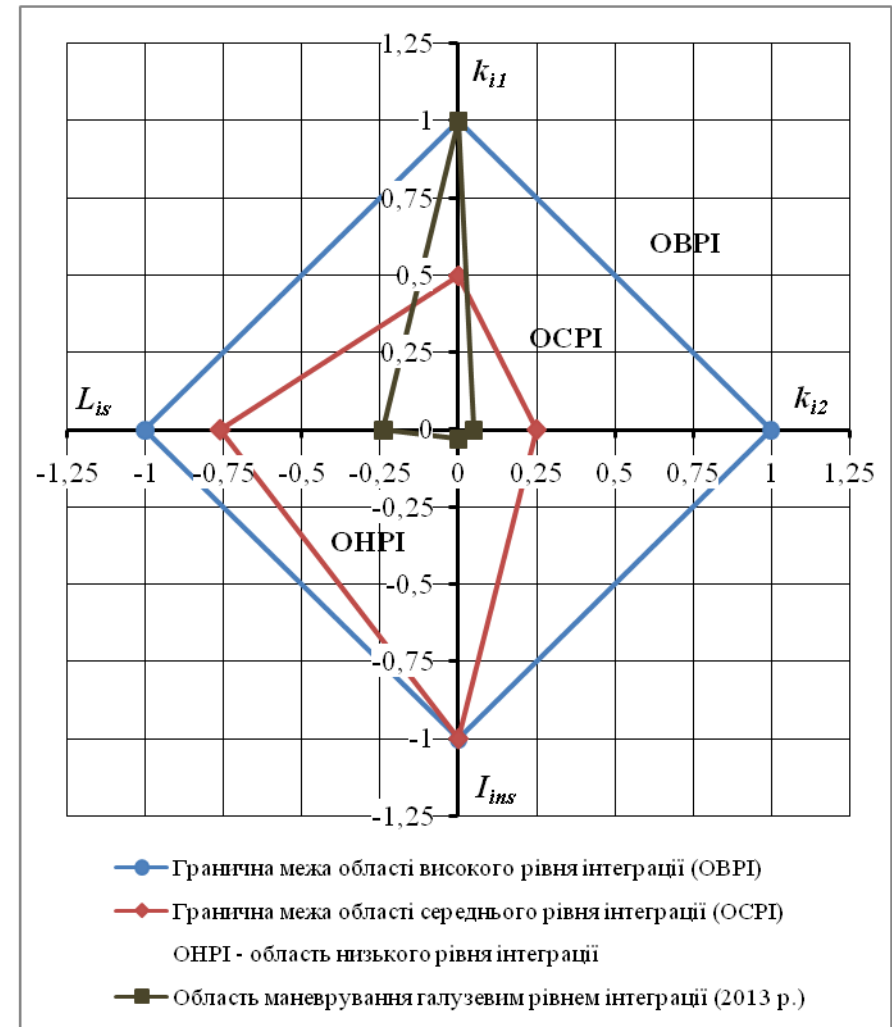
Відповідно до розрахованих нормалізованих значень досліджуваних показників та рекомендованих меж інтегрованості в глобальну економіку можна побудувати полігони граничних меж областей маневрування рівнем євроінтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі в умовах євроінтеграції з урахуванням економічної захищеності інвестицій за останні два роки (2012-2013 роки). Побудовані полігони зображено на рис. 2.

Побудувавши полігони граничних меж областей маневрування рівнем євроінтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі з урахуванням економічної захищеності інвестицій за 2012-2013 роки, можемо простежити залежність між первинними показниками діяльності та індикаторами рівня інвестиційної й інноваційної безпеки підприємств.

Оскільки залізорудна галузь України є експортноорієнтованою галуззю, детальний аналіз доцільно проводити відносно показника k_{it} (співвідношення обсягу експорту галузі до величини її валового внутрішнього продукту). З огляду на побудований полігон граничних меж областей маневрування галузевим рівнем інтеграції за 2012 рік нормалізоване значення показника k_{it} встановилося на рівні 0,89. Розташування отриманої точки на осі ординат відповідає області середнього рівня інтеграції (ОСПІ) з наближенням до граничної межі високого рівня інтеграції (ОВПІ). Таким чином, рівень інтеграції залізорудної галузі України у світову економіку суттєво залежить від двох первинних величин, а саме обсягу експорту та ВВП галузі.



а)



б)

Рис. 2. Полігони граничних меж областей маневрування рівнем євроінтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізничної галузі з урахуванням економічної захищеності інвестицій (а – 2012 рік, б – 2013 рік)

Рациональне комбінування цих показників та їх пропорцій дасть можливість спрогнозувати необхідний рівень інтеграції галузі на основі відповідного аналізу динаміки за конкретний період. Так у 2012 році, порівняно з 2011 роком, величина ВВП галузі знизилась на 18,05 %, у той час, як обсяг галузевого експорту скоротився лише на 8,45 %. За рахунок такого співвідношення відсоткове значення показника k_{I1} в 2012 році склало 44,28 %, а нормалізоване – 0,89. Беручи до уваги показники 2011 року, які мали тенденцію до зростання (обсяг ВВП – на 55,46 %; обсяг експорту – на 62,16 %), слід зауважити, що значення інтегрованого критерію k_{I1} склало 0,79 (39,64 %), що нижче за аналогічний показник 2012 року. Саме експортна орієнтованість залізорудної галузі ставить динаміку експорту у її співвідношенні з динамікою ВВП на перше місце при прогнозі бажаного рівня інтеграції. Скажімо, наприклад, що частка експорту у валовому внутрішньому продукті становить 60 %. Відповідно до верхньої межі рівнів глобалізації галузі у світове господарство ($PIIG_{cr}$), нормалізоване значення показника k_{I1} склало 1,2, яке відповідає області високого рівня інтеграції, переходячи верхню граничну межу.

Якщо звернути увагу на побудований полігон граничних меж областей маневрування галузевим рівнем інтеграції за 2013 рік, нормалізоване значення показника k_{I1} встановилося вже на рівні 1,03. Отримана величина відповідає області високого рівня інтеграції галузі у світове господарство. При цьому, в динаміці обсяг ВВП в 2013 році знизився на 3,76 %, а величина експорту, навпаки, зросла на 12,16 %, що й спричинило збільшення галузевого рівня інтеграції.

Аналогічно, з огляду на граничні межі областей маневрування рівнем інтеграції ІСБ за 2012 та 2013 роки, нормалізовані значення показника k_{I1} (або k_{I3}) встановилися на рівнях 0,51 й 0,70 відповідно. Обидві величини відповідають області середнього рівня інтеграції ІСБ у світове господарство. При цьому у 2012 році величина ВВП скоротилась на 26,42 %, а обсяг експорту – на 13,05 %, що свідчить про збільшення рівня інтеграції до 0,51 з 0,43 у 2011 році. У 2013 році величина ВВП знизилась на 3,08 %, а обсяг експорту, навпаки, зріс на 32,30 %.

Що стосується показників k_{I2} , L_{Is} та I_{ins} , то їх нормалізовані значення на побудованих полігонах граничних меж областей маневрування рівнем євроінтеграції залізорудної галузі за 2012 – 2013 роки відповідають області низького рівня інтеграції. Це говорить передусім про досить низький рівень інвестиційної та інноваційної безпеки підприємств залізорудної галузі України. Однак у цій ситуації є можливість раціонального обґрунтування необхідної величини прямих іноземних інвестицій та загального обсягу реальних інвестицій у залізорудну галузь країни. Так у 2013 році величина прямих іноземних інвестицій у галузь скоротилася на 36,90 %, у той час, як сума валових капіталовкладень – лише на 19,42 %. При цьому нормалізоване значення показника k_{I2} склало 0,05. Для того, щоб значення критерію перейшло за межу області низького рівня інтеграції (0,25), доцільно зменшити обсяг валових внутрішніх капіталовкладень у галузі відносно значення за поточний рік (у середньому до 2000 млн грн) та збільшити величину прямих іноземних інвестицій (у середньому до 100 млн грн).

Щодо показника L_{Is} , то його нормалізоване галузеве значення в 2013 році становило 0,24. При цьому, порівняно з 2012 роком, у поточному році загальний обсяг реальних інвестицій скоротився на 56,40 %, а валовий внутрішній продукт – на 3,76 %, що свідчить про зниження значення критерію з 0,36 в 2012 році до 0,24. Для того, щоб значення показника інвестиційної захищеності перейшло за межу області низького рівня інтеграції (0,76), раціонально зменшити обсяг галузевого ВВП за поточний рік (у середньому до 31000 млн грн) та збільшити загальну величину реальних інвестицій (у середньому до 6000 млн грн).

Нормалізоване значення показника інноваційної захищеності галузі I_{ins} в 2013 році склало 0,03. Проте розрахована величина є значно нижчою за встановлену нормативну межу (2 %, або 1), що свідчить про неспроможність гірничорудних підприємств України здійснювати активну дослідницьку роботу у науково-технічній сфері. Для того, щоб значення показника перейшло за межу області низького рівня інтеграції (1), доцільно збільшити величину обсягу фінансування науково-технічних робіт у залізорудній галузі відносно значення за поточний рік (у середньому до 1112 млн грн).

Висновки та перспективи подальших розвідок

З огляду на те, що залізорудна галузь добувної промисловості України є базовою галуззю національного господарства, яка передусім орієнтована на експорт, дослідження впливу вдосконалення управління інвестиційно-інноваційним розвитком підприємств на результати її діяльності доцільно проводити на підставі побудованих полігонів граничних меж областей маневрування рівнем інтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку галузі в умовах євроінтеграції з урахуванням економічної захищеності інвестицій. Побудовані полігони дають можливість простежити залежність між первинними параметрами діяльності залізорудної галузі та індикаторами її інвестиційної й інноваційної захищеності, а також раціонально обґрунтувати необхідну величину прямих іноземних інвестицій у залізорудну галузь країни, величину загального обсягу реальних інвестицій та величину обсягу фінансування науково-технічних робіт, яка необхідна для стимулювання інноваційного шляху розвитку галузі.

Аналіз результатів діяльності залізорудної галузі України за 2013 рік показав, що вона високо

інтегрована у глобальну світову економіку лише за показником співвідношення обсягу експорту до валового внутрішнього продукту. Цей факт підтверджує експортноорієнтований характер галузі, однак ставить під сумнів її рівень інвестиційної та інноваційної захищеності. Так наприкінці 2013 року величина прямих іноземних інвестицій у галузь скоротилася на 36,90 % порівняно з аналогічним показником за 2012 рік, а загальний обсяг реальних інвестицій знизився на 56,40 %. Обсяг фінансування науково-технічних робіт за рахунок усіх джерел за поточний рік особливо не змінився (37 млн грн), однак ця величина є досить низькою відносно обсягу ВВП галузі, що негативно впливає на її рівень інноваційної захищеності і відповідно на рівень євроінтеграції у глобальну світову економіку.

Таким чином удосконалення управління інвестиційно-інноваційним розвитком залізорудної галузі України з метою підвищення рівня її інтеграції у світову економіку, з огляду на проведене нами дослідження, доцільно здійснювати за наступними практичними напрямками:

а) збільшення величини прямих іноземних інвестицій, порівняно з параметром за 2013 рік, у середньому на 88,68 % (до 100 млн грн) при одночасному зниженні обсягу валових внутрішніх капіталовкладень до 2000 млн грн (на 65,10 %);

б) збільшення загальної величини реальних інвестицій, порівняно з показником поточного року, в середньому на 76,62 % (до 6000 млн грн) при одночасному зниженні обсягу галузевого ВВП до 31000 млн грн (на 44,21 %);

в) збільшення величини обсягу фінансування науково-технічних робіт у залізорудній галузі відносно значення за 2013 рік у середньому до 1112 млн грн.

Список літератури

1. Васильців, Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення [Текст] : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.
2. Васильців, Т. Г. Окреслення стратегії зміцнення економічної безпеки підприємництва з погляду системного підходу на її місце у системі безпеки держави [Текст] / Т. Г. Васильців // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журнал. – К. : НАУ, 2011. – № 4. – Т. 1. – С. 37-43.
3. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення [Текст] : монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 386 с.
4. Дацків, Р. М. Економічна безпека у глобальному вимірі [Текст] / Р. М. Дацків // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7 (37). – С. 143-153.
5. Мойсеєнко, І. П. Особливості формування економічної безпеки України в умовах кризи [Текст] / І. П. Мойсеєнко // Зб. наук. пр. Національного університету державної податкової служби України, 2011. – № 1. – С. 345-355.
6. Мойсеєнко, І. П. Стратегія економічного розвитку України в умовах кризи [Текст] / І. П. Мойсеєнко, М. І. Флейчук // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму, 2012. – № 1 (5). – Том 1. – С. 274-282.
7. Александрова, В. П. Прогнозування впливу інноваційних факторів на розвиток економіки України [Текст] / В. П. Александрова, М. І. Скрипниченко, Л. І. Федулова // Економіка та прогнозування, 2007. – № 2. – С. 9-26.
8. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України [Текст] / За редакцією С. І. Пирожкова. – К, НІПМБ, 2003. – 63 с.
9. Пілова, Д. П., Економічна безпека гірничо-збагачувальних підприємств України у вимірі глобалізації [Текст] / Д. П. Пілова, К. П. Пілова, А. Ю. Череп // Науковий вісник НГУ – 2009, № 10 – С. 90-93.
10. Кириленко, В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки [Текст] : монографія / В. І. Кириленко. – К. : КНЕУ, 2005. – 232 с. – С. 28.
11. Щекович, О. С. Методологічні підходи до оцінки та прогнозування економічної безпеки суб'єктів господарювання на галузевому, міжгалузевому та регіональному рівнях [Текст] / О. С. Щекович, М. Г. Афанасьева // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2013. – Том 14. – №1. – С. 184-193.

References

1. Vasylytsiv, T. G. (2008). *economic security of Ukraine Entrepreneurship: Strategies and mechanisms for strengthening*. Lviv: Aral.
2. Vasylytsiv, T. G. (2011). *delineation of strategies to strengthen the economic security of entrepreneurship in terms of a systematic approach to its place in the security of the State. Strategy of Ukraine (economics, sociology, law)*, 4 (1), 37-43.

-
3. Vasylytsiv, T. G., Voloshin, V. I., Boykevych, A. R., Karkavchuk, V. V. (2012). *The financial and economic security of Ukraine: Strategies and mechanisms to ensure*. Lviv : League-Press.
 4. Dacko, R. M. (2004). *Economic Security in a Global. Actual problems of economy*, 7 (37), 143-153.
 5. Moyseyenko, I. P. (2011). *Features forming Ukraine's economic security in crisis. Collection. Science. pr. National University of the State Tax Service of Ukraine*, 1, 345-355.
 6. Moyseyenko, I. P. & Fleychuk, M. I. (2012). *Strategy of Economic Development of Ukraine in a crisis. Bulletin of the International Nobel Economic Forum*, 1 (5), 274-282.
 7. Alexandrov, V. Skripnichenko, M. I., Fedulova, L. I. (2007). *Prediction innovative factors influence on the economy of Ukraine. Economics and Forecasting*, 2, 9-26.
 8. PyrozHKov, S. I. (2003). *Guidelines on the assessment of the level of economic security of Ukraine*. Kyiv : NIPMB.
 9. Pilova, D. P., Pilova, K. P., Cherep, A. Y. (2009). *Economic security of mining and processing enterprises of Ukraine in terms of globalization. Scientific Bulletin of NMU*, 10, 90-93.
 10. Kyrylenko, V. I. (2005). *Investment component of economic security*. Kyrylenko: MBK.
 11. Schekovych, O. S. & Afanasiev, M. G. (2013). *Methodological approaches to assessing and forecasting economic security entities at the regional and inter-regional levels. Economic Analysis*, 14(1), 184-193.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2014 р.

Павло Михайлович ЛІХНОВСЬКИЙ

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри аудиту, ревізії та аналізу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: pavlo.lihnovskij@gmail.com

**ФУНДАМЕНТАЛЬНИЙ АНАЛІЗ У ПРИЙНЯТТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ НА
ФОНДОВОМУ РИНКУ**

Ліхновський, П. М. Фундаментальний аналіз у прийнятті інвестиційних рішень на фондовому ринку [Текст] / Павло Михайлович Ліхновський // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 17. – № 1. – С. 215-223. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Визначення справедливої вартості будь-якого активу є творчим та досить складним завданням, вирішення якого вимагає від аналітика чіткого розуміння різноманітних економічних процесів та явищ. Тому здійснення коректного та об'єктивного аналізу потребує високого рівня професіоналізму, чіткого розуміння факторів, що впливають на результат оцінки, точного знання методик і підходів аналізу. Проведення аналізу цінних паперів необхідно з метою прийняття грамотних управлінських рішень щодо фінансових інвестицій. В умовах вітчизняної економіки визначення справедливої вартості акцій та формулювання висновку щодо їхньої інвестиційної привабливості є особливо складним завданням. Практичні проблеми, пов'язані із побудовою довгострокових макроекономічних та галузевих прогнозів; обмеженість українського фондового ринку; відносно невелика кількість угод купівлі-продажу, а також невеликий обсяг доступної достовірної фінансової інформації про емітентів та угоди суттєво ускладнюють роботу аналітика. Класичні методи оцінки ринкової вартості емітента та прогнозування коливання цін на його цінні папери базуються на двох принципово відмінних підходах – фундаментальному та технічному. Проблематика використання фундаментального аналізу для оцінки цінних паперів на фондовому ринку розкривається у працях багатьох вчених-економістів. Однак, незважаючи на значну розробленість цієї теми, питання застосування фундаментального аналізу залишаються дискусійними. Тому актуальним є дослідження використання фундаментального аналізу в умовах вітчизняного фондового ринку як інструмента підвищення ефективності прийняття інвестиційних рішень, зокрема розробки алгоритму проведення такого аналізу з позицій доходності, ризику та ліквідності.

Мета. Дослідити теоретичні засади фундаментального аналізу та порівняти підходи до його проведення для розробки алгоритму здійснення аналізу інвестиційної привабливості цінних паперів та рекомендацій щодо ухвалення інвестиційних рішень на вітчизняному фондовому ринку.

Метод (методологія). У статті застосовано методи індукції та дедукції, порівняльний аналіз, метод абстракції і формальної логіки для узагальнення поглядів вчених щодо поняття “фундаментальний аналіз” та уточнення його економічної сутності. Для розробки алгоритму проведення аналізу інвестиційної привабливості цінних паперів на основі фундаментального аналізу використано аналіз та синтез, індукцію і дедукцію, порівняння, групування та графічний метод для наочного ілюстрування.

Результати. Уточнено трактування сутності поняття “фундаментальний аналіз”, що розглядається як процес дослідження ключових факторів, які впливають на курс цінного паперу з метою встановлення справедливої вартості активу, ризиків інвестування та очікуваної доходності для прийняття раціональних управлінських рішень. З'ясовано, що ключовий принцип фундаментального аналізу базується на тому, що істинна цінність цінного паперу емітента може бути зіставлена з його фінансовими характеристиками. Встановлено, що аналіз інвестиційної привабливості цінних паперів, який заснований на принципах фундаментального аналізу, повинен володіти чітким дедуктивним спрямуванням дослідження – від глобальних оцінок через макрорівень до розгляду на макрорівні цінних паперів окремого емітента. Запропоновано алгоритм аналізу інвестиційної привабливості цінних паперів для ухвалення інвестиційних рішень на фондовому ринку.

Ключові слова: оцінка; інвестиційна привабливість; цінні папери; емітент; справедлива вартість; акція.

FUNDAMENTAL ANALYSIS IN INVESTMENT DECISIONS IN THE STOCK MARKET

Abstract

Introduction. *Determination of the fair value of any asset is creative and challenging task. Its solution requires the a clear understanding of various economic processes and phenomena from an analyst. Therefore, the implementation of correct and objective analysis requires a high level of professionalism, a clear understanding of the factors, that influence the evaluation result, knowledge of analysis techniques and approaches. The analysis of securities is necessary in order to take skilled managerial decisions as for financial investments. In terms of the domestic economy a determination of the fair value of the shares and the formulation of a conclusion as for their investment attractiveness are the difficult tasks. Practical problems are associated with the construction of long-term macroeconomic and sectoral forecasts; limitations of Ukrainian stock market; relatively small number of transactions, and small amount of available reliable financial information about the issuer and the agreements. All these things complicate the work of the analyst. Classical methods for assessing the market value of the issuer and forecasting price fluctuations on its securities are based on two fundamentally different approaches - fundamental and technical. Issues of using of fundamental analysis for the evaluation of securities on the stock market is revealed in the writings of many scientists and economists. However, despite the significant elaboration of this theme, the issue of the use of fundamental analysis remains debatable. Therefore, the current study about the fundamental analysis use in terms of Ukrainian stock market as a tool for improving the efficiency of investment decisions is actual. That is, the development of an algorithm of fundamental analysis from the position of return, risk and liquidity should be considered.*

Purpose. *To explore the theoretical principles of fundamental analysis; compare approaches to its implementation to develop an algorithm; analyze the investment attractiveness of securities and recommendations for investment decisions in the domestic stock market.*

Method (methodology). *The methods of induction and deduction, comparative analysis, the method of abstraction and formal logic to summarize the views of scientists on the concept of "fundamental analysis" and clarify its economic substance are used in the paper. The methods of synthesis and analysis, induction and deduction, comparison, grouping and graphical method for visual illustration are used to develop the algorithm for the conduction of investment attractiveness analysis of securities on the basis of fundamental analysis.*

Results. *It has been clarified the interpretation of the essence of the concept of "fundamental analysis", which is seen as a process of research of the key factors that affect equity prices to determine the fair value of the asset, investment risk and expected return for rational management decisions. It was found that a key principle of fundamental analysis is based on the fact that the true value of the issuer's securities can be matched with its financial performance. It is established that the investment attractiveness analysis of securities which is based on the principles of fundamental analysis, should have a clear deductive direction of research, that is, from global assessments through macrolevel to consideration of securities of certain issuers at the macro level. It has been proposed an algorithm for the investment attractiveness analysis of securities for investment decisions in the stock market.*

Keywords: *evaluation; investment attractiveness; securities issuer; the fair value of share.*

JEL classification: **G11, G12, G15, G17**

Вступ

Визначення справедливої вартості будь-якого активу є творчим та досить складним завданням, вирішення якого вимагає від аналітика чіткого розуміння різноманітних економічних процесів та явищ. Тому здійснення коректного та об'єктивного аналізу потребує високого рівня професіоналізму, чіткого розуміння факторів, які впливають на результат оцінки, точного знання методик і підходів аналізу.

Проведення аналізу цінних паперів необхідно з метою прийняття грамотних управлінських рішень щодо фінансових інвестицій. В умовах вітчизняної економіки визначення справедливої вартості акцій та формулювання висновку щодо їхньої інвестиційної привабливості є особливо складним завданням. Практичні проблеми, пов'язані із побудовою довгострокових макроекономічних та галузевих прогнозів; обмеженість українського фондового ринку; відносно невелика кількість угод купівлі-продажу, а також невеликий обсяг доступної достовірної фінансової інформації про емітентів та угоди суттєво

ускладнюють роботу аналітика.

Класичні методи оцінки ринкової вартості емітента та прогнозування коливання цін на його цінні папери базуються на двох принципово відмінних підходах – фундаментальному та технічному.

Фундаментальний аналіз спирається на інтерпретацію показників діяльності емітента у зовнішньому середовищі (економічна та політична ситуація, законодавство, кон'юнктура ринку та інше). Він складається з двох ключових стадій: аналіз загальної ситуації в країні, галузі або регіоні та аналіз емітента цінного паперу, його фінансового стану і результатів діяльності на ринку.

Технічний аналіз є використанням циклічних та прогнозованих моделей коливання курсів акцій для одержання прибутків від купівлі-продажу акцій. Він базується на вивченні минулих коливань ціни активу, на відміну від фундаментальних факторів майбутньої доходності емітента. Технічні аналітики вважають, що дані про минулі коливання цінного паперу та обсягів продажу є індикаторами майбутніх коливань курсу.

В дослідженні основну увагу буде зосереджено на застосуванні фундаментального аналізу як інструмента визначення інвестиційної привабливості цінного паперу з метою ухвалення рішень щодо фінансового інвестування.

Концептуальні засади аналізу цінних паперів з використанням фундаментального аналізу заклали у своїх працях С. Коттл, Р. Ф. Мюррей, Ф. Е. Блок [1], М. Томсет [2], У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі [3], Дж. Швагер [4], Х. Кім [5], Б. Грехем [15], Дж. Рітч [19]. Серед науковців, які зробили вагомий внесок у дослідження та розвиток проблем використання фундаментального аналізу для оцінки цінних паперів на фондовому ринку, варто відзначити праці П. Кларка [6], К. С. Царихіна [7], О. Сохацької [8], К. В. Криничанського [9], Е. Наймана [10], З. Боді, А. Кейна, А. Маркуса [11], А. П. Іванова [12], В. В. Твардовського, С. В. Паршикова [13], А. Дамодарана [14], У. Баффетта [16], В. Якимкіна [17] та ін.

Незважаючи на значну розробленість цієї проблематики, питання застосування фундаментального аналізу залишаються дискусійними. нині виникла необхідність дослідженні використання фундаментального аналізу в умовах вітчизняного фондового ринку як інструмента підвищення ефективності прийняття інвестиційних рішень, зокрема розробки алгоритму проведення такого аналізу з позицій доходності, ризику та ліквідності. З огляду на це тема обраного дослідження набуває особливої актуальності.

Мета та завдання статті

Метою статті є опрацювання теоретичних засад фундаментального аналізу, порівняння підходів до його проведення для розробки алгоритму здійснення аналізу інвестиційної привабливості цінних паперів та вироблення рекомендацій щодо ухвалення інвестиційних рішень на вітчизняному фондовому ринку.

Реалізація мети дослідження зумовила виявлення та розв'язання таких завдань: поглибити розуміння сутності поняття “фундаментальний аналіз” і внести уточнення в його трактування; розкрити підходи до проведення фундаментального аналізу; запропонувати удосконалений алгоритм аналізу інвестиційної привабливості цінних паперів на вітчизняному фондовому ринку, що заснований на фундаментальному аналізі.

Виклад основного матеріалу дослідження

Термін “аналіз” широко використовують практично у всіх сферах науки. В економічній літературі поняття трапляється у багатьох словосполученнях: “економічний аналіз”, “фінансовий аналіз”, “аналіз господарської діяльності”, “технічний аналіз” і “фундаментальний аналіз”.

Фундаментальний аналіз розглядається як самостійний підхід, що застосовується аналітиками та інвесторами на ринку цінних паперів у процесі ухвалення інвестиційних рішень. Завдання цієї сфери фінансових знань – аналіз окремих цінних паперів, спрямований на оцінку результатів укладання у них грошей.

Основоположниками західної теорії фундаментального аналізу прийнято вважати Б. Грехема та Д. Додда, які в 1934 році в США опублікували книгу “Аналіз цінних паперів”. У цій праці вперше було введено поняття “фундаментальний аналіз” і визначено його як інструмент для прогнозу майбутніх біржових цін на акції. При цьому предметом дослідження фундаментального аналізу, на думку дослідників, є “фінансові показники, доходи та дивіденди емітента акцій, а також стан економіки” [1, с. 21].

М. Томсетт дає визначення фундаментальному аналізу як процесу “дослідження стану економіки, галузі та фінансового стану емітента акцій з метою визначення ринкової вартості акцій емітента акцій” [2, с. 85].

Більшість економістів та аналітиків використовують термін “фундаментальний аналіз” як один із методів оцінки ринкової вартості акцій емітентів, які котируються на ринку, для того, щоб визначити майбутній потенціал їхнього зростання. Такий підхід, разом із з технічним аналізом, широко

використовують у західній практиці. Вчені-економісти У. Шарп, Г. Александер та Дж. Бейлі у своїй праці “Інвестиції” пишуть: “Фундаментальний аналіз виходить з того, що “істинна” (або внутрішня) вартість будь-якого фінансового активу рівна приведеній вартості всіх готівкових грошових потоків, які власник активу розраховує отримати в майбутньому” [3, с. 11]. Тобто йдеться про оцінку вартості акцій емітента на основі аналізу їхньої здатності приносити прибуток.

Постулатом фундаментального аналізу акцій є те, що акції успішних емітентів зростають в ціні, а вартість акцій збиткових акціонерних товариств знижується [4, с. 186]. Що більше доходів від бізнесу, співвласником якого є акціонер, то дорожче повинна коштувати частка (акції) в цьому бізнесі. І, навпаки, якщо акціонерне товариство безперервно зазнає збитків, якщо росте його заборгованість перед кредиторами, то вартість такого емітента зменшуватиметься.

Необхідною умовою ефективного застосування цього методу для оцінки вартості акцій є інформаційна відкритість та прозорість економіки загалом і емітентів зокрема [5, с. 748]. Тому правомірно зазначити, що в основі фундаментального аналізу акцій є процес збору та обробки інформації для визначення вартості акції. Сутність процесу полягає у виокремленні та оцінці кожного чинника, що впливає на попит та пропозицію на ринку акцій. При цьому оцінюють гнучкість попиту та пропозиції, стан економіки країни, виявляють зовнішні фактори, визначають попит і пропозицію на конкретний актив, наприклад, ціни на нафту, політичні події у світі, війни, девальвацію однієї валюти щодо іншої, загальний рівень цін, доступність кредиту [6, с. 73].

Особливістю фундаментального аналізу є його орієнтація на певне коло користувачів, зокрема інвесторів, які досліджують діяльність емітента з погляду визначення ризиків, доходності та ліквідності інвестицій у нього. Специфіка методів фундаментального аналізу полягає у застосуванні підходів, які використовують загалом в економічному та фінансовому аналізі емітента акцій.

Отже, фундаментальний аналіз застосовують у сфері ринку цінних паперів, а його мета – визначення ефективності інвестицій на основі оцінки ризику, доходності та ліквідності майбутніх вкладень.

Отож, виникає актуальна проблема дослідження можливостей та ефективності застосування фундаментального аналізу в умовах вітчизняного фондового ринку з метою ухвалення успішних інвестиційних рішень.

Питання фундаментального аналізу впродовж останніх років часто піднімається на сторінках монографій, навчальних посібників та публікацій, які присвячені ринку цінних паперів. Обговорення багатьох питань, висловлення власних думок у цій сфері на сторінках книг та статей у вузькому колі аналітиків, трейдерів або вчених-економістів відбувається безперервно, але часто це обговорення не має чітко визначеного предмета.

На думку К. Царіхіна: “Фундаментальний аналіз – це аналіз фундаментальних (тобто визначних, суттєвих) чинників, які впливають на курс цінних паперів” [7, с. 23]. О. Сохацька вважає, що “фундаментальний аналіз – це аналіз, що ґрунтується на фундаментальних уявленнях про взаємодію попиту й пропозиції та основних показниках внутрішньої вартості активів” [8, с. 173].

К. Криничанський дає таке трактування: “Фундаментальний аналіз – це орієнтований на прийняття інвестиційних рішень аналіз ринку цінних паперів, спрямований на прогнозування основних параметрів ринку та базується на дослідженні факторів (макро – та мікроекономічних, політичних, природних і т. п.), що впливають на динаміку ринку” [9, с. 1].

Відбуваються обговорення та дискусії щодо дефініції “фундаментальний аналіз”. Вчені та практики тлумачать можливість застосування фундаментального підходу до аналізу цінних паперів, подекуди змішуючи його з елементами технічного аналізу або недоречно їх протиставляють. Тому необхідно уточнити сутність поняття “фундаментальний аналіз”.

Під поняттям “фундаментальний аналіз” слід розуміти процес дослідження ключових факторів, які впливають на курс цінного паперу з метою встановлення справедливої вартості активу, ризиків інвестування та очікуваної доходності для прийняття раціональних управлінських рішень.

Основний об’єкт аналізу – фінансовий інструмент, цінний папір, що обертається на організованому ринку.

Мета фундаментального аналізу – визначення справедливої вартості цінного паперу та подальший моніторинг для ухвалення відповідних інвестиційних рішень. Порівнюючи одержану оцінку з поточним станом ринку, роблять висновок, наскільки переоцінений чи недооцінений цей товар [10, с. 113].

Проведене дослідження фахових джерел [1; 11-19] засвідчило, що практично всі “фундаментальні” підходи до аналізу цінних паперів є припущеннями про існування на ринку цінних паперів феномену подвійності “ціна – вартість”, протиставляючи поняттю реальності поточної ринкової ціни акції поняття її “внутрішньої (дійсної) вартості”, первісної щодо ринкової ціни.

Фундаментальний аналітик або інвестор свідомо, інтуїтивно або машинально припускає, що ціна акції чутлива до певного набору факторів (пов’язана через внутрішню вартість), які мають різну силу впливу, різний період розкриття, різну тривалість, може бути випадковою або непрогнозованою.

Попри наявність або відсутність зворотного зв’язку між акціями та емітентом, інвестора цікавить

поточна оцінка різниці між внутрішньою вартістю та ринковою ціною акції. Проте зауважимо, що доходність емітентів та ринкова ціна їх акцій певною мірою обумовлені зовнішніми факторами, і насамперед загальним станом економіки та фондового ринку.

Джерелом очікуваної доходності звичайних акцій є зростання курсу акцій, а не дивідендні виплати. Реальним стимулом інвестування є різниця цін у момент купівлі та продажу акцій. Оскільки надійний прогноз довгострокового майбутнього цін на акції неможливий, важливо не переплатити під час їх купівлі. Низька ціна купівлі повинна бути головним фактором безпеки інвестиційних вкладень.

Прогноз майбутнього руху цін звичайних акцій починають з аналізу минулих коливань показників їх цін та доходності. При тлумаченні минулої динаміки цін та доходності варто уникати спокуси механічно екстраполювати їх на майбутнє. Потрібно також врахувати вплив наявних і майбутніх змін, тобто сили соціальних, політичних та економічних перетворень, які здатні вплинути на рівень та мінливість доходності звичайних акцій.

Навіть стратегічний інвестор навряд чи може ігнорувати динаміку цін акцій та керуватися тим, що довгострокове зростання може покрити будь-які витрати. Звідси можна зробити два важливі висновки:

1. Визначаючи інвестиційні можливості конкретних цінних паперів, вкрай важливо оцінити рівень цін фондового ринку.

2. Проста екстраполяція даних за минулі періоди не дозволяє передбачати амплітуду та характер майбутніх змін цін на фондових ринках.

Останнім етапом оцінки акцій є вибір рівня капіталізації доходів або дивідендів. Загалом термін “рівень капіталізації” означає фактор, який використовують для визначення поточної вартості, прогнозованих нормальних доходів (мультиплікатор), або прогнозованого потоку дивідендів (ставка дисконтування). Зрештою, інвестори думають про дохід, який вони одержать після купівлі і продажу акцій. Тому велика частина інвестиційних досліджень мають на меті аналіз і оцінку окремих цінних паперів.

Західні дослідники виділяють два основоположних підходи у проведенні фундаментального аналізу [19, с. 252]. Традиційний аналіз стандартно передбачає підхід “зверху – вниз”, починаючи із загальноекономічного аналізу, потім переходить до аналізу стану галузі, і на кінець – до фундаментального аналізу стану емітента акцій. Існує й інший підхід, за якого інвестор здійснює аналіз “знизу – вгору”, розпочинає з мікрорівня, переходить до аналізу галузі та завершує економічною ситуацією країни та світової економіки [3, с. 814]. Обидва підходи є можливими і не суперечать один одному.

Існують три загальні концепції або підходи до аналізу й оцінки звичайних акцій.

Перший і найстаріший підхід полягає в оцінюванні майбутньої ринкової ефективності. Точніше, це не оцінювальний підхід, оскільки тут не здійснюється оцінка акцій поза ринком. Тому ми називаємо цей підхід передбаченням. Другий і третій підходи є оцінкою внутрішньої та відносної вартості.

У разі реалізації концепції передбачення інвестор отримує довгий перелік акцій, які “переграють” ринок наступних 6 – 12 місяців. Цей підхід базується на припущенні, що поточна ринкова ціна цілком адекватно віддзеркалює нинішню ситуацію для акцій, разом із загальною думкою (консенсусом) про їхнє майбутнє. Проте, ймовірно, що ціна через рік буде іншою, ніж сьогодні, або буде цілком адекватно показувати загальні умови та очікування для такого випуску акцій. Такий прогноз цін є досить ризикованим і є опосередкованим щодо професійного аналізу.

Аналітик цінних паперів повинен передбачати нову ситуацію і за допомогою детального дослідження позицій та перспектив емітента акцій у майбутньому повинен оцінити: позитивно чи негативно позначиться ця ситуація на ціні акцій. Таке тлумачення функцій аналізу передбачає, що проникливість і майстерність аналітика в справі аналізу публічно доступної інформації дозволяють точніше спрогнозувати майбутнє емітента акцій, ніж це можна зробити на основі поточної ринкової ціни. За такого підходу аналітик не прагне точно оцінити, скільки коштує акція насправді.

Використовуючи другий підхід, що різко контрастує із першим, аналітик намагається оцінювати акції незалежно від їх ринкової ціни. Оцінка внутрішньої вартості – це спроба визначити, скільки акції коштують насправді, тобто ту ціну, за якою вони продавалися б, якби нормальний ринок зміг їх правильно оцінити.

У незалежності цінності акцій багато назв, з яких найчастіше використовують категорію “внутрішня вартість”. Застосовують і наступні назви: “нормальна вартість”, “інвестиційна вартість”, “розумна вартість”, “справедлива вартість” та “оцінна вартість” [1, с. 50].

Третій підхід спрямований не на внутрішню, а на відносну вартість. За такого підходу аналітики не приймають ідею повної незалежності внутрішньої вартості від поточного рівня цін на акції, а натомість прагнуть визначити відносну вартість акції в межах терміну ринкового рівня цін, які існують. Наприклад, можна задати рівень капіталізації для конкретного випуску щодо рівня капіталізації доходів або дивідендів будь-якої обраної групи акцій, наприклад, український фондовий індекс ПФТС відносно поточного рівня капіталізації для групи галузевих акцій або порівняної групи акцій зростання, до яких

можна зарахувати оцінені акції.

Обираючи та обробляючи матеріали, потрібно враховувати не тільки їх значення і надійність, але й доступність та вигідність. Проте часто буває і так, що доводиться задовольнятися недостатньою інформацією, оскільки на отримання додаткової інформації доведеться витратити надмірні, не виправдані проблемою зусилля. Так буває із деякими аспектами повного аналізу емітента акцій, коли йдеться про короткострокові та нестійкі фактори (наприклад, переваги географічного розташування або сприятливі умови праці).

Фундаментальний аналіз розпочинається не з емітента акцій, а з середовища, в якому відбувається його діяльність. Під час прогнозування біржових курсів у такому середовищі виникає низка невизначеностей та проблем. Фундаментальний аналіз дозволяє подолати їх за допомогою використання системного підходу. Він охоплює три взаємопов'язаних сфери. Порядок проведення фундаментального аналізу акцій показані на рис. 1.



Рис. 1. Структура фундаментального аналізу [18, с. 234]

Загальноекономічний або макроекономічний аналіз, який має глобальний аспект, варто розпочинати з аналізу міжнародних факторів, які впливатимуть на діяльність фірми. Далі наведено характеристики ключових показників, які застосовують для оцінки економіки загалом [11, с. 570]. Тому аналіз перспектив розвитку підприємства-емітента за схемою “від загального до конкретного” повинен розпочатись із стану світової економіки. При цьому варто розглянути оцінки міжнародних фінансових організацій щодо перспектив розвитку національних економік, здійснити порівняльну оцінку ключових показників: ВВП країн, динаміку фондового ринку, рівня процентних ставок, грошово-кредитної політики провідних країн світу, обсягів світової торгівлі, коливання валютних курсів, свопів на кредитний дефолт.

Наступним етапом є аналіз основних економічних показників. Серед ключових макроекономічних індикаторів слід виділити: ВВП, індекс обсягів промислового виробництва, індекс обсягів продукції сільського господарства, індекс споживчих цін (індекс інфляції), індекс цін виробників промислової продукції, рівень безробіття, дефіцит (профіцит) Державного бюджету у відсотках до ВВП, облікова ставка національного банку, доходи та витрати населення, платіжний баланс країни.

Переходячи від аналізу макроекономічних факторів до галузевого аналізу, інвестор повинен виявити найперспективніші галузі, здатні ефективно функціонувати в умовах макроекономічного середовища.

Основне завдання галузевого аналізу – визначення ступеня інвестиційної привабливості галузей, продукція яких має конкурентні переваги і здатна в майбутньому завойовувати ринкову нішу або на той час користуватиметься підвищеним попитом, що забезпечить стратегічному інвесторові майбутні грошові надходження. Галузевий аналіз важливий також для оцінки конкурентоздатності середовища, в котрому працює емітент.

Основними напрямками аналізу галузових факторів є:

- конкуренція;
- поточна циклічність;
- етап життєвого циклу;
- стан галузі.

На першому етапі інвесторові необхідно вивчити ринкові властивості продуктів та послуг, які пропонує досліджувана галузь, а також виявити інші галузі економіки, котрі виробляють аналогічні або взаємозамінні види продукції. Під час проведення галузевого аналізу також необхідно дослідити такі галузеві фактори, як: життєвий цикл продукту, характерний для певної галузі, умови конкуренції, тривалість виробничого циклу, виробничий потенціал виробників та платоспроможність покупців, заплановані капітальні інвестиції в галузі. Оцінюють також рівень державного регулювання галузі та інше.

Вчений-економіст М. Портер, який є визнаним фахівцем з питань галузевого аналізу, вважає ключовою проблему взаємозв'язку між структурою галузі, конкурентною стратегією та прибутковістю. Він виокремлює такі п'ять факторів конкуренції в галузі:

1. Загроза появи в галузі нових конкурентів.
2. Конкуренція серед конкурентів, які вже існують.
3. Ціновий тиск з боку товарів-замінників.
4. Ринковий тиск з боку постачальників.
5. Ринковий тиск з боку покупців [11, с. 599].

Питання про роль галузевих досліджень у прийнятті інвестиційних рішень є дискусійним. Однак підхід до інвестування в звичайні акції полягає в тому, що спочатку обирають найперспективнішу галузь або галузі, а потім відбирають акції недооцінених емітентів.

Але навіть якщо перспективи галузі виглядають досить привабливими, це ще не аргумент, що варто неодмінно купувати такі акції. Добре відомі приклади емітентів, які роками рухалися в напрямі, зворотному до загальногалузевого руху. Тому не варто переоцінювати роль галузевих тенденцій при виборі конкретних акцій. Навіть якщо у галузі загалом чудові перспективи на майбутнє, не всім галузевим емітентам гарантовано процвітання. Так само, як у застійних галузях не всі підприємства приречені на занепад [1, с. 132].

Центральним моментом галузевого аналізу є порівняння галузей. Це означає, що галузеву ефективність потрібно оцінювати порівняно з іншими галузями. Подібні галузеві дослідження дозволяють краще зрозуміти фактори, які впливають на галузі, краще оцінити їхню ефективність, що, насамперед, дозволяє точніше передбачати майбутнє.

Проте різноманітні нефінансові фактори легко можуть відвернути аналітика від вивчення вимірних показників, таких, як обсяг продажів та різних факторів забезпечення прибутку. Набагато важливіше те, як керівництво підприємства намагається це вирішити. Навряд чи аналітикові коли-небудь стануть відомі подробиці того, як ухвалюють важливі рішення, але він може багато що зрозуміти, уважно спостерігаючи за тим, як підприємство вибудовує стосунки зі своїми працівниками, клієнтами, громадськими й державними організаціями, із засобами інформації, аналітиками й акціонерами. Відсутність інтуїції, гнучкості та зневага до оточення, в якому працює емітент, є майже гарантованими ознаками помилковості мотивів. Якщо цим керуються провідні менеджери, то в майбутньому проблем не уникнути.

Фондовий ринок схильний двічі враховувати фактор ефективного менеджменту емітента цінних паперів. Ціна акцій відображає високі доходи, які є результатом кваліфікованого управління. Саме тому динаміка прибутку є ключовим фактором аналізу та оцінки звичайних акцій. Зростання прибутку свідчить про хороші перспективи, і його варто враховувати. Відображення на графіку обсягів продажів, прибутку та інших фінансових показників емітента або галузі доповнюють розрахунком показників абсолютної і відносної динаміки, побудовою трендів.

Базуючись на підході фундаментального аналізу "зверху-вниз" та з додаванням певних підпунктів до методики пропонуємо новий удосконалений алгоритм аналізу інвестиційної привабливості цінних паперів для ухвалення інвестиційних рішень на фондовому ринку (рис. 2).

Висновки та перспективи подальших розвідок

У результаті дослідження уточнено трактування сутності поняття "фундаментальний аналіз", що розглядається як процес вивчення ключових факторів, які впливають на курс цінного паперу з метою встановлення справедливої вартості активу, ризиків інвестування та очікуваної доходності для прийняття раціональних управлінських рішень. З'ясовано, що ключовий принцип фундаментального аналізу базується на тому, що істинна цінність цінного паперу емітента може бути зіставлена з його фінансовими характеристиками. Будь-яке відхилення від цієї істинної цінності стає сигналом, що акції такого емітента переоцінені або недооцінені. Визначено, що аналіз інвестиційної привабливості цінних паперів, який заснований на принципах фундаментального аналізу, повинен володіти чітким дедуктивним спрямуванням дослідження – від глобальних оцінок через макрорівень до розгляду на макрорівні цінних паперів окремого емітента. Загалом його структура охоплює три взаємопов'язаних сфери: загальноекономічний аналіз, який має глобальний аспект; галузевий аналіз; аналіз стану та діяльності окремого емітента.

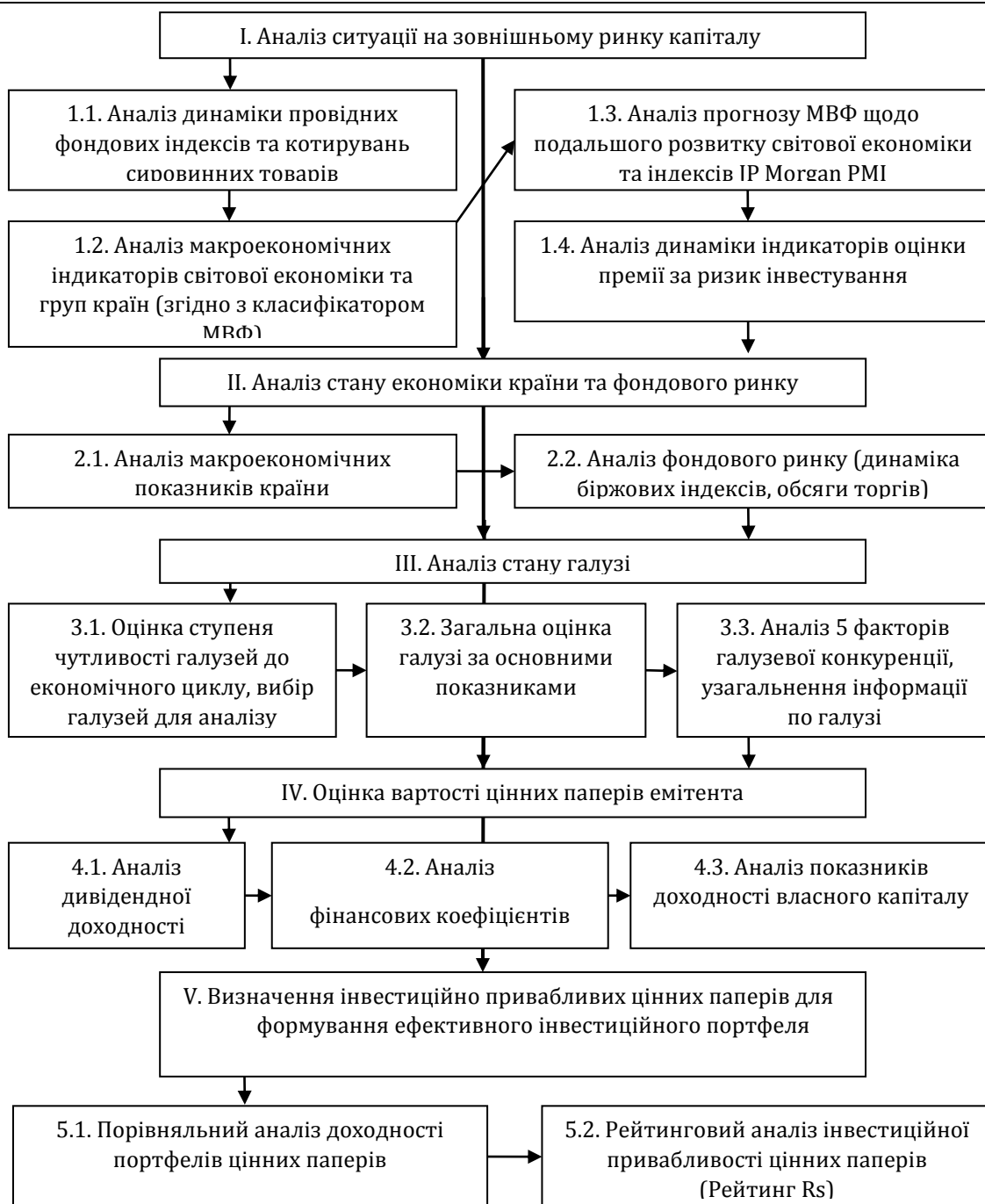


Рис. 2. Етапи аналізу інвестиційної привабливості цінних паперів

Перспективним напрямком подальших розвідок є проведення аналізу згідно з наведеним алгоритмом на прикладі максимально можливої кількості цінних паперів емітентів різних галузей вітчизняної економіки, що обертаються на організованому фондовому ринку.

Список літератури

1. Коттл, С. "Анализ ценных бумаг" Грэма и Додда [Текст] / Коттл С., Мюррей Р. Ф., Блок Ф. Е. [пер. с англ. Б. Пинскер] – М. : ЗАО "Олимп – Бизнес", 2000. – 704 с. :ил.
2. Thomsett, M. C. *Mastering Fundamental Analysis: How to Spot Trends and Pick Winning Stocks Like the Pros.* [Текст] / – Dearborn Financial Publishing, Inc., 1998. p. 256.
3. Шарп, У. *Инвестиции* [Текст] / Шарп У. Александер Г., Бейли Дж. ; Пер. с англ. - М. : ИНФРА-М, 2001. – 1028 с.
4. Schwager, J. D. *A Study Guide for Fundamental Analysis* [Текст] / Schwager Jack D., Turner Steven C. 1st ed. - John Wiley & Sons, 1996. – p. 208.
5. Kim, H. *Fundamental Analysis Worldwide: Investing and Managing Money in International Capital Markets* [Текст] / H. Kim. - John Wiley & Sons, 1996. – p. 375.

6. Clark, P. *Exchange Rates and Economic Fundamentals: A Framework for Analysis [Текст]* / P. Clark, T. Bayoumi, L. Bartolini, S. Symansky. – International Monetary Fund, 1994. – р. 31.
7. Царихин, К. С. *Фондовый рынок и мир [Текст]* / К. С. Царихин – М. :ЭКСМО, 2008. – 896 с.
8. Сохацька, О. *Біржова справа [Текст]* : підручник / О. М. Сохацька. – 2-ге вид. змін. й доп. – Тернопіль: Карт-бланш, 2008. – 632 с.
9. Криничанський, К. В. Типология фундаментальных факторов как основа фундаментального анализа рынка ценных бумаг [Электронный ресурс] / К. В. Криничанський -. – Режим доступа: http://www.mirkin.ru/_docs/article02-008.pdf.
10. Найман, Э. Л. *Треjder-Инвестор [Текст]*/ Э. Л. Найман – Киев: ВИРА-Р, 2000. – 640 с.
11. Боди, З. *Принципы инвестиций [Текст]*/ Зви Боди, Алекс Кейн, Алан Маркус; 4-е издание. : Пер с англ. – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2008. – 984 с. : ил.
12. Иванов, А. П. *Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг [Текст]* / – 2-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация “Дашков и Ко”, 2006. – 448 с.
13. Твардовский, В. В. *Секреты биржевой торговли: Торговля акциями на фондовых биржах [Текст]* / В. В. Твардовский, С. В. Паршиков – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 551 с.
14. Дамодаран, А. *Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов [Текст]* / Асват Дамодаран. [Пер. с англ.] – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
15. Грэхем, Б. *Разумный инвестор [Текст]* / Бенжамин Грэхем, Д. Цвейх Пер. с англ. – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2009. – 672 с. : ил.
16. Баффетт, У. *Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями [Текст]* / Уоррен Баффетт; сост., авт. предисл. Лоренс Каннингем; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 268 с.
17. Якимкин, В. *Фундаментальный анализ [Текст]* / Василий Якимкин. – М. : Изд-во Омега-Л, 2008. – 640 с. : ил., табл.
18. *Рынок ценных бумаг и биржевое дело [Текст]: учебник для вузов / Под. ред. проф. О. И. Дегтяревой, проф. Н. М. Коршунова, проф. Е. Ф. Жукова. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2004. – 501 с.*
19. Ritchie, J. C. *Fundamental Analysis: A Back to the Basics Investment Guide to Selecting Quality Stocks [Текст]* / John C. Ritchie, Jr. – Rev. ed. Irwin Professional Pub., 1996, 394 p.

References

1. Kottl, S., Miurrei, R. F., Blok, F. E. (2000). *Analysis of Securities*. Moscow: Olymp-Biznes.
2. Thomsett, M. C. (1998). *Mastering Fundamental Analysis: How to Spot Trends and Pick Winning Stocks Like the Pros*. Chicago: Dearborn Financial Publishing, Inc.
3. Sharp, W., Aleksander H., Beily, J. (2001). *Investytsyy*. Moscow: INFRA-M.
4. Schwager, J. D. (1996). *A Study Guide for Fundamental Analysis (1st ed.)*. Hoboken: John Wiley & Sons.
5. Kim, H. (1996). *Fundamental analysis worldwide : investing and managing money in international capital markets*. New York: John Wiley & Sons.
6. Clark, P., Bayoumi, T., Bartolini, L., Symansky, S. (1994). *Exchange Rates and Economic Fundamentals: A Framework for Analysis*. International Monetary Fund.
7. Tsarikhin, K. S. (2008). *Fondovyi rynek i mir*. Moscow: EKSMO.
8. Sohatska, O. (2008). *Birzhova sprava (2nd ed.)*. Ternopil: Kart-Blansh.
9. Krunuchanskyi, K. V. *Tupologuya fundamenyalnukh faktorov kak osnova fundamentalnogo analuza runka tsennukh bumag*. Retrieved October 07, 2014, from http://www.mirkin.ru/_docs/article02-008.pdf.
10. Naiman, E. L. (2000). *Treider-Investor*. Kyiv: VYRA-R.
11. Body, Z., Keyn, A. & Markus A. (2008). *Printsupu investutsii (4th ed.)*. Moscow: “Viliams”.
12. Ivanov, A. P. (2006). *Finansovye investutsuu na runke tsennukh bumag (2nd ed.)*. Moscow: “Dashkov i K”.
13. Tvardovsyi, V. V. (2006). *Sekretu birgevoi trgovli: trgovlia aktsiyamu na fondovukh burzhah (3rd ed.)*. Moscow: Alpina Biznes Buks.
14. Damodaran, A. (2004). *Investutsuonnaya otsenka. Instrumentu i tekhnika otsenku liubukh aktyvov*. Moscow: Alpina Biznes Buks.
15. Grekhem, B., Tsveikh, D. (2009). *Razumnyi investor*. Moscow: “Viliams”.
16. Baffett, U. (2005). *Esse ob investutsuyakh, korporativnukh finansakh i upravlenii kompanyyamu*. Moscow: Alpina Biznes Buks.
17. Yakimkin, V. (2008). *Fundamentalnyi analiz*. Moscow: Omega-L.
18. Degtyareva, O. I., Korshunovs, N. M., & Zhukova, E. F. (Eds.). (2004). *Rynok tsennukh bumag i birzhevoe delo*. Moscow: YUNITA-DANA.
19. Ritchie, J. C. (1996). *Fundamental Analysis: A Back to the Basics Investment Guide to Selecting Quality Stocks (Rev. ed.)*. Irwin Professional Pub.

Стаття надійшла до редакції 09.11.2014 р.

РЕЦЕНЗІЇ

Олена Анатоліївна ЗОРІНА

доктор економічних наук, професор,
Національна академія статистики, обліку та аудиту

РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ

**«ІНФОРМАЦІЙНИЙ КОМПЛЕКС ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ ТА ЗВІТНІСТЬ В УКРАЇНІ»
КАНДИДАТА ЕКОНОМІЧНИХ НАУК, ГОЛОВНОГО БУХГАЛТЕРА ТОВ «НЬЮ-ПАРІС»
БЕЗВЕРХОГО К. В. ТА КАНДИДАТА ЕКОНОМІЧНИХ НАУК, ДОЦЕНТА, ДОЦЕНТА
КАФЕДРИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ХДУХТ БОЧУЛІ Т. В.**

Сучасний етап розвитку облікової науки демонструє багатовекторність пропозицій кращими представниками вченої спільноти, які опікуються питанням розвитку системи бухгалтерського обліку. Ключовою зміною, яка стала основою перетворень в облікових процесах, є широка технологізація, інформатизація та інтелектуалізація суспільно-економічних процесів. Суттєво змінилися форма бухгалтерського обліку, організація складання, передачі та зберігання обліково-звітної інформації.

Останнім часом наукові публікації орієнтовані на виклад нової концепції бухгалтерського обліку, в межах якої будуть найкраще реалізовані ідеї сучасності та узгоджені непрості умови ведення бізнесу на всіх рівнях. Ера інформації перейшла в новий якісний стан – еру споживача. Інформація сьогодні не має жодної корисності, якщо немає замовника на неї. Фінансова звітність втрачає свою ефективність, коли поширюється ідея альтернативних інформаційно-звітних джерел. Вибагливість сучасного суспільства зумовила перетворення всіх інформаційних процесів, і в цих умовах виграти може тільки той бізнес, який вчасно адаптувався до нових вимог.

Актуальність теми обліково-звітної забезпечення пояснюється зміною не лише самої облікової ідеології, а запровадженням у вітчизняній практиці міжнародних стандартів фінансової звітності як об'єктивної потреби наслідувати провідний зарубіжний досвід і неспроможності й надалі ігнорувати невідповідність порядку складання фінансової звітності реальним потребам інституцій всіх видів та рівнів.

Монографія Безверхого К. В. та Бочулі Т. В. є цікавою, закінченою, оригінальною науковою працею, у якій розкрито думку стосовно нового етапу розвитку системи бухгалтерського обліку в Україні, її адаптації та відповідності міжнародним стандартам фінансової звітності, що сьогодні є еталоном правил складання підсумкової обліково-звітної інформації та організації інформаційного комплексу облікової системи як потужної інформаційно-комунікаційної платформи бізнесу на мікро- та макрорівнях. Матеріал викладено логічно, стисло та зрозуміло. Привертає до себе увагу цінність внесених авторами пропозицій, які покликані оптимізувати чинну облікову систему, розвинути її функціональні можливості, орієнтувати на вимоги науки та практики.

Проблема, узята до розгляду в монографії, привертає увагу багатьох дослідників як в Україні, так і в усьому світі. У праці питання ідей нових концепцій, теорій, видів бухгалтерського обліку розглянуто з точки зору впливу нових видів обліку на організацію інформаційної системи суб'єкта господарювання. Висловлена й власна позиція стосовно кардинальних перетворень у системі бухгалтерського обліку. Окремо наведено поняття предмета, який за останній час набув нового значення та викладений у різних інтерпретаціях. Автори пов'язують предмет бухгалтерського обліку з інформацією, аргументуючи свою думку тим, що саме вона є джерелом, об'єктом та засобом складання фінансової звітності, адже предмет бухгалтерського обліку під впливом змін трактується сьогодні в усіх аспектах, які охоплюють передусім нематеріальні критерії.

Беззаперечний інтерес до результатів викладеного в монографії дослідження обумовлений їх новачією, актуальністю, адаптованістю під теорію й практику сучасного обліку,

відповідністю реальним потребам сучасності в новому баченні традиційних процесів і явищ. Авторам вдалося сформулювати нове знання, в якому узагальнено найкращі ідеї провідних учених сучасності, актуалізовано міркування стосовно фінансової звітності, розвинуто бачення нового ракурсу обліково-інформаційного забезпечення.

Монографія складається зі вступу, трьох логічно пов'язаних розділів, у яких внесено пропозиції та рекомендації щодо удосконалення чинної теорії та практики облікового процесу і складання фінансової звітності, змінено уявлення про облікову систему шляхом надання їй рис інформаційного комплексу, викладено сучасне бачення організації обліково-звітного забезпечення та критично оцінено реалії складання фінансової звітності під впливом законодавчих та методологічних змін, висновків за кожним розділом і монографією загалом та списку використаних джерел.

У першому розділі монографії «Базис інтеграційних процесів у еволюції облікової інформації» авторами розкрито основні погляди та підходи до організації системи бухгалтерського обліку, через демонстрацію динамічних змін у видах бухгалтерського обліку, розвиток яких пояснено об'єктивною потребою його реорганізації та адаптації до інтересів різних інституцій. Запропоновано складання загальної та орієнтовано-цільової звітності. Орієнтовано-цільова звітність призначена для вузького кола користувачів, які чинять керівний вплив на діяльність суб'єкта господарювання і потребують не стандартних узагальнених даних, а повної обізнаності щодо стану справ, перспектив розвитку та ймовірних обмежень діяльності. Наведено характеристики принципів бухгалтерського обліку, які розкривають передусім його інформаційну функцію. Облікова система характеризується як інтегроване утворення з потужним функціоналом, здатним обслуговувати всі інформаційно-комунікаційні процеси на мікро- та макрорівнях. Запропоновано класифікацію облікових систем залежно від основних ієрархічних одиниць (тип-клас-сімейство-вид). Облікова система подана як інформаційний комплекс, що налагоджений як комунікаційно-координаційне формування, багатовимірна структура, призначений для обслуговування всіх інформаційних процесів, сформованих під нове бачення облікового процесу. У релевантній обліковій інформації виокремлено поняття інформаційного потенціалу як такого, що має додаткову корисність для управлінських рішень та процесів. Розвинуто попередні дослідження щодо технологічної платформи облікової системи. Наведено структурну схему інформаційного постачання, порядок формування бази даних і схематичну структуру стандартної облікової програми з конкретизацією інформаційних зв'язків. Загалом матеріал першого розділу монографії дозволяє ознайомитися з іншим баченням стосовно формування обліково-звітного забезпечення як сукупності взаємопов'язаних техніко-технологічних, організаційних і управлінських структур у їх інформаційному вираженні, адаптованого для розробки (вибору) управлінської стратегії та її ефективної реалізації.

У другому розділі «Теоретико-методичні засади формування фінансової звітності в Україні» монографії основна увага звертається на питання удосконалення підготовки та подання фінансової звітності вітчизняними суб'єктами господарювання, що повинні сьогодні пристосовуватися до мінливості нормативно-правового регулювання. Новацією часу, яка сколихнула чинний устрій бухгалтерського обліку, стало довгоочікуване ухвалення першого національного положення бухгалтерського обліку, що орієнтоване на провідний зарубіжний досвід у частині застосування міжнародних стандартів фінансової звітності. Обґрунтовано доведена деяка невідповідність чинної практики складання фінансової звітності за першим національним стандартом вимогам міжнародних стандартів для всіх підприємств - від малих до великих. Наведено міркування стосовно окремих положень національного стандарту та оцінено їх суттєвість для вітчизняної практики. Запропоновано власне бачення розробки питання щодо розкриття у фінансовій звітності важливого показника фінансово-господарської діяльності - чистого прибутку (збитку) українських підприємств. Розроблено алгоритм відображення його розрахунку, в основі якого лежать показники фінансової звітності. Опрацьовано Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності українськими підприємствами, застосування яких є потребою роботи облікових служб з підготовки фінансової звітності та її пропозиції до розгляду широкому загалу користувачів. Результати дослідження поглиблено усебічним аналізом методичних рекомендацій не тільки з точки зору їх загальних аспектів, а насамперед пристосованості до реальної практики,

наявності виявів асиметричності та суперечностей при запровадженні у процес складання звітної інформації.

Третій розділ «Сучасні зміни фінансової звітності в Україні» орієнтує увагу на розгляд відмінних положень бухгалтерського обліку у національних та міжнародних стандартах. Останні є визначальною передумовою всеосяжної модифікації результату роботи облікової системи (фінансової звітності) щодо виняткових об'єктів бухгалтерського обліку. З орієнтацією на практику розроблено адаптивний алгоритм трансформації фінансової звітності, складеної за національними стандартами, до вимог МСФЗ. Це стало основою для запровадження методики поетапної трансформації звітної інформації у формат МСФЗ як потреби часу, в якому зовнішні та внутрішні користувачі висувають вищі вимоги до фінансової звітності українських підприємств. Детально опрацьоване питання щодо становлення такого виду фінансової звітності, як консолідована, та її ролі у динаміці бізнесу і фінансовому ринку, що у сукупності дало розвиток інституту консолідованої фінансової звітності. Продовжено дослідження національних стандартів бухгалтерського обліку в частині аспектів консолідованої фінансової звітності. Внесено пропозиції стосовно алгоритму складання консолідованої фінансової звітності українськими підприємствами, що викликано об'єктивною потребою забезпечити сучасні запити практики якісно новою базою для провадження діяльності та всебічної підтримки належного інформаційного забезпечення всіх зацікавлених груп користувачів.

Слід підкреслити високий рівень практичного значення отриманих авторами результатів дослідження, які стануть у нагоді всім учасникам сучасного ринкового середовища, розвиток якого з об'єктивних причин залежить від якості інформаційного забезпечення внутрішніх служб та зовнішніх користувачів.

Матеріал монографії містить вагомі науково обґрунтовані результати, що будуть цікавими представникам різних наукових шкіл, корисними для молодих науковців та є суттєвими для всіх учених, яким важливо розвинути облікову науку до рівня кращого наукового знання, затребуваного з точки зору відповідності провідному зарубіжному досвіду щодо динаміки економіки та суспільства загалом.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

*Том 17
№ 1
2014 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 09.06.2014 р. Формат 60х90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-02-14
Умовно-друк. арк. 28,37. Обл. -вид. арк. 20,01.
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.