



**УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ (м. КИЇВ)**



**ЧЕРКАСЬКИЙ ІНСТИТУТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
УНІВЕРСИТЕТУ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ (м. КИЇВ)**

ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР

**МІЖНАРОДНИЙ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ**

№ 3/2013

УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ (м. КИЇВ)

ЧЕРКАСЬКИЙ ІНСТИТУТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
УНІВЕРСИТЕТУ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ (м. КИЇВ)

ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР

**МІЖНАРОДНИЙ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ**

№ 3 (11) 2013

УДК 336
ББК 65.26

ЧЕРКАСЬКИЙ ІНСТИТУТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
УНІВЕРСИТЕТУ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ (м. КИЇВ)

ISSN 2304-1692

ЕЛЕКТРОННЕ НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ
МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ
«ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР»
• № 3 (11) • 2013 •

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою Черкаського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ), протокол № 4 від 30.10.2013 р.

Виходить 4 рази на рік.

У журналі публікуються статті українською, російською, англійською та польською мовами.

Засновник: Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ).

Видавець: Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ).

При використанні матеріалів, опублікованих у журналі, посилання на «Фінансовий простір» обов'язкове.

Редакційна колегія:

Головний редактор:

ДМИТРЕНКО Микола Гаврилович
кандидат економічних наук, професор, Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ).

Заступник головного редактора:

ПУСТОВИЙТ Роберт Фрідріхович
доктор економічних наук, професор, Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ).

Відповідальний секретар:

ГМИРЯ Вікторія Петрівна
кандидат економічних наук, Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ).

Члени редколегії:

АБІШЕВ Алі Ажімович
доктор економічних наук, професор, Університет міжнародного бізнесу (Республіка Казахстан);
БАРАНОВСЬКИЙ Олександр Іванович
доктор економічних наук, професор, Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ);

КУЗНЕЦОВА Анжела Ярославівна

доктор економічних наук, професор, Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ);

ЛАПКО Олена Олександрівна

доктор економічних наук, професор, Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ);

НИЖЕГОРОДЦЕВ Роберт Михайлович

доктор економічних наук, завідувач лабораторією, Інститут проблем управління Російської академії наук (Російська Федерація)

РЯХОВСЬКА Антоніна Миколаївна

доктор економічних наук, професор, Інститут економіки та антикризового управління (Російська Федерація);

СМОВЖЕНКО Тамара Степанівна

доктор економічних наук, професор, Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ);

ТРИДІД Олександр Миколайович

доктор економічних наук, професор, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ);

ШЕБЕКО Костянтин Костянтинович

доктор економічних наук, професор, Поліський державний університет Національного банку Республіки Білорусь (Республіка Білорусь).

Адреса редакційної колегії: Черкаський інститут банківської справи УБС НБУ, вул. В'ячеслава Чорновола, 164, м. Черкаси, 18028
тел. (0472) 71-99-52, e-mail: fp@cibs.ck.ua

ISSN 2304-1692

© Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ)

THE UNIVERSITY OF BANKING
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE (KYIV)

CHERKASY INSTITUTE OF BANKING
OF THE UNIVERSITY OF BANKING
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE (KYIV)

FINANCIAL SPACE

**THE INTERNATIONAL
SCIENTIFIC AND PRACTICAL JOURNAL**

№ 3 (11) 2013

UDC 336
LBC 65.26

CHERKASY INSTITUTE OF BANKING
OF THE UNIVERSITY OF BANKING
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE (KYIV)

ISSN 2304-1692

ELECTRONIC SCIENTIFIC EDITION
INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL JOURNAL
«FINANCIAL SPACE»

• № 3 (11) • 2013 •

Recommended for online publication by the Academic Council of Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv), protocol № 4 30/10/2013

Published 4 times a year.

Contributions to the Journal are accepted in Ukrainian, Russian, English and Polish.

Founder: The University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv).

Publisher: Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv).

In case of reprinting of materials published in the journal, the reference to «Financial Space» is required.

Editorial Board:

KUZNETSOVA Angela Yaroslavivna

Editor-in-Chief:

Doctor of Economics, University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kiev);

DMYTRENKO Mykola Gavrylovych

Candidate of Economics, Professor, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kiev).

LAPKO Olena Oleksandrivna

Doctor of Economics, University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kiev);

Deputy Editor-in-Chief:

NIZHEGORODTSEV Robert Mikhaylovich

PUSTOVIYT Robert Fridrikhovych

Doctor of Economics, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kiev).

Doctor of Economics, Head of the Laboratory, Institute of Control Sciences of Russian Academy of Sciences (Russian Federation)

RYAHOVSKA Antonina Nikolaevna

Executive secretary:

Doctor of Economics, Institute of Economics and Crisis Management (Russian Federation);

HMYRIA Viktoria Petrivna

Candidate of Economics, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kiev).

SMOVZHENKO Tamara Stepanivna

Doctor of Economics, University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kiev);

Members of Editorial Board:

TRYDID Olexandr Mykolayovych

ABYSHEV Ali Azhymovych

Doctor of Economics, Kazakh Turar Ryskulov Economic University (Kazakhstan);

Doctor of Economics, Kharkov Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kiev);

SHEBEKO Konstantin Konstantinovich

BARANOVSKY Olexandr Ivanovych

Doctor of Economic Sciences, The University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kiev);

Doctor of Economics, Polessky State University of the National Bank of Belarus (Belarus).

Editorial office address: V. Chornovol st., 164, Cherkasy, Ukraine, 18028
tel. (0472) 71-99-52, e-mail: fp@cibs.ck.ua

ISSN 2304-1692

© Cherkasy Institute of Banking of the University
of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

ФІНАНСОВА ПАРАДИГМА В ДОБУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ <i>FINANCIAL PARADIGM IN THE ERA OF GLOBALIZATION</i>	8
<i>Jozef Antoni</i> HABER <i>GLOBAL RIVALRY AS A DRIVING FORCE OF THE TRANSATLANTIC ALLIANCE</i>	8
ВИКЛЮК Мар'яна Іванівна МОСТІПАН Юрій Євгенович <i>ДІАГНОСТИКА СУЧАСНОГО СТАНУ ІНДИКАТОРІВ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ</i>	14
<i>Mar'iana I.</i> VYKLIUK <i>Yurii Ye.</i> MOSTIPAN <i>THE ANALYZES OF CURRENT STATUS OF THE UKRAINE TAX SYSTEM DEVELOPMENT INDICATORS</i>	22
ГЕДЗ Михайло Йосипович <i>МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ</i>	24
<i>Mykhailo Y.</i> HEDZ <i>MODELING OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT PROCESSES</i>	29
ГУМЕНЮК Олександра Сергіївна <i>ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК СКЛАДОВА ЕНДОГЕННОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ</i>	31
<i>Oleksandra S.</i> HUMENIUK <i>FINANCIAL POTENTIAL AS A COMPONENT OF ENDOGENOUS POTENTIAL OF INNOVATIVE ECONOMY DEVELOPMENT</i>	37
ЛЕМЕЩЕНКО Петр Сергеевич <i>ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМА ДИАЛОГА НАУЧНОГО СООБЩЕСТВА И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</i>	40
<i>Peter S.</i> LEMESHCHENKO <i>IRRATIONALITY OF MODERN ECONOMIC THINKING AND PROBLEM OF DIALOGUE BETWEEN SCIENTIFIC COMMUNITY AND ECONOMIC PRACTICE</i>	46
НАВРОЦЬКИЙ Степан Аркадійович ПЕТЛІН Ірина Володимирівна <i>СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ</i>	48
<i>Stepan A.</i> NAVROTSKYI <i>Iryna V.</i> PETLIN <i>SYSTEM OF FINANCIAL REGULATION OF HOUSEHOLDS INCOME UNDER MODERN CONDITIONS</i>	53
ОБРУСНА Світлана Юріївна <i>МІСЦЕ БАНКІВСЬКОГО ПРАВА У СИСТЕМІ ПРАВА УКРАЇНИ</i>	55
<i>Svitlana Yu.</i> OBRUSNA <i>THE PLACE OF THE BANKING LAW IN THE LEGAL SYSTEM OF UKRAINE</i>	59
ОВЧАРУК Микола Петрович МОТРИЧЕНКО Валентина Михайлівна <i>ОСОБЛИВОСТІ ПОШИРЕННЯ ТА ВПЛИВУ ТНК НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ</i>	61
<i>Mykola P.</i> OVCHARUK <i>Valentyna M.</i> MOTRYCHENKO <i>DISTRIBUTION FEATURES AND IMPACT OF TNCs ON ECONOMY OF UKRAINE</i>	67

ПАНТЄЛЄЄВА Наталія Миколаївна ІННОВАЦІЙНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ БАНКІВ ЯК ВІДПОВІДЬ НА ВИКЛИКИ ТА НАСЛІДКИ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ	70
<i>Nataliia M. PANTIELIEIEVA</i> BANKS INNOVATIVE BUSINESS MODELS AS A RESPONSE TO THE CHALLENGES AND CONSEQUENCES OF THE FINANCIAL CRISIS	76
ТКАЧЕНКО Наталія Володимирівна ПРАГМАТИКА І ПРОБЛЕМАТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ В БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС	78
<i>Nataliia V. TKACHENKO</i> PRAGMATICS AND PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF PROGRAM-TARGET METHOD INTO THE BUDGETARY PROCESS	84
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF FINANCIAL SECURITY	87
ВОВЧЕНКО Роман Сергійович НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	87
<i>Roman S. VOVCHENKO</i> DIRECTIONS OF INCREASING THE FINANCIAL SECURITY OF THE BANKING SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE	92
КОВАЛЬ Людмила Пилипівна ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АПАРАТ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ	95
<i>Liudmyla. P. KOVAL</i> CONCEPTS AND CATEGORICAL APPARATUS OF FINANCIAL SECURITY INVESTIGATION	101
МІГУС Ірина Петрівна МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ВПЛИВУ ЗАГРОЗ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ЕМІСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА	104
<i>Iryna P. MIGUS</i> METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESSMENT OF THREATS INFLUENCE ON ECONOMIC SECURITY OF STOCK COMPANIES' EMISSION ACTIVITY	108
ЦІКАНОВСЬКА Наталія Анатоліївна ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ПОНЯТЬ «ВИКЛИК», «НЕБЕЗПЕКА», «ЗАГРОЗА» ТА «РИЗИК» У ТЕОРІЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ	110
<i>Nataliia A. TSIKANOVSKA</i> INTERPRETATION OF TERMS OF "CHALLENGE", "DANGER", "THREAT" AND "RISK" IN FINANCIAL SECURITY THEORY	115
ШУТЄЄВА Ольга Юріївна ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ	118
<i>Olha Yu. SHUTIEIEVA</i> THEORETICAL PRINCIPLES TO DETERMINE THE ESSENCE OF THE FINANCIAL PROVISION OF EQUITY MARKET FUNCTIONING	123

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА СТРАХУВАННЯ <i>ACTUAL PROBLEMS OF INVESTMENT ACTIVITY AND INSURANCE</i>	125
 АДАМЕНКО Алла Павлівна СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	125
 <i>Alla P. ADAMENKO</i> STRATEGIC PLANNING OF AGRICULTURAL COMPANIES INVESTMENT ACTIVITY	129
 Д'ЯКОВА Тетяна Анатоліївна ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ СУМСЬКОГО РЕГІОНУ	132
 <i>Tetiana A. D'IAKOVA</i> FACTORS OF ENSURING ECONOMIC STABILITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF SUMY REGION	136
 ЗАМЯТІНА Наталія Вікторівна ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	138
 <i>Nataliia V. ZAMIATINA</i> THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF FIRMS INVESTMENT	143
 КЛАПКІВ Юрій Михайлович ДЕФІНІЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ КАТАСТРОФІЧНИХ РИЗИКІВ У ТЕОРІЇ СТРАХУВАННЯ	145
 <i>Jurii M. KLAPKIV</i> DEFINITION AND FEATURES OF CLASSIFICATION OF CATASTROPHIC RISKS IN THE THEORY OF INSURANCE	150
 КНЕЙСЛЕР Ольга Володимирівна ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПЕРЕСТРАХУВАЛЬНОЇ ПОСЛУГИ У СИСТЕМІ СТРАХОВИХ ВІДНОСИН	152
 <i>Olha V. KNEISLER</i> IDENTIFICATION OF THE REINSURANCE SERVICES IN THE SYSTEM OF INSURANCE RELATIONS	156
 КУЗЬМЕНКО Ольга Геннадіївна ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ	159
 <i>Olha H. KUZMENKO</i> INVESTMENT ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES	163
 ТРЕТЯК Наталя Миколаївна ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ	165
 <i>Natalia M. TRETIAK</i> FACTORS THAT FORM INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE	170
 ДО УВАГИ АВТОРІВ!	173
 TO THE ATTENTION OF AUTHORS!	175

UDC 339.92

JEL CLASSIFICATION: F36, F23

GLOBAL RIVALRY AS A DRIVING FORCE OF THE TRANSATLANTIC ALLIANCE

Józef Antoni HABER

MSc in Economics, PhD in Political Sciences, Honorary Professor of Jean Monnet Project, European Union, Honorary Professor of the Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine, Full Member of the Ukrainian Philosophy and Economic Scientific Society

Анотація. У статті досліджено політичні та економічні причини виникнення Трансатлантичного Альянсу. Визначено його вплив на глобальний ринок, позитивні та негативні наслідки для політичної ситуації у світі. Автор аналізує шляхи підвищення ефективності функціонування Трансатлантичного Альянсу.

Аннотация. В статье исследованы политические и экономические причины возникновения Трансатлантического Альянса. Определено его влияние на глобальный рынок, положительные и отрицательные последствия для политической ситуации в мире. Автор анализирует пути повышения эффективности функционирования Трансатлантического Альянса.

Ключові слова: трансатлантичний Альянс, глобальний ринок, світова торгівля, політична ситуація.

Ключевые слова: трансатлантический Альянс, глобальный рынок, мировая торговля, политическая ситуация.

History of the Transatlantic Alliance is very long. There is no doubt, that it started since the American State-Birth in the XVIII the century. Both continents had a lot of common political goals specialty France and newly created American State. Europeans influenced the whole history of the United States of America. It is obvious, that European philosophy and political, theoretical writings have had a great influence on American political and intellectual elites. However new experiences and self-identity in America brought growing up feeling of new democratic style of Policy towards global way of thinking. Since the beginning of XIX the century it was already clear, that new State is globally oriented. So, there is no doubt, that great war of North and South was a sign, that new American order is born. At the edge of XIXth century America was growing up its economic potential. However time of a Great Crisis show kollaps of liberal economy. Government engagement through New Deal show important role of state intervention in solving economic troubles. Not only in America. This new economic tool in national economy is till today of great importance.

Becoming superpower, especially after the World War II, for long years the USA influence all European life. Not only the Western Europe. Transatlantic

ties are since the end of WW II very close in political, economic and military sense. That's why political, economic or public opinion in general is interested in newly started the USA and the EU negotiations on Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). There are different arguments to do so, but some of them are of special importance.

Within last twenty years global power geometry has been radically changed. Bipolar system does not exist anymore. We are faced with multipolar system of superpowers pretending to be at least to be equal with the USA. But it does not work because the USA as a superpower does not want to be equal to anyone on global stage. The whole fraseology on equality is only for good public relations performance. In fact every activity undertaken by others showing a wish to be equal with American state meets reaction on different fora. Who is pretending to the hegemonial position? There are three other pretendents: China, Russia and the European Union. Obviously we will meet opinions, that there is no truth. The most reaction is from Russian side, that we have no hegemonial or imperial policy. The less is from China, which wants to be on the right place within the world whatever it means. The European Union in the last two strategies: Lisbon and Europe 2020 has a goal to be simply

the best and most competitive economy in the world. For the European Union there are four major steps to achieve this goal: Fiscal, Banking, Economic and at last Political Union. But there are no legal acts to permit this as the Lisbon Treaty established the European Union as an international organization not a super-state with one European Government (instead of European Commission) and the European Parliament ruling the life of the United States of Europe. Does not sound as hegemonial dream? Yes, it sounds like this. The time of financial and monetary crisis is in favour of such activity of some European politicians because people have a fear of their own economic and social security, as unemployment rate within the EU dramatically increased and is highest in the history of European integration. Some of the most important members of the EU have export oriented economy as for instance Germany. This makes a lot of troubles if some competitors want to be better than the EU, even the USA. The old paradigm of competition is fight of interests. So there is no doubt, that new Alliances are needed to strengthen position of a competitor or competitors. This is the case of the USA and the EU talks.

The American trade policy developed quite impressive idea of Free Trade Agreements. This instrument of international influence on the world trade is actually based on North American Free Trade Agreement (NAFTA) with partners: Canada and Mexico. Besides the EU currently is negotiated plurilateral Trans-Pacific Partnership (TPP) with 11 countries of the Asia-Pacific region: Australia, Brunei, Canada, Chile, Japan, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore and Vietnam. It is very interesting configuration as it surrounds two other hegemonies China and Russia. But it does it mean, that China is a sleeping giant and this country recently developed interesting ties with Pacific Rim countries. The Free Trade Agreements Network on that area is as follows: with the ASEAN countries, Chile, New Zealand, Singapore, Peru, Costa Rica. Recently under negotiations is FTA with Australia [1]. China is proposing to start talks with the European Union to close FTA as well, because already is negotiating with Norway and what more with GCC (Gulf Cooperation Council): Saudi Arabia, United Arab Emirates, Kuwait, Oman, Qatar, and Bahrain [1]. As for today for Chinese trade preferential agreement is APTA (The Asia – Pacific Trade Agreement). APTA formerly known as the Bangkok Agreement (signed in 1975 as an initiative of the

United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific – UNESCAP). Seems to be, that China is joining the race for all those Alliances before the USA. This leads us to very important conclusion, that new FTA will have a direct impact on a trade relations in a global scale. Who will benefit of such agreements? I suppose, that first of all state-owned companies and multinational Corporation. In my conviction small and medium size enterprises sector will be situated in a very aggressive competitive environment.

TTIP will cover the USA and 28 Member States of the EU. In accordance to the Interim Report of the EU – U.S. High Level Working Group on Jobs and Growth „Transatlantic trade and investment constitute the largest economic relationship in the world, a relationship that is vital to the strength of our economies. The United States and the EU are committed to identifying new ways to strengthen this vibrant economic partnership.” [2]. Since the early beginning (it means since establishing on November 2007, the Transatlantic Economic Council, which later proposed to set up High Level Working Group) till today the both Partners are convinced, that to make more effective Transatlantic Alliance it is necessary to undertake action, among others, in following areas:

1. Elimination or reduction of conventional barriers to trade in goods, such as tariffs and tariff-rate quotas;
2. Elimination, reduction or prevention of barriers to trade in goods, services and investment;
3. Enhanced compatibility of regulations and standards;
4. Elimination, reduction, or prevention of unnecessary „behind the border” non-tariff barriers to trade in all categories;
5. Enhanced cooperation for the development of rules and principles on global issues of common concern and also for achievement of shared global economic goals [3].

The European Commission in its latest Report on Trade and Investment Barriers stated, that „trade is expected to drive most of the EU’s economic growth for the years to come. It will also provide one of the most important tests for our continent’s competitiveness on global markets via our industry capacity to consolidated regional value chains and be integral part of global ones [4]. Transatlantic trade is growing fast, but other competitors have as well the same goal to have better position in the trade with the USA. Following data show this development:

Table 1

U.S. Trade in Goods 1998-2013 (in millions of US dollars)

<i>Year</i>	<i>Partner</i>	<i>Exports</i>	<i>Imports</i>	<i>Balance</i>
1998	EU	151,967.0	180,549.8	-28,582.8
	Russia	3,552.7	5,747.2	-2,694.5
	China	14,241.2	71,168.6	-56,927.4
1999	EU	154,824.8	200,052.9	-45,228.1
	Russia	2,059.8	5,920.7	-3,860.9
	China	13,111.1	81,788.2	-68,677.1
2000	EU	168,181.1	226,900.8	-58,719.7
	Russia	2,092.5	7,658.5	-5,566.0
	China	16,185.2	100,018.2	-83,833.0
2001	EU	161,931.0	226,568.2	-64,637.2
	Russia	2,716.2	6,264.4	-3,548.2
	China	19,182.3	102,278.4	-83,096.1
2002	EU	146,621.2	232,313.4	-85,692.2
	Russia	2,396.9	6,870.1	-4,473.2
	China	22,127.7	125,192.6	-103,064.9
2003	EU	155,170.1	253,041.7	-97,871.6
	Russia	2,447.2	8,617.9	-6,170.7
	China	28,367.9	152,436.1	-124,068.2
2004	EU	171,229.6	281,958.6	-110,729.0
	Russia	2,961.0	11,891.3	-8,930.3
	China	34,427.8	196,682.0	-162,254.3
2005	EU	185,165.9	309,628.0	-124,462.1
	Russia	3,962.3	15,306.7	-11,344.4
	China	41,192.0	243,470.1	-202,278.1
2006	EU	211,886.9	330,481.7	-118,594.8
	Russia	4,700.3	19,828.3	-15,128.0
	China	53,673.0	287,774.4	-234,101.3
2007	EU	244,165.9	354,409.3	-110,243.4
	Russia	7,283.3	19,314.2	-12,031.0
	China	62,936.9	321,442.9	-258,506.0
2008	EU	271,810.1	367,617.4	-95,807.4
	Russia	9,334.6	26,783.0	-17,448.4
	China	69,732.8	337,772.6	-268,039.8
2009	EU	220,599.3	281,800.8	-61,201.5
	Russia	5,332.1	18,199.7	-12,867.6
	China	69,496.7	296,373.9	-226,877.2
2010	EU	239,591.0	319,263.8	-79,672.9
	Russia	5,993.7	25,691.1	-19,697.4
	China	91,911.1	364,952.6	-273,041.6
2011	EU	268,455.3	368,475.2	-100,019.9
	Russia	8,284.8	34,619.0	-26,334.2
	China	103,986.5	399,378.9	-295,392.4
2012	EU	265,359.6	381,207.6	-115,848.0
	Russia	10,699.5	29,380.8	-18,681.3
	China	110,483.6	425,578.9	-315,095.3

Table 2 (continuation)

2013*	EU	129,707.4	187,346.4	-57,639.0
	Russia	5,313.0	13,715.4	-8,402.4
	China	55,082.5	202,787.9	-147,705.4

* January to June 2013

Source: U.S. International Trade Data. U.S. Department of Commerce. United States Census Bureau

After analyzing above data on U.S. trade with the European Union, Russia and China we can immediately say, that Transatlantic trade is bigger than this with China. For the European Union foreign trade is Real engine for growth. Especially when we take into account, that majority of biggest exporters have domestic economy export oriented. It means, that decline in export will have heavy impact on the economic situation and especially on labour market.

On the other hand the European Union is the most important importer from the U.S.A. With this two-way trade Worth 646 billion US dollars in 2012, it was enough significant sign of power to other partners. So there is not only one way, as it seems to be with China, trade and in a result America has huge inequality in Trade Balance with China. However the Money is American but the problem is Chinese if one Day America will import more from other partners. Coming back to Transatlantic Free Trade there is no unanimous opinion, that we will have only positive impact on development of both sides. The problem is, that it is a lack of enough transparency in talks. That's why France called for transparency in the negotiations between the EU and the U.S.A. The biggest trade union organization in the U.S.A., AFL-CIO Agrees with France on that question. On the website of this organization there is statement of France's trade minister Nicole Brichq, which she sent to European Union Trade Commissioner Karel de Gucht. She stated: „It doesn't contain Any secrets. It's a political statement that calls for an agreement that respects our values and interests. It deserves to be debated. If the talks with United States are for a partnership, and if we are working as equals, than our practices need to change so that we speak the same language.” [5]. Why such a call for transparency in negotiations? Because during all negotiations to survive banking system in Europe and in the U.S.A. there was no transparency. There is no clear data how much and where were pumped huge billions of Euro and dollars? In the European Union almost trillion of Euros have been passed from European Central Bank to banking system. I underline to banking system not to economy as itself. When such giants as EU and USA negotiate the new Agreement always will be a fear what will

happen in the future for both economies? European Union is an international organization and that is why we have to be aware on all matters, which are under negotiations. Some of them, as protested already France, are excluded from negotiations as movie sector and cultural matters. Maybe it is first step to exclude other sector like agriculture, which is subsidized by Common Agriculture Policy in European Union. The competition from American side is really strong, but only that sector. We have in mind the war for steel products from the USA to European Union. Nevertheless AFL-CIO is afraid of labour market and they „are optimistic that trade policy can be concluded in a way that protects Workers and promotes shared prosperity in the global economy.” [5]. AFL-CIO stressed, that: „This model of secrecy has blocked the general public from input for extremely important trade negotiations that have cost millions of U.S. manufacturing jobs [like in Detroit – my remark J.A.H.], allowed for trade benefits for repeat human rights violators and allowed global Corporation to challenge social and environmental protections in undemocratic tribunals. This is not the model of trade our working families deserve or need.”¹ It is American point of view. Clear and strong demand and of democratic procedures, but they are fully aware, that such Transatlantic Alliance will be the biggest and strongest economic and political power on a global scale. This conclusion is shared by almost all economists in a world and no „buts” or „ifs”. However for European Union it is not only the case of negotiating new trade agreement. Behind the doors the problems I show to achieve a political goal and to create European United States. In my opinion it is the most crucial question, because Transatlantic relations are, as I mentioned earlier, the core of building powerful Europe against other hegemony like Russia and recently China. It was already John Fitzgerald Kennedy who said on 4th July 1962 „We treat strong and united Europe not as rival but as a partner”. It was underlined by Klaus F. Zimmermann from the World Bank on the 50th Anniversary of Kennedy's speech [6]. Creation of this new Transatlantic Alliance will have some consequences of a global scale.

I would like to divide them into several sections, because in my point of view it will be more readable and show differences of regional agreements. It will be as well accordant to my assumption of existing four hegemonies.

First of all what this new Project will provide to Europe as a continent? To some extent the European Union, there is no doubt will boost its foreign trade with the USA. Some sectors will profit of an enlarged export and import, but only the problem will be what about the payments for the transactions. Last internal perturbances with the budget American and all discussions on the future of American currency without taking into account that the same perturbances has the European Union will lead us to nowhere. The USA will not design of its leading hegemony in the world and will make everything possible to maintain this position. For Europe it means, that American dollar still will preserve its global position and the EU's first task (especially for Euro zone) is to defend the achieved role of Single Market. If not it will be difficult to unite Member States for common position within new Transatlantic Agreement. More centralised European Union will caused real objection of Member States as for instance the UK and France. There is still no unity what about the national and European interests. The USA have significant Access to all informations within banking sector in European integration without mutuality. It is rather sign of a dependency not equality, because the USA do not want any equality. On the other hand so called Common Foreign Policy of the European Union, in my opinion does not exist. It is only formal with lots of spectacular meetings and photo opportunities not as an acting power of European integration. It is weakness giving American partner important advantage. The process of a future enlargement towards Eastern Europe must be prepared with protection of potential members interests within Transatlantic Agreement. It fit will be no strong support for that, taking into account all economic and social problems of Eastern Europe, like in Ukraine, it will no real Progress for development of those countries, but I forecast that rather they will loose dynamic part of labour forces with great damage for national development. Time will show how many years the period of the association with the EU will last? However this situation will change geostrategic geometry at this corner of Europe.

Secondly, Russia is a global player, but in my mind it overslept the time of transition its position within world's hegemony geometry and that's why Russian policy towards East Europe is so nervous. Unex-

pected movements on a global scene, like Mediterranean revolutionary changes, weekend reaction on the USA global activity towards building the new Alliance system with the goal to strengthen hegemonic position of the American state. Now Russia must not only to defend achieved position but to make efforts for remodelling policy versus Europe at all. I guess, that only one step could make the EU and the USA confused: the proposal of an future association with the European Union. The Custom Union with Russia as leading partner is too weak in comparison with the European Union and new Transatlantic Agreement. On the other hand, it fit is not so obvious for the public opinion, Russia loose its position within the BRICS. Even political influence is still important but economic power is not enough to compete with China, Brasil and South Africa together. I do not include India as this state has own dream of power. In a conclusion I think, that building new Transatlantic cooperation is in fact activity for limitation of influence of Russia in Europe. It does not mean, that will be no cooperation with Russia on European continent because of mutual economic security. Especially within energy sector, which seems to be crucial for future growth and development of every state.

Next hegemon is China. Chinese do not like the word „hegemon“, but in fact all Chinese history and civilization indicate the predisposition to be hegemon. Politics of China is very patient and slowly going to compete with global players of the world. Last events just confirm, that China is not a sleeping giant but in consequent activity is building own Network of cooperation especially on the Asia-Pacific Rim. It is very natural, that Europe, which depends of Chinese import, especially Germany, is in focus of Chinese foreign policy and trade. Rivalry is on-going process not a dream and we have accept this fact and prepare the answer. That's why the European Union is going to develop new areas of cooperation with China being aware of growing potential of this partner. China is not in a hurry, but for Europe, with its demographic collapse it is very important to rebuild the human potential and public social requirements. China is growing its awareness of public needs and new open up policy is doing a lot to strengthen governmental policy to make more for economic and social progress. We have to be aware, that Chinese expansion toward Europe is consequently growing up and investments supported by the government are more visible. China is aware and convinced of its power, so that's why is not in a hurry. Chinese philosophy, especially of the tradition of Confucius that most important is individual responsibility to a so-

ciety, which makes society not only more powerful but as well more harmonious. We have to recognize China as multinational society with different nationalities and rich culture, different approaches and attitudes to the personal development and responsibility. All this makes as well many contradictions and it is an area of potential domestic conflicts, however growing level of living standard could moderate the situation and it is a main task of the Chinese policy.

Resources

1. China FTA Network. [Fta.mafcom.gov.cn/english](http://fta.mafcom.gov.cn/english), Mon. 19 Aug. 2013
2. Interim Report to Leaders from the Co-Chairs EU – U.S. High Level Working Group on Jobs and Growth, June 19, 2012. page 1.
3. Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth, February 11, 2013.
4. Report from the Commission to the European Council. Trade and Investment Barriers Report 2013, Brussels, 28.2.2013, COM(2013)103 final, page 19.

Rivalry is in fact a paradigm of policy of many states who are involved into the group of interests of global players. National interests should be clearly described and achieved in a form of collaboration not in an open conflict, which could bring losses to both sides. Permanent research of that area is a strategic tasks of all countries and especially responsibility of scientific and academic institutions.

5. Stella Kim: AFL-CIO Agrees with France – it's High Time to Stop the Secrecy Around the U.S.-European Union Trade Negotiations; www.afl.cio.org, 07/31/2013.
6. Klaus F. Zimmermann: Freunde, nich Fremde. [in:] Die Welt, 4. Juli 2012.

УДК 336.22(477)

ДІАГНОСТИКА СУЧАСНОГО СТАНУ ІНДИКАТОРІВ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Мар'яна Іванівна ВИКЛЮК

к.е.н, доцент кафедри економіки і підприємництва Львівської філії ПВНЗ «Європейський університет»
E-mail: m_vykluk@ukr.net

Юрій Євгенович МОСТІПАН

здобувач кафедри фінансів та банківської справи ПВНЗ «Європейський університет»

Анотація. У статті досліджено теоретичні та прикладні аспекти оцінки рівня розвитку податкової системи України, основні фактори, що її визначають та ключові глобальні тенденції. Окреслено рівень ефективності розвитку податкової системи України на основі визначених основоположних індикаторів. Розкрито проблемні аспекти функціонування податкової системи у кризовий та посткризовий період.

Аннотация. В статье исследованы теоретические и прикладные аспекты оценки уровня развития налоговой системы Украины, основные факторы, ее определяющие и ключевые глобальные тенденции. Исследован уровень эффективности развития налоговой системы Украины на основе определенных индикаторов. Определены проблемные аспекты функционирования налоговой системы в кризисный и посткризисный период.

Ключові слова: податки, податкова система, податкове навантаження, оптимальний рівень оподаткування, еластичність податків.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, налоговая нагрузка, оптимальный уровень налогообложения, эластичность налогов.

Постановка проблеми. Сучасний стан, структура та тенденції розвитку податкової системи держави відзначаються загальнодержавною податковою політикою. Остання характеризує можливості соціально-економічного розвитку, забезпечує перерозподіл національного продукту та відповідний рівень стимулювання національної економіки. Зазначене досягається внаслідок виконання податками фіскальної та стимулюючої функцій. Ефективність податкової політики визначається тенденціями провідних макроекономічних показників (темпи ВВП, темпи приросту податкових надходжень, частка податкових надходжень у структурі доходів та ВВП та ін.), а рівень розвитку податкової системи України – системою індикаторів, що дозволяють здійснити оцінку фіскальної ефективності податків, визначити рівень їх стимулюючого впливу на ділову активність економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У своїх дослідженнях вітчизняні науковці останнім часом все більше уваги приділяють питанням діагностики індикаторів розвитку податкової системи. Серед них варто відзначити праці

О. В. Дрозняк, Т. М. Чернякова, М. М. Соловей, О. Я. Мельник, В. М. Мельника, Ю. Б. Іванова, А. Н. Тищенко, А. М. Соколовської, Н. С. Прокopenko та ін. Але практична єдність у розробці оціночної системи індикаторів для визначення ефективності розвитку національної податкової системи, особливо їх комплексної розробки та практичного застосування, потребує подальших досліджень.

Метою статті є оцінка ефективності розвитку податкової системи на основі визначення системи оціночних показників.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Макроекономічна рівновага та стійке зростання економіки безпосередньо залежать від стабільності державних фінансів, яка забезпечується виваженою бюджетно-податковою політикою, і, передусім, збалансованим державним бюджетом, що досягається завдяки фіскальній ефективності податкового законодавства [1, с. 89] та податкової системи в цілому.

Найбільш повно економічний рівень розвитку податкової системи у докризовий, кризовий і період рецесії можна оцінити за допомогою

критеріїв ефективності податкової політики та індикаторів податкового навантаження: зіставлення темпів приросту податкових надходжень із темпами ВВП; визначення частки податкових надходжень у складі ВВП та доходах держбюджету, податкового навантаження, коефіцієнта еластичності податків та співвідношення фактичного та оптимального рівня оподаткування тощо. Перелічені показники окреслюють можливість ви-

конання державою своїх фінансових зобов'язань перед суспільством та ефективність використання основного регулюючого інструменту економічного зростання – податків.

Опираючись на здійсненні дослідження вітчизняних науковців, нами визначено систему основних індикаторів рівня розвитку податкової системи на макрорівні (табл. 1).

Таблиця 1

Індикатори рівня розвитку податкової системи

Показник	Методика розрахунку	Характеристика
Коефіцієнт еластичності податків	$E = \frac{\Delta ПН}{\Delta ВВП}$ $\Delta ПН$ – відсоткова зміна податкових надходжень/доходів (за незмінної податкової системи); $\Delta ВВП$ – відсоткова зміна бази оподаткування.	Податкову систему вважають еластичною, якщо коефіцієнт еластичності податків вищий від 1. Характеризує зростання податкових надходжень швидшими темпами, ніж збільшується ВВП.
Співвідношення фактичного та оптимального рівня оподаткування	$K_{\phi o} = \frac{PO_{\phi}}{PO_o}$ PO_{ϕ} – фактичний рівень оподаткування; PO_o – оптимальний рівень оподаткування	Характеризує ціну суспільних благ (державні видатки). Максимальне наближення оптимального та фактичного рівня оподаткування (в межах 1) характеризує досягнення гармонізації оподаткування внаслідок максимально повного виконання податками фіскальної та регулюючої функції.
Загальний коефіцієнт податкового навантаження	$E_{\text{тн}} = \frac{(П + СВ)}{ВВП}$ $П$ – всі податкові платежі і збори, сплачені платниками податків; $СВ$ – відрахування в державні цільові фонди, які мають цільове призначення. $ВВП$ – визначається як податкова база.	Дозволяє визначати розмір податкового тиску на економіку та характеризує роль податків у житті суспільства.

Джерело: складено автором на основі праць [1–6; 9].

Враховуючи оприлюднені дані офіційної статистики, насамперед, доцільно здійснити оцінку впливу загального обсягу податкових надходжень на основні макроекономічні показники розвитку, тобто їх фіскальну ефективність. Досліджуючи ці показники, варто відзначити, що протягом 2001–2012 рр. спостерігається в абсолютному вираженні стрімке зростання таких показників (рис. 1): зростання ВВП – з 204,2 до

1408,9 млрд грн (у 69 разів); доходи зведеного бюджету збільшились з 52,7 до 445,5 млн грн (у 85 разів); величина податкових надходжень зросла з 36,7 до 360,6 млрд грн (у 98 разів). Такі тенденції зазвичай можна оцінювати як позитивні результати, втім їх ефективність потрібно характеризувати через фіскальний прояв та через окреслення різних періодів економічного розвитку суспільства.

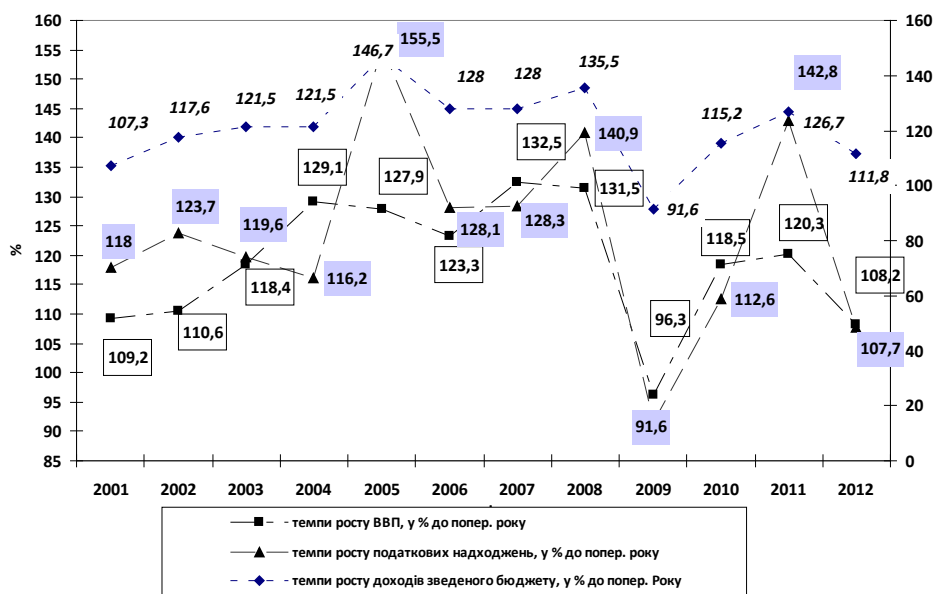


Рис. 1. Динаміка ВВП, доходів зведеного бюджету та податкових надходжень у 2001–2012 рр., %

Джерело: складено за даними Державного комітету статистики та Державного казначейства.

Так, протягом 2001–2008 рр. спостерігається стрімке зростання зазначених показників: темпи приросту ВВП у 2008 р. проти попереднього року склали 31,5 %, тоді як у 2001 р. – лише 9,7 %; приріст доходів зведеного бюджету склав 7,8 % у 2001 р. та 35,5 % у 2008 р., а податкові надходження – 18 % та 40,9 % відповідно. Однак, відсутність чітких орієнтирів стратегічного розвитку економіки проявились у період бурхливого розгортання фінансової кризи у 2009 р., коли спостерігається спад виробничих процесів. Внаслідок цього темпи приросту ВВП (96,3 %), доходи держбюджету (91,6 %) та обсяги податкових надходжень (91,6 %) були на порядок нижчими порівняно із показниками докризового періоду. Часткове піднесення та покращення основних показників відбулося у 2010–2011 рр. Однак, 2012 р. характеризується знову спадною динамікою ВВП, податкових надходжень та доходів держбюджету.

Ефективна податкова політика – це політика, що забезпечує поєднання фіскального, регулюючого і контролюючого ефекту на базі оптимізації сукупного податкового тягаря і ставок основних податків. Критерій ефективності податкової політики можна виразити у такому вигляді [3, с. 90]:

$$(\Delta ПН^1) > (\Delta ВВП^1), \quad (1)$$

де, $\Delta ПН^1$ – індекс зростання податкових надходжень/доходів;

$\Delta ВВП^1$ – це індекс зростання ВВП (за винятком амортизації) із урахуванням інфляційних змін.

Співвідношення перелічених індексів дозволяє визначити еластичність податків, який показує відносну зміну обсягу його надходжень за незмінної податкової системи щодо процентної зміни бази оподаткування (зазвичай, приймають ВВП). Іншими словами, коефіцієнт еластичності податків показує, на скільки відсотків змінюються податкові надходження при зміні бази оподаткування на один відсоток [4, с.195].

Проблема оцінки та визначення еластичності податків є надзвичайно актуальною для української економіки. Проведені дослідження засвідчують неоднозначність тенденцій коефіцієнта еластичності податків (рис. 2). Протягом 2001–2004 рр. спостерігається різке зниження досліджуваного показника з 1,96 до 0,56. Зазначені тенденції спричинені податковими реформами, що ґрунтувались на зменшенні ставки оподаткування на прибуток підприємств з 30 % до 25 %; переходом від прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб (10, 15, 20, 30, 40 %, причому максимальна ставка 40 % застосовувалась до сум понад 1700 грн, при невиправдано низькому неоподаткованому мінімуму – 17 грн) до єдиної ставки (13 % – до 31 грудня 2006 р.).

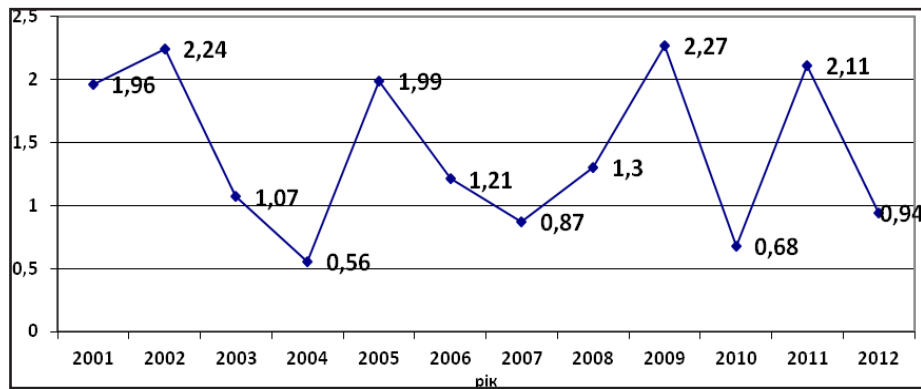


Рис. 2. Динаміка коефіцієнта еластичності податків в Україні у 2001–2012 рр.

Джерело: складено за даними Державного комітету статистики та Державного казначейства.

Наступний період 2005–2008 рр. характеризується помітним підвищенням коефіцієнта еластичності податків і його утримання вище 1, окрім 2007 р. У 2005 р. значення цього показника склало аж 1,99 (внаслідок підвищення практично вдвічі надходжень ПДВ, податку на прибуток, доходи фізичних осіб та через скорочення ряду податкових пільг [5, с. 69]), тоді як вже наступного 2006 р. – знизився до 1,21, а в 2007 р. – склав 0,87. Низьке значення коефіцієнта еластичності податків у 2007 р. обумовлено вищими темпами ВВП (132,5 %) порівняно із нижчими темпами податкових надходжень (128,3 %). Це частково обумовлено нелогічним збільшенням бюджетних витрат, пов'язаних із пільговим оподаткуванням та фінансуванням поточної діяльності суб'єктів господарювання, а не їх техніко-технологічним оновленням; підвищенням рівня податкового навантаження на споживчі податки та податки на працю (ставка податку 15 % на доходи фізичних осіб – з 1 січня 2007 р.); високою часткою тіньових доходів у структурі ВВП, яка досягла критичного рівня 30 %.

У 2008 р. еластичність податків значно підвищилась – до 1,3, однак стверджувати, що це є результатом економічного пожвавлення економіки України не доцільно. Насамперед, цей рік знаменується початком фінансової кризи. Цікавим є те, що при помітному посиленні фіскального тиску у 2008 р. спостерігається ще більше зростання доходів населення (135,7 %), обсягів реалізованої продукції, наданих робіт та послуг (128,4 %), а також стрімке підвищення експорту (134 %) та імпорту (140,3 %) порівняно з попереднім періодом.

Поряд із зазначеними тенденціями у 2008 р. спостерігається високий рівень інфляції (119,4 %), ревальвація гривні та нестабільність валютного

курсу. Зазначене сприяло значному підвищенню цін як на вітчизняні товари та послуги, так іноземного походження, що фактично погіршило практично всі соціально-економічні показники порівняно із попереднім періодом: фінансові результати до оподаткування суб'єктів господарювання знизились на 93,3 % щодо попереднього року і був від'ємним (42,2 млрд грн), рівень безробіття зріс до 7,4 %, обсяги інвестування скоротились на 2,6 %, тінізація доходів склала аж 34 % ВВП.

Найвище значення показника еластичності податків спостерігаємо у 2009 р. – 2,27. Проте вказувати на його позитивне значення недоцільно, оскільки внаслідок фінансової кризи відбулося зниження як ВВП, так і податкових надходжень, а існуючий рівень показника характеризує як зменшуються податкові надходження внаслідок зниження ВВП на 1 в. п.

Нестабільність тенденцій коефіцієнта еластичності податків все ж є негативним явищем, що обумовлене нераціональністю податкового навантаження, нестабільністю податкової політики держави та її регулюючого впливу. Визначальним у варіативних коливаннях показника еластичності податків є постійне зростання видатків держави, темпи росту яких перевищують аналогічний показник ВВП та доходів держбюджету.

Таке явище засвідчує нееластичність податкової системи, що супроводжується інфляційними процесами, невиконанням видаткової частини бюджету та недоотриманням планових доходів, внаслідок більш високих темпів приросту видатків держбюджету відносно ВВП та порівняно нижчими темпами приросту податкових надходжень відносно аналогічного показника ВВП.

Показник податкового навантаження на макрорівні відображає ефективність податкової політики, тобто кількісно вимірює сукупний вплив податкових платежів на джерела їхньої сплати і його можна визначити як: відношення суми податкових надходжень у бюджет до величини сукупних доходів приватного сектору; як різниця між загальною сумою податкових надходжень і видатками й трансфертами з бюджету на утримання приватного сектору економіки; як частка податкових бюджетних надходжень у валовому внутрішньому продукті [6, с. 163].

Найбільш вживаний третій варіант розрахунку податкового навантаження. Зазначений показник у науковій періодиці ще називають рівень оподаткування, чи податковий коефіцієнт, що фактично засвідчує частку ВВП, яка перерозподіляється до державного бюджету за допомогою податків та зборів. Дослідження засвідчують, що деякі автори вважають за доцільне його обраховувати лише через використання податкових надходжень (В. М. Мельник [7, с. 32]), інші ж – з урахуванням також внесків у фонди соціального страхування (А. І. Крисоватий, В. А. Валігура [5, с. 70], Т. І. Єфименко [8, с. 11], А. Соколовська [10, с. 59]).

На нашу думку, все ж таки правильним є підхід, що передбачає розрахунок сукупного податкового навантаження із урахуванням внесків до цільових соціальних фондів. З цього приводу автори мотивуються думкою, що зазначені платежі за своїм економічним змістом належать до податкових, оскільки не є еквівалентними платежами і мають обов'язковий та примусовий характер. Відповідно до сказаного пропонуємо визначити окремо рівень оподаткування без врахування обов'язкових платежів до соціальних фондів (засвідчує рівень бюджетного податкового навантаження) та із їх урахуванням (включає рівень податкового навантаження на працю), що подано у таблиці 2.

Як свідчать дані табл. 2, рівень податкового навантаження в Україні за досліджувані дванадцять років постійно змінювався і характеризується нерівномірним розподілом. Так, частка ВВП, що перерозподіляється до державного бюджету України коливається у межах 29,8–39,2%. Зазначений рівень податкового коефіцієнта є значно нижчий від його значень у країнах Європи. Так, в цілому, найвищим показником станом на кінець 2011 р. характеризуються Бельгія (44,1 %), Данія (47,7 %), Франція (43,9 %), Італія (42,5 %), Австрія (42 %), Швеція (44,3 %).

Таблиця 2

Податкове навантаження на ВВП України, %

Рік	Частка податків і обов'язкових платежів у ВВП, %	Частка податків без обов'язкових платежів у ВВП, %	Різниця, у відсоткових пунктах (в.п.)
2001	29,8	18,0	11,8
2002	33,9	20,1	13,8
2003	32,9	20,3	12,6
2004	32,5	18,3	14,2
2005	39,2	22,2	17,0
2006	38,6	23,1	15,5
2007	38,1	22,4	15,7
2008	36,3	24,0	12,3
2009	35,4	22,8	12,6
2010	34,3	21,7	12,6
2011	37,8	25,7	12,1
2012	36,7	25,6	11,1
Середнє значення	35,5	22,0	13,4

Джерело: складено за даними Державного комітету статистики та Державного казначейства.

Порівнюючи рівень податкового навантаження без урахування платежів до соціальних фондів України з його значенням у розвинутих країнах, спостерігаємо, що його значення у нашій державі є середнім і знаходиться на рівні США, Канади, Великобританії, Канади, Німеччини. Втім, як засвідчують дані, частка соціальних платежів у ВВП значно перевищує дані інших країн. Так, якщо зазначений показник у структурі ВВП на кінець 2011 р. в Україні склав 11,1 %, то для країн з високим соціальним захистом його значення є на порядок нижчим. Наприклад, у Швеції – 7,0 %, Великобританії – 6,7 %, Канаді – 4,8 %, США – 5,7 %, Данії – 1 %, Росії – 6,5 %.

Як засвідчують тенденції протягом докризового періоду 2001–2007 рр., в Україні спостерігається підвищення сукупного податкового навантаження з 29,8 до 38,1 %, зокрема безпосередньо в частині податкових платежів – з 18 до 24 % та соціальних обов'язкових відрахувань – з 11,8 до 15,7 %. Це спричинено зростанням частки споживання ВВП (тобто доходів бюджету у ВВП),

підвищенням темпів приросту ВВП внаслідок економічного пожвавлення, підвищення доходів населення та регресивній системі їх оподаткування. Тоді як у період кризи рівень податкового навантаження з урахуванням обов'язкових соціальних платежів дещо знизився, що характерно і для країн ЄС. Втім, протягом 2011–2012 рр. рівень податкового навантаження без урахування обов'язкових платежів досяг найвищого рівня за аналізований період і відповідно склав аж 25,7 %, тоді як частка соціальних платежів зазнала скорочення до 11,1 % порівняно з її рівнем у докризовому періоді 15,7 %. Таким чином навіть ухвалення Податкового кодексу не сприяло зниженню податкового тиску на економіку, а загалом спричинило до його ще більшого зростання.

Аналіз податкових надходжень засвідчує, що в цілому протягом 2001–2012 р. спостерігається загальна тенденція збільшення частки податкових надходжень у ВВП з 18 до 25,6 %, що в середньому склало 22 % (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка частини доходів зведеного бюджету у ВВП, %

Рік	Доходи зведеного бюджету							
	усього	у тому числі:						
		податкові надходження						неподаткові надходження та доходи
		усього	з них					
	ПДВ		ППП	ПДФО	АП	ІПЗ		
2001	25,8	18,0	5,0	4,1	4,3	1,3	3,3	7,8
2002	27,5	20,1	6,0	4,2	4,8	1,8	3,3	7,4
2003	28,2	20,3	4,7	5,0	5,1	2,0	3,5	7,9
2004	26,5	18,3	4,8	4,7	3,8	1,9	3,1	8,2
2005	30,4	22,2	7,7	5,3	3,9	1,8	3,5	8,2
2006	31,6	23,1	9,3	4,8	4,2	1,6	3,2	8,5
2007	30,5	22,4	8,2	4,8	4,8	1,5	3,1	8,1
2008	31,4	24,0	9,7	5,1	4,8	1,4	3,0	7,5
2009	29,9	22,8	9,3	3,6	4,9	2,4	2,6	7,1
2010	29,1	21,7	8,0	3,7	4,7	2,6	2,7	7,4
2011	30,6	25,7	10,0	4,2	4,6	2,6	4,3	4,9
2012	31,6	25,6	9,9	4,0	4,8	2,7	4,2	6,0
Середнє значення	29,4	22,0	7,7	4,4	4,6	2,0	3,3	7,4

Примітки: ППП – податок на прибуток підприємств; ПДФО – податок з доходів фізичних осіб; АП – акцизний податок;

ІПЗ – інші податки і збори

Джерело: складено за даними Державного комітету статистики та Державного казначейства.

Згідно з методичними рекомендаціями щодо економічної безпеки держави цей показник не повинен перевищувати 30 %. Хоча, в окремі періоди, частина ВВП, що перерозподілялася через державний бюджет перевищує зазначену норму, наприклад, протягом 2005–2008 рр. та 2011–2012 рр. При цьому, загальну частку бюджетних надходжень складають окремі групи податків, тоді як неподаткові надходження є відносно незначними – в середньому складають 7,4 % ВВП і мають тенденції до скорочення на 1,8 в. п. (з 7,8 % у 2001 р. до 6 % у 2012 р.).

Як свідчать офіційні дані статистики, опорою податкової системи України та основним джерелом державних доходів є три «бюджетні кити», а саме: ПДВ, податок на прибуток (ППП) та податок на доходи фізичних осіб (ПДФО). Відносно незначною є частка акцизного податку, яка має тенденції до зростання (середнє значення 2 %) та інші податки та збори (ІПЗ), які теж зросли у структурі ВВП протягом 2001–2012 рр. з 3,3 % до 4,2 %. Протягом аналізованого періоду, частка ПДВ у структурі ВВП стрімко зростає – з 5,0 до 9,9 % і в середньому складає 7,7 % ВВП.

Загалом розбіжність у значеннях показника податкового навантаження у різних країнах порівняно із Україною викликана неоднаковим рівнем соціально-економічного розвитку, формуванням для кожної країни власних пріоритетів у проведенні фінансової політики та відповідно до цього побудови моделі функціонування податкової системи. А тому, навіть за низького рівня податкового навантаження, насправді він може бути високим. За умов високої тіньової економіки, надмірних витрат, пов'язаних зі справлянням податків та зборів, нераціональної структури по-

даткових пільг та податкових зловживань з боку суб'єктів податкового процесу та інших заходів процесу оподаткування, може відбуватися деструктивний вплив на соціально-економічний розвиток держави. Звідси більш ґрунтовні висновки можна отримати від аналізу оптимального рівня оподаткування та його співвідношення із фактичним значенням цього показника.

Метою встановлення оптимального рівня оподаткування є досягнення гармонізації оподаткування у результаті підвищення фіскальної функції податків, їхнього регулюючого потенціалу, зниження явищ ухилення та уникнення податків тощо. Оптимальний рівень оподаткування визначається на основі формули [5, с. 37–38]:

$$PO_o = \frac{(ВЗБ - НН - ДК - ОТ - ЦФ) + (ВФСС - ПВ)}{ВВП - П}, \quad (2)$$

де PO_o – оптимальний рівень оподаткування; ВЗБ – видатки зведеного бюджету; НН – неподаткові надходження; ДК – доходи від операцій з капіталом; ОТ – офіційні трансфери; ЦФ – доходи цільових фондів; ВФСС – видатки фондів соціального страхування; ПВ – перевищення видатків над внесками до фондів соціального страхування; ВВП – валово-внутрішній продукт; П – обсяг пільг.

Здійснивши порівняння фактичного і оптимального рівня оподаткування в Україні протягом 2001–2012 рр. (рис. 3) спостерігаємо, що досягнення найвищої гармонізації оподаткування та забезпечення громадян необхідними суспільними благами було досягнуто лише у 2006–2007 рр., адже коефіцієнт співвідношення фактичного та оптимального рівня перевищив одиницю і відповідно складав 1,04 та 1,05.

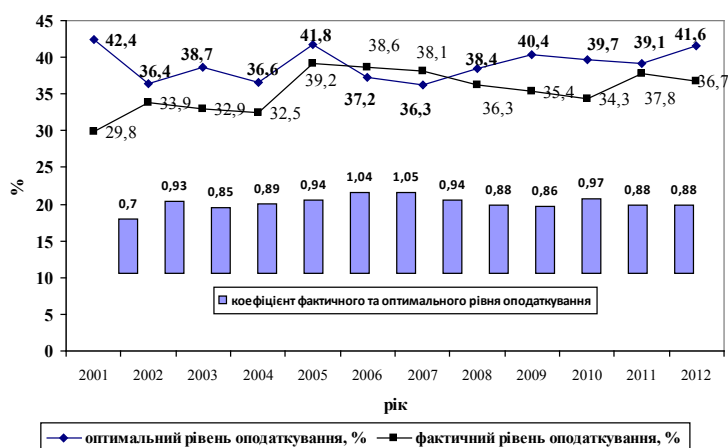


Рис. 3. Співвідношення фактичного та оптимального рівня оподаткування в Україні у 2001–2012 рр.

Джерело: складено за даними Державного комітету статистики та Державного казначейства

В інші періоди спостерігається перевищення оптимального рівня оподаткування над фактичним. Найбільш це помітно у 2001 р. (12,6 п.п.), 2003 р. (5,8 п.п.), 2009 р. (5,0 п.п.), 2010 р. (5,4 п.п.) та 2012 р. (4,9 п.п.). Це обумовлено значною кількістю наданих податкових пільг, на величину яких знижена податкова база, високим рівнем бюджетного дефіциту та, як підсумок, надмірним податковим навантаженням на тих платників, які не отримували жодних пільг та преференцій. У період фінансової кризи ситуація загострилась і фактично продемонструвала готовність громадян відступлення частини власних благ на користь суспільства.

Втім, суспільство готове фінансувати потреби держави лише до певного рівня, тобто до того часу доки це приносить йому певну віддачу. А тому, неправильний вектор податкової політики, що супроводжується надмірним податковим навантаженням на сумлінних платників, неякісним механізмом адміністрування податків, неправильним вибором пріоритетів пільгового оподаткування, нераціональним плануванням податкових надходжень, призводить до переходу їх діяльності у тіньовий сектор економіки та умисного ухилення від сплати податків. Внаслідок за-

значеного, зменшуються обсяги податкових надходжень до держбюджету.

Висновки. Підсумовуючи викладене, можна стверджувати, що податки досі виконують фінансову функцію, тоді як практично відсутня їх стимулююча роль. Це не лише ускладнює функціонування податкової системи, а й знижується її ефективність, що значною мірою визначається поведінкою платників податків та характеризується низьким значенням основних індикаторів її розвитку. Надмірність податкового навантаження на платників податків спричинив до уповільнення ділової активності суб'єктів господарювання, зменшення приросту податкових надходжень до держбюджету, умисного ухилення платників від сплати податків та зборів тощо. Все це створило умови, при яких, з одного боку, знижується роль податків як основного індикатора ефективності податкової політики держави, а з іншого – ускладнюється процес гармонізації податкових відносин між державою та платниками податків. Це обумовлює необхідність здійснення подальших наукових досліджень у сфері зазначених проблемних аспектів та напрямів покращення функціонування податкової системи України.

Список використаних джерел:

1. Плєскач В. Удосконалення податкового механізму на основі супроводу змін до норм податкового законодавства / В. Плєскач // Банківська справа. — 2013. — № 7. — С. 75-93.
2. Іванишина О. С. Удосконалення адміністрування прямих податків як чинник підвищення їхньої фінансової ефективності / О. С. Іванишина // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 6 (108). — С. 221-225.
3. Прокопенко Н. С. Податкове регулювання агропромислового виробництва : Монографія. — К. : ННЦ ІАЕ, 2009. — 316 с.
4. Налоги в условиях экономической интеграции / [Бард С. В., Павлова Л. П., Заяц Н.Е. и др.] ; под. ред. С. В. Барда и Л. П. Павловой. — М. : КНО-РУС, 2004. — 208 с.
5. Крисоватий А. І. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори : Монографія / А. І. Крисоватий, В. А. Валігура. — Тернопіль : Підручник і посібник, 2010. — 248 с.
6. Кушнірчук Ю. М. Оптимізація рівня фінансового навантаження з метою економічного забезпечення держави / Ю. М. Кушнірчук // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — Вип. 20.11 — С. 161-169.
7. Мельник В. М. Обмежувальна та стимулювальна роль податків / В. М. Мельник // Фінанси України. — 2006. — № 1. — С. 31-37.
8. Єфименко Т. І. Податки в інституційній системі сучасної економіки / Т. І. Єфименко ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. — К., 2011. — 688 с.
9. Мельник О. Я. Індикатори рівня розвитку національних податкових систем / О. Я. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 4. — Т. 1. — С. 114-119.
10. Соколовська А. М. До питань про податкову реформу в Україні / А. М. Соколовська // Фінанси України. — 2006. — № 4. — С. 55-61.

JEL CLASSIFICATION: H21

THE ANALYZES OF CURRENT STATUS OF THE UKRAINE TAX SYSTEM DEVELOPMENT INDICATORS

Mar'iana I. VYKLIUK

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship, Lviv Branch of European University

Yurii Ye. MOSTIPAN

Postgraduate Student of the Department of Finance and Banking, European University

Summary. The paper investigates theoretical and practical aspects of assessment of Ukrainian tax system, main factors that determine it and key global trends. The level of efficiency of Ukrainian tax system

on the basis of certain fundamental indicators is observed. The problematic aspects of the tax system in crisis and post-crisis period are determined.

Key words: *taxes, tax system, tax burden, optimal level of taxation, tax elasticity.*

Problem formulation. The current status and trends in the structure of the tax system of the state form the national tax policy. It describes the possibilities of socio-economic development, provides the redistribution of national product and the appropriate level of stimulation of the national economy. Such moments can be achieved due to fiscal and incentive functions of taxes. The effectiveness of the fiscal policy is determined by the leading trends in macro-economic indicators. The level of the tax system of Ukraine is determined by indicators system that allows to evaluate the fiscal effectiveness of taxes.

The aim of the paper is to evaluate the effectiveness of the tax system on the basis of identifying and grouping of the performance indicators.

The economic level of the tax system in the pre-crisis, crisis and recession the most completely can be estimated due to the criteria of the effectiveness of tax policy and indicators of tax burden: comparison of growth rates of tax revenues with the rates of GDP; the determination of tax revenues as part of GDP and budget revenues, the tax burden, elasticity coefficient of taxes and the correlation of the actual and the optimal level of taxation and so on. These indicators outline the possibility of implementation of the State's financial obligations for society and the efficiency using the main regulatory instrument for economic growth - taxes.

The problem of the estimation and the determination the elasticity of taxes is extremely important for the Ukrainian economy. Past studies confirm the ambiguity trends of the elasticity coefficient of taxes. During 2001-2012 takes place sharp decline in the studied parameters. These trends caused by: tax

reform, which was based on a reduction in tax rate for income tax; transition from a progressive scale of personal income tax to a flat tax.

Instability trends of the elasticity coefficient of taxes are still a negative thing, which concern to the irrational tax burden, the unstable tax policy and its regulatory effect. Variable figure fluctuations of the taxes elasticity is mainly determinate by the constant increase in expenditures of the state, the growth rates of which are higher than the GDP and budget revenue.

The indicator of the tax burden at the macro level reflects the effectiveness of fiscal policy, it means the quantitatively measures the cumulative effect of tax payments on the source of its payments. It can be defined: as the ratio of tax revenues to the budget to the value of the total income of the private sector; as the difference between total revenues and expenditures and transfers budget for the maintenance of the private sector; as a share of tax budget revenues in GDP.

According to the data the level of tax burden in Ukraine for twelve years under study is constantly changing and is characterized by an uneven distribution. Thus, the share of GDP that is redistributed to the state budget of Ukraine varies from 29,8 % till 39,2 %. The mentioned tax rate coefficient is much lower than its value in Europe.

As the evidence of the pre-crisis trend over 2001-2007, in Ukraine there is increasing the overall tax burden. This is caused by the consumption share of GDP growth (i.e. revenues to GDP), an increase in GDP growth due to economic recovery, increasing incomes and regressive system of taxation. While in times of crisis the level of tax burden based on the

mandatory social contributions decreased slightly, which is typical for the EU.

However, during 2011–2012, the level of tax burden without mandatory payments reached its highest level during the period and therefore made up 25,7 %, while the share of social transfers has undergone a reduction to 11,1 % compared to its level in pre-crisis period, 15,7 %. Thus even the Tax Code did not contribute to reducing the tax burden on the economy as a whole led to its further growth. Overall, during the period the average rate of the tax burden was 35,5 %.

Overall, the difference in value of the figure of the tax burden in countries existed due to disparities in social and economic development, the formation of every country the own priorities in conducting financial policies and in accordance with the model of the tax system building. Therefore, even when the level of the tax burden is low, in fact, it may be high. In conditions of the high level of the shadow economy, excessive costs associated with the collection of taxes and fees, irrational structure of tax incentives and tax fraud with the participants of the tax process and other measures of the taxation can have a destructive impact on the socio-economic development of the country.

The comparison of the actual and optimal level of the taxation in Ukraine for 2001–2012 years shows that the highest achievement of harmonization of taxation and providing citizens with the necessary public goods has been made only in 2006–2007, as

the ratio of the actual and optimal level of greater than one and therefore is 1,04 and 1,05. In other periods the optimal level of taxation was exceeding on actual. Most noticeable it was in the 2009–2012. The above is caused by large number of tax exemptions, the value of which was reduced the tax base, the high fiscal deficits and, as a result, an excessive tax burden on those taxpayers who did not receive any benefits and privileges. During the financial crisis, the situation escalated and actually demonstrated readiness of the assignment part of their wealth for the benefit of society.

Conclusions. It can be argued that taxes still perform a fiscal function, while virtually their catalytic role is absent. It does not only complicate the operation of the tax system, and its performance is largely determined by the behavior of taxpayers and is characterized by low values of key indicators of development. Redundancy tax burden on taxpayers has led to the downturn of economic entities, decrease in tax revenues to the state budget, deliberate avoidance of payers of taxes and fees and more. All this has created conditions in which on the one hand the role of taxes as the main indicator of the effectiveness of tax policy was reduced, on the other – further complication of the process of harmonization of the fiscal relations between the state and taxpayers has happened. The above makes the need for further research in the area of these problematic aspects and areas of improvement of the tax system of Ukraine.

References

1. Pleskach V. (2013) Udoskonalennia podatkovoho mekhanizmu na osnovi suprovodu zmin do norm podatkovoho zakonodavstva [Improving Tax mechanism Based on Support Changes to the Tax Legislation]. *Bankivska sprava*. 7. 75–93.
2. Ivanyshyna O. S. (2010) Udoskonalennia administruvannia priamykh podatkov iak chynnyk pidvyschennia ikhnoi fiskalnoi efektyvnosti [Improving the Administration of the Direct Taxes as a Factor of Enhancing Their Fiscal Efficiency]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 6. 221–225.
3. Prokopenko N. S. (2009) Podatkove rehuluvannia ahropromyslovoho vyrobnytstva [Tax Regulation of Agro Industrial Production]. Kyiv. Ukraine.
4. Bard S. V., Pavlova L. P., Zaiac N. E. et al. (2004) *Nalogi v usloviiah ehkonomicheskoy integratsii* [Taxes in Terms of the Economic Integration]. KNORUS. Moscow. Russia.
5. Krysovatyj A. I. and Valihura V. A. (2010) *Dominanty harmonizatsii opodatkovannia: natsionalni ta mizhnarodni vektory* [Dominants of Taxation Harmonization: National and Foreign Vectors]. Ternopil. Ukraine.
6. Kushnirchuk Yu. M. (2010) *Optyimizatsiia rivnia fiskalnoho navantazhennia z metoiu ekonomichnoho ubezpechennia derzhavy* [Optimization of the Fiscal Burden Level with the Aim of the State Economic Insurance]. *Naukovy visnyk NLTU Ukrainy*. 20.11. 161–169.
7. Melnyk V. M. (2006) *Obmezhuvalna ta stymulivualna rol podatkov* [Restrictive and Stimulating Role of Taxes]. *Finansy Ukrainy*. 1. 31–37.
8. Yefymenko T. I. (2011) *Podatky v instytutsiinii systemi suchasnoi ekonomiky* [Taxes in the Institutional System of the Modern Economy]. NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prohnozuv. Kyiv. Ukraine.
9. Melnyk O. Ya. (2010) *Indykatory rivnia rozvytku natsionalnykh podatkovykh system* [Indicators of Development Level of the National Tax Systems]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*. 1, 4. 114–119.
10. Sokolovska A. M. (2006) *Do pytan pro podatkovu reformu v Ukraini* [About the Questions of Tax Reform in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*. 4. 55–61.

УДК 332.132(477)

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Михайло Йосипович ГЕДЗ

к.е.н., доцент, заступник директора з наукової роботи Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

E-mail: gedz_ck@ukr.net

Анотація. Досліджено наукові погляди на прогнозування розвитку регіонів України. Визначена можливість і необхідність розробки двох типів сценаріїв щодо опису послідовності кроків і опису можливих наслідків для регіону. Обґрунтовано підходи до розробки сценаріїв регіонального розвитку з позиції основних стейкхолдерів. Акцентовано увагу на необхідність сценарного прогнозування та моделювання, що враховують вплив головних макроекономічних чинників на розвиток економіки України і дають можливість отримувати прогнози, що відображають альтернативні варіанти розвитку. Запропоновано схему формування моделі кредитування інноваційно активних підприємств.

Аннотация. Исследованы научные взгляды на прогнозирование развития регионов Украины. Определена возможность и необходимость разработки двух типов сценариев, которая касается описания последовательности шагов и описания возможных последствий для региона. Обоснованы подходы к разработке сценариев регионального развития, исходя из позиции основных стейкхолдеров. Акцентировано внимание на необходимость сценарного прогнозирования и моделирование, которые учитывают влияние главных макроэкономических факторов на развитие экономики Украины и дают возможность получать прогнозы, которые отображают альтернативные варианты развития. Предложена схема формирования модели кредитования инновационно активных предприятий.

Ключові слова: моделювання, сценарне прогнозування, регіональний розвиток, кредитування, інноваційно-активні підприємства.

Ключевые слова: моделирование, сценарное прогнозирование, региональное развитие, кредитование, инновационно активные предприятия.

Постановка проблеми. У глобальній економічній системі сьогодні відбуваються кардинальні зміни, які потребують їх реального оцінювання, однозначного формулювання та вирішення проблеми. Розуміння того, як необхідно будувати нову модель економічного розвитку для регіонів України є важливим, оскільки вона має всі можливості зайняти відповідне місце серед країн, які зробили значний внесок у розвиток світової науки.

Невизначеність загальної економічної політики уряду України на найближчу, і тим більше, віддалену перспективу, відсутність яких-небудь достовірних кількісних прогнозів у масштабі всієї країни роблять завдання розробки перспективної соціально-економічної стратегії на рівні регіону вельми складним.

Моделювання розвитку регіону, використання сценарного прогнозування, головним інструментом якого є сценарний аналіз, є сьогодні домінантними в економічному аналізі саме для

стратегічного управління процесами з високим рівнем невизначеності. Необхідність формування набору детального покрокового опису подій, які з прогнозованою вірогідністю можуть привести до бажаного чи планованого кінцевого стану економічного розвитку актуалізує тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий вплив на дослідження процесів регіонального розвитку, визначення місця моделювання і прогнозування інноваційних підприємств та застосування набутих результатів до українських реалій справили роботи вітчизняних та зарубіжних дослідників О. О. Бакаєва, Ю. М. Бажала, В. М. Геєця, Л. І. Федулової, Д. Аакера, П. Вака, Д. Мерсе, Р. Шумахера та ін.

Мета статті – обґрунтування підходів до розробки сценаріїв регіонального розвитку та проведення моделювання процесу кредитування інноваційно-орієнтованих підприємств з урахуванням умови зменшення ризикованості проєктів.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Нині при прогнозуванні розвитку регіону доцільно розробляти багатоваріантні перспективи, тобто використовувати сценарне прогнозування, головним інструментом якого є сценарний аналіз, застосовуваний для стратегічного управління процесами з високим рівнем невизначеності. Сценарний аналіз дає змогу сформувати набір детальних описів послідовності подій, які з прогнозованою вірогідністю можуть привести до бажаного чи планованого кінцевого стану або до можливих результатів, при розглядуваних сценаристом варіантах розвитку.

На думку Д. Аакера [1], сценарій є способом аналізу складного середовища, в якому наявна безліч значущих, до того ж впливаючих одна на одну тенденцій і подій.

Сценарій містить опис картини майбутнього, що складається з узгоджених, логічно взаємопов'язаних подій і послідовності кроків, які з певною вірогідністю ведуть до прогнозованого кінцевого стану (образу регіону в майбутньому). На відміну від звичайних прогнозних оцінок, де акцент робиться в основному на кількісні показники, сценарії є якісним описом, хоча й деталізованим, що містить окремі кількісні оцінки. На нашу думку, сценарний підхід є найбільш прийнятним при визначенні стратегії розвитку регіону, при прогнозуванні на 10-20 років.

Сценарії з нинішньої ситуації розвивають картини майбутнього регіону з урахуванням основоположного принципу стратегічного управління – альтернативності вибору. У визначенні безлічі картин майбутнього і варіантів розвитку полягає основна мета методу сценаріїв. У вивчених аспектах практичного застосування можлива розробка двох типів сценаріїв:

- опис послідовності кроків, що ведуть до прогнозованого стану (образу) регіону, а також чинників і подій, які роблять вирішальний вплив на цей процес;
- опис можливих наслідків для регіону, якщо він досягне прогнозованого бажаного образу.

Одним із перших вдало застосував сценарне планування на практиці П. Вак (Wack) з компанії Royal Dutch Shell. Аналітики компанії займалися розглядом різних сценаріїв розвитку глобального зовнішнього оточення, враховуючи можливість підвищення цін на нафту країнами ОПЕК. Дослідження дали змогу Shell передбачити першу нафтову кризу і підготуватися до неї. У 1983 році дослідження Діффенбаха (Diffenbach) по-

казали, що метод побудови сценаріїв увійшов до найбільш популярних методів довгострокового планування і його використовують 68 % великих компаній [2].

Концепцію сценарного планування як нового методу прогнозування представив Берже (Berger) в 1964 році. Подальші дослідження Годе (Godet) сприяли розвитку методу в 1970-х роках [3]. На початку 1980-х років концепцію сценарного планування перетворили на складну методику прогнозування, відмінну від інших кількісних підходів до довгострокового планування.

У кінці 1970-х років сценарії практикували представники Стендфордського дослідного інституту Хаукен, Огілві і Шварц (Hawken, Ogilvy, Schwartz, SRI International). Як мету побудови сценаріїв вони розглядали проектування альтернативних варіантів розвитку ситуації в майбутньому, з урахуванням яких стало б можливим прийняття правильних і відповідальних управлінських рішень. Ними був запропонований термін «керовані змінні» (змінні, зміна яких впливає на реалізацію, результат сценарію). Як керовані змінні дослідники розглядали економічні, енергетичні й вартісні показники [4]. Дослідження представників Стендфордського дослідного інституту, а також успіх компанії Shell створили основу для розвитку сценарного планування в 1980-ті роки.

Белл (Bell, 1982), Меркхофер і Кіней (Merkhofer, Keeney, 1987) розглядали можливість використання сценаріїв як основи при розробці стратегічних рішень. Канеман і Тверські (Kahneman, Tversky, 1982) досліджували психологічні аспекти сценаріїв. Портер (Porter, 1985) вивчав використання сценаріїв з позиції створення економічної перспективи розвитку організації, Раубітчек (Raubitschek, 1988) – з позиції бізнес-планування; Хасс (Huss, 1988) – з погляду прогнозування. Кожна з цих теорій відображає свої аспекти методу сценарного планування в сьогодиншньому його розумінні, але жодна з них не передає повної організаційної суті розглядуваного методу [5].

До кінця 1980-х років багато фахівців дійшли висновку про необхідність включення в розробку стратегії фактора невизначеності, мінливості зовнішнього оточення. Наразі сценарний аналіз є одним із основних інструментів, призначених для глибшого вивчення непередбачуваного зовнішнього середовища.

Існує декілька підходів до розробки сценаріїв, але всі вони припускають три загальні положення:

1. Початковим пунктом розробки «сценаріїв майбутнього» завжди повинна бути точна оцінка сучасної стратегічної ситуації регіону. Така оцінка веде до розуміння динаміки діючих чинників: значення яких чинників падає і яких зростає по всьому часовому горизонту.

2. Для діючих чинників з невизначеними тенденціями розвитку повинні бути виконані спеціальні прогнози і зроблені раціональні пропозиції експертів.

3. Слід розробити безліч альтернативних «сценаріїв майбутнього», що є певною логічною картиною. При цьому має дотримуватися обов'язкова умова – альтернативні сценарії не повинні містити суперечностей, тобто взаємовиключних кроків і подій.

Більшість підходів до проведення сценарного аналізу починаються з аналізу зовнішнього оточення об'єкта. Відповідно до підходу Д. Мерсе [3] слід приділяти велику увагу аналізу зовнішнього середовища, а також розпізнаванню ранніх ознак майбутніх змін, використовуючи метод сканування. Робота в команді на цьому етапі є найбільш ефективною.

Р. Шумахер (Schoemaker) [5] пропонує:

- виявити і вивчити чинники, які впливають або можуть вплинути на розвиток регіону, визначивши при цьому їх часовий горизонт (наприклад, ціни на газ через 10 років);
- проаналізувати минулі тенденції, щоб краще зрозуміти можливий рівень невизначеності й мінливості зовнішнього середовища.

Крім того, Р. Шумахер пропонує визначити основних стейкхолдерів організації, тобто тих, хто зацікавлений і може впливати на поточну і майбутню діяльність, їх поточні ролі, інтереси і рівень влади. Таким чином, основною метою першого етапу сценарного аналізу є визначення найбільш значущих зовнішніх чинників – «ключових змінних», які будуть основою майбутніх сценаріїв.

Після вивчення результатів проведеного аналізу зовнішнього середовища необхідно розпочати проектування різних результатів сценаріїв, при цьому слід проводити детальний аналіз виявлених змінних і складання декількох (не менше двох чи трьох) їхніх можливих результатів. Результатами змінної є можливі альтернативи зміни цієї змінної в майбутньому. Наприклад, як змінна розглядається політична ситуація в країні, а альтернативними результатами цієї змінної, якщо часовий горизонт визначений періодом у чотири-п'ять років, можуть стати:

- збереження стабільності ситуації та існуючого політичного курсу;
- відносна дестабілізація політичної ситуації, пов'язана зі змінами у верхніх ешелонах влади, при збереженні існуючого політичного курсу;
- повна дестабілізація у зв'язку зі зміною влади опозиції, істотна зміна політичного курсу.

При розробці можливих результатів змінних головне – взяти до уваги події, які можуть відбутися, але ефект від яких на сьогодні не є очевидним. Помилкою є відмова від досить тривіальних припущень про вірогідні результати змінної. Припущення можуть бути як явними, очевидними, так і неявними, пов'язаними, наприклад, з появою нових технологічних переваг.

Потім необхідно встановити взаємозалежність між упорядкованими результатами всіх розглядуваних змінних і написати самі сценарії. Включення до сценарію різних результатів змінних, що мають протилежну спрямованість і тим самим взаємно суперечать один одному, не має сенсу. Результатом є утворення 7-9 логічно згрупованих результатів різних змінних.

Наступним кроком є об'єднання отриманих міні-сценаріїв (у результаті має вийти 2-3 сценарії). Найбільш ефективною політикою на цьому етапі є розробка найбільш і найменш сприятливих сценаріїв розвитку ситуації – оптимістичного і песимістичного [3].

Деякі автори пропонують відразу розробляти два основні сценарії, включаючи всі вдалі результати ключових змінних в один сценарій, а невдалі – в другий (оптимістичний і песимістичний сценарії) [5], потім оцінити послідовність і правдоподібність складених сценаріїв і в разі потреби усунути комбінації результатів, які неймовірні або неможливі, а також оцінити отримані сценарії з погляду основних стейкхолдерів організації.

Вагомий внесок у прогнозування та моделювання економіки України та її регіонів зроблений академіком НАН України О. О. Бакаєвим, під керівництвом якого в Міжнародному науково-навчальному центрі інформаційних технологій та систем ЮНЕСКО/МІПІ НАН України та Міністерстві і науки України розроблена методологія побудови комплексу моделей прогнозування соціально-економічного розвитку України (серія моделей УКРМАКРО) [6], яка враховує вплив головних макроекономічних чинників на розвиток економіки України та дає можливість отримувати прогнози, що відображають альтернативні варіанти розвитку, використання якої обумовлене тим, що, на відміну від економік Заходу, які стаці-

онарно розвиваються, національна економіка переживає період структурних змін. За останні 12-15 років відбулися значні зрушення в структурі виробництва, структурі доходів, співвідношенні цін, і майбутнє України також пов'язане з серйозними структурними зрушеннями. При розробці сценарних прогнозів використовуються загальні методичні підходи, гіпотези і припущення. При довгостроковому характері прогнозу максимальною мірою залучаються наявні розробки в сфері демографії, оцінки перспектив розвитку сировинних галузей, а також результати аналізу міжнародних тенденцій структурних змін у сфері доходів, споживання і виробництва залежно від рівня економічного розвитку. Важливим довгостроковим орієнтиром є також цінові пропорції світового ринку.

З огляду на це в рамках реалізовуваної державою макроекономічної політики стимулювання економічного зростання і здійснення структурних реформ у регіонах значна увага повинна приділятися прогнозуванню і моделюванню розвитку інноваційно активних підприємств, фінансуванню інноваційно орієнтованих проектів підприємств з урахуванням цієї взаємодії [7, 8].

Тому доцільно як базовий елемент перебування економіки регіону, з урахуванням умови зменшення ризикованості проектів, провести моделювання процесу кредитування інноваційно орієнтованих підприємств. В основі моделі лежить розв'язання такої задачі: розробити механізм визначення умов кредитування інноваційно активних підприємств за допомогою побудови і подальшого аналізу математичних залежностей між очікуваною дохідністю кредитування при різних процентних ставках і ризиках реалізації проектів одного класу.

Схема формування моделі кредитування інноваційно активних підприємств має такий вигляд

1. Визначення вихідних параметрів задачі: нехай $J\{J_1, J_2 \dots J_n\}$ – безліч підприємств;
 $K\{k_1, k_2 \dots k_n\}$ – власні фінансові можливості цих підприємств;
 $I\{i_1, i_2 \dots i_n\}$ – обсяг інвестицій, необхідний для реалізації цих проектів;
 $P\{p_1, p_2 \dots p_n\}$ – величина ризику неуспішної реалізації цих проектів.

2. Визначення умов задачі

2.1. Однорідність безлічі ризиків для всіх проектів.

$$q_j G_j + (1 - q_j) \bar{G} = G \quad (1)$$

2.2. Однорідність величини власних фінансових можливостей для всіх проектів

$$I - K = F \quad (2)$$

2.3. Відповідність розміру кредиту розміру кредиторської заборгованості

$$G_j \geq (1 + r) F = \bar{G} \quad (3)$$

2.4. Відповідність віддачі від реалізації проекту інвестиційним вкладенням

$$M(w_j) \geq (1 + g) K \quad (4)$$

3. Розв'язання поставленої задачі

Розв'язком поставленої задачі є визначення процентної ставки кредитування, при якому досягається максимум очікуваного доходу і мінімум ризику.

$$M(w_j) = (1 + r) F \int_0^q q_j f(q_j) dq_j + \bar{G} \int_0^q (1 - q_j) f(q_j) dq_j \quad (5)$$

Продиференціювавши це співвідношення за зростанням процентної ставки, отримуємо можливість побудувати графічне зображення результату.

Особливістю реалізації великих інвестиційних проектів, особливо інноваційно-активних, а також проектів, здійснюваних у високотехнологічних галузях, є необхідність взаємопоєднання чотирьох видів інтересів: приватної корисності (вигоди, прибутку) інвестора-підприємця від реалізації проекту; приватної корисності (прибутку) кредитора (банку, іншого фінансового інституту) від вкладення коштів, галузевої корисності (у вигляді підвищення галузевої конкурентоспроможності продукції) і регіональної корисності (у вигляді збільшення експорту, підвищення темпів економічного зростання регіону та ін.).

Продуктивною є ситуація, коли реалізуються всі групи інтересів. Однак поки частіше зустрічаються ситуації, коли «суспільна» корисність не береться до уваги при ухваленні рішення про фінансування. Більше того, як показує практика, у випадку фінансування великого проекту банком можуть бути порушені й інтереси кредитора. Останнє пов'язано, насамперед, із тим, що фактично існує проблема організації обміну інформацією між кредитором і позичальником. До того ж, при наявності приватного інтересу позичальника останній буде зацікавлений у продовженні й завершенні проекту будь-якими способами: інвестор одержує приватну вигоду при здійсненні проекту в цілому, і це означає, що якщо він припинить фінансувати проект на

першому етапі, він одержить менше вигоди, чим від реалізації проекту в цілому. Таким чином, якщо навіть позичальник рано довідається про реальну низьку результативність проекту (найчастіше це відбувається вже наприкінці першого етапу), він однаково зацікавлений у продовженні фінансування проекту й надасть банку план реорганізації проекту після початку фінансування другого етапу. У результаті банк-кредитор може довідатися про реальну низьку результативність проекту тільки на другому етапі, а ухвалити рішення щодо припинення фінансування або реорганізації проекту він зможе тільки на третьому етапі. Однак, побоюючись втрати вже вкладених

коштів, банк найчастіше ухвалює рішення щодо завершення проекту навіть із більш низькою віддачею, а вигідне для індивідуального інвестора рішення виявляється не вигідним для банку й економіки в цілому.

Висновки. Таким чином, використання методів прогнозування та моделювання дає можливість враховувати вплив головних макроекономічних чинників на розвиток економіки України та її регіонів, реалізовувати проекти інноваційно активних підприємств, враховуючи інтереси різних груп економічних суб'єктів та використовуючи різні форми їх кредитування.

Список використаних джерел

1. Аакер Д. А. Стратегическое рыночное управление / Д. А. Аакер. — СПб. : Питер, 2002. — 496 с.
2. Лаева Т. В. Сценарный анализ как основа стратегического планирования в организации / Т. В. Лаева // Менеджмент в России и за рубежом. — 2006. — № 2. — С. 56–63.
3. Mercer D. Scenarios made easy. Long Range Planning. — Vol. 28. — № 4. — 1995. — P. 81–86.
4. Bourgeois L. J. Strategic management from concept to implementation. University of Virginia, Darden Graduate School of business, 1998.
5. Schoemaker Paul J. H. Multiple Scenario Development: its conceptual and behavioral foundation // Strategic Management Journal. — Vol. 14. — № 3. — 1993. — P. 193–213.
6. Бакаев О. О. Методи, моделі і інформаційні технології в управлінні економічними систе-

мами різних рівнів ієрархії [Текст] : монографія / О. О. Бакаєв [та ін.]; ред. О. О. Бакаєв ; НАН України, Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій і систем. — К. : Логос, 2008. — 127 с.

7. Геець В. М. Сценарії та прогнози довгострокового розвитку економік України / В. М. Геець // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку : кол. монографія / [За ред. В.М. Гейця]. — К., 2003. — С. 120–135.

8. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: В 3-х т./ За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є Кваснюка // В. М. Геець, В. П. Семиноженко, Б. Є. Кваснюк. — К. : Фенікс, 2007 р., Т.1. — 319 с.

JEL CLASSIFICATION: C50, F43, O10

MODELING OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT PROCESSES

Mykhailo Y. HEDZ

Candidate of Science in Economics, Associate Professor, Deputy Director for Scientific Work, Cherkassy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

E-mail: gedz_ck@ukr.net

Summary. Scientific views on the development forecasting of Ukrainian regions are studied in the article. Possibility and necessity of the development of two scenarios types concerning the description of sequence steps and possible consequences for a region was identified. Approaches to the creation of regional development scenarios from the positions of main stakeholders were grounded. Nec-

sity of scenario planning and modeling with attention to the key macroeconomic factors that influence the development of Ukraine's economy and provide forecasts, reflecting alternative development options was underlined. A scheme of the formation of crediting model for innovative-active enterprises was proposed.

Key words: *modeling, scenario planning, regional development, crediting, innovative-active enterprises.*

The uncertainty of the general economic policy of Ukrainian government for the near and the more distant future, the absence of any reliable quantitative forecasts concerning all the country make the task of developing the perspective socio-economic strategy at the regional level very difficult.

Region development modeling, usage of scenario planning, the main tool of which is scenario analysis is now dominant in economic analysis for strategic management of the processes with a high level of uncertainty. The necessity of formation of a set of detailed step-by-step description of events that with a predicted probability can lead to the desired or planned final status of economic development highlights the importance of this research.

The works of domestic and foreign researchers such as O. O. Bakaiev, Yu. M. Bazhal, V. M. Heiets, L. I. Fedulova, D. Aaker, P. Wack, J. Mercer, R. Schoemacher have made an important influence on the study of regional development processes, defining the role of innovative enterprises modeling and forecasting and application of the obtained results under conditions of Ukrainian realities.

The purpose of this article is to ground the approaches to the regional development scenarios creation and modeling of innovation-oriented enterprises crediting process with consideration of the condition of projects riskiness reduction.

Today in region development forecasting it's reasonable to develop multi-choice perspectives, that is, to use scenario forecasting, the main tool of which is

scenario analysis for the processes with a high level of uncertainty strategic management. Scenario analysis gives a possibility to generate a detailed description of events sequence that with a predicted probability can lead to the desired or planned final state or possible results in case of considered by screenwriter development options.

The approaches of D. Aaker, Diffenbach, J. Mercer, R. Schoemacher to the scenario analysis development, which is one of the main tools for deeper study of unpredictable environment were studied. There are several approaches to scenario development, but all of them are based on three general principles: the starting point of "scenarios of the future" development must always be an accurate assessment of current strategic situation in a region, which leads to the understanding of the dynamics of the acting factors; the value of which factors falls and grows throughout the time horizon; for acting factors with development uncertain trends specific forecasts should be done and experts rational proposals should be fulfilled; a set of alternative "scenarios of the future" should be created, but special attention must be paid to an obligatory condition – alternative scenarios should not contain contradictions, that is mutually exclusive steps and events.

A significant contribution to forecasting and modeling of economy of Ukraine and its regions was made by academician of NAS of Ukraine O. O. Bakaiev, under the leadership of whom in the International scientific and educational center of information tech-

nologies and systems, UNESCO/IIP NAS of Ukraine and Ministry of Education and Science of Ukraine the methodology of construction of models set for forecasting socio-economic development of Ukraine was developed. It takes into account influence of key macroeconomic factors on the development of Ukraine's economy and gives a possibility to get forecasts, reflecting alternative development options.

It was determined that within state macroeconomic policy of economic growth stimulation and structural reforms in regions considerable attention should be paid to forecasting and modeling of innovative-active enterprises development and to financing of innovative-oriented enterprises projects. The scheme of modeling of innovative-oriented enterprises crediting process based on conditions of projects riskiness reduction was proposed. The model is based on the following task: to develop a crediting mechanism for innovative-active enterprises by means of construction and analysis of mathematical dependences between crediting expected income at various interest rates and projects of one and the same class implementation risks.

The characteristic feature of large investment projects realization, especially of innovative-active ones, as well as projects in high-tech industries, is the necessity of four types of interests interconnection: investor-entrepreneur' private utility (profit, income) from project realization; private utility (income) of a lender (a bank or other financial institution) from investments; branch utility (in the form of increased branch competitiveness of production); and regional utility (in the form of exports increasing, economic rates growth and so on). Situation is productive when all interest groups are realized. However, now the situation when "public" utility is not taken into account when making funding decisions is very popular.

Thereby, the use of forecasting and modeling methods enables to take into account the influence of main macroeconomic factors on economic development of Ukraine and its regions, to implement projects of innovative-active enterprises with consideration of the interests of different groups of economic entities and using of various crediting forms.

References

1. Aaker D. A. (2002) *Stratehicheskoe rynochnoe upravlenie [Strategic Market Management]*. SPb: Pyter.
2. Laeva T. V. (2006) *Scenarnyyj analiz kak osnova stratehicheskoho planirovaniya v orhanizatsii [Scenario Analysis as a Basis for Strategic Planning in Organization]*. Menedzhment v Rossii i za rubezhom, 2, 56–63.
3. Mercer D. (1995) *Scenarios made easy. Long Range Planning*. Vol. 28, 4, 81–86.
4. Bourgeois L. J. (1998) *Strategic management from concept to implementation*. University of Virginia, Darden Graduate School of business.
5. Schoemaker Paul J. H. (1993) *Multiple Scenario Development: its conceptual and behavioral foundation*. *Strategic Management Journal*. Vol. 14, 3. 193–213.
6. Bakaiev O. O. (2008) *Metody, modeli i informatsiini tekhnologii v upravlinni ekonomichnykh systemamy riznykh rivniv ierarkhii [Methods, Models and Informational Technologies in Different Hierarchy Levels Economic Systems Management]*. Bakayev O. O. (Ed.). NAN Ukrainy, Mizhnarodnyi naukovo-navchalnyi tsentr informatsiinykh tekhnologii i system. K.: Lohos.
7. Heiets V. M. (2003) *Stsenarii ta prohnozy dovhostrokovoho rozvytku ekonomik Ukrainy [Scenarios and Forecasts of Ukrainian economies Long-Term Development]*. K., 120–135.
8. Heiets V. M., Semynozhenko V. P., Kvasniuk B. Ye. (Ed.) (2007) *Stratehichni vyklyky XXI stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy [Strategic Challenges of the XXI Century to the Society and Economy of Ukraine]*. (Vols. 1-3). K.: Feniks.

УДК 338.2

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК СКЛАДОВА ЕНДОГЕННОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Олександра Сергіївна ГУМЕНЮК

аспірантка Чернігівського державного інституту економіки і управління
E-mail: guteniuk.o@gmail.com

Анотація. У статті подано визначення фінансового потенціалу як комплексу взаємопов'язаних фінансових ресурсів і здатностей до їх реалізації, що визначають його спроможність приводити у відповідність до зовнішніх вимог внутрішні можливості. Складовими фінансового потенціалу визначено фінансовий потенціал населення з його організованими та неорганізованими заощадженнями, потенціал ринку фінансових послуг, зокрема факторингові та лізингові послуги як джерело додаткових економічних можливостей інноваційного розвитку. Окремою ланкою фінансового потенціалу виокремлюємо венчурні фонди та можливість до залучення довгострокових інвестицій для реалізації інноваційних проектів. Проблемою сучасного стану фінансування інноваційних проектів є слабкий розвиток інфраструктури реалізації фінансового потенціалу. Великий ступінь недовіри населення до банківської системи впливає на поширеність лише короткострокових депозитів, тому пропонуємо як один зі шляхів залучення «довгих грошей» провести пенсійну реформу за аналогією з Республікою Польщі.

Аннотация. В статье дано определение фінансовому потенціалу как комплекса взаимосвязанных финансовых ресурсов и способностей к их реализации, определяющих его способность приводить в соответствие с внешним требованиям внутренние возможности. Составляющими финансового потенциала выделены финансовый потенциал населения с его организованными и неорганизованными сбережениями, потенциал рынка финансовых услуг, в частности факторинговые и лизинговые услуги как источник дополнительных экономических возможностей инновационного развития. Отдельным звеном финансового потенциала определяем венчурные фонды и возможность к привлечению долгосрочных инвестиций для реализации инновационных проектов. Проблемой современного состояния финансирования инновационных проектов является слабое развитие инфраструктуры реализации финансового потенциала. Большая степень недоверия населения к банковской системе влияет на распространенность только краткосрочных депозитов, поэтому предлагаем как один из путей привлечения «длинных денег» провести пенсионную реформу по аналогии с Республикой Польша.

Ключові слова: фінансовий потенціал розвитку, фінансовий потенціал населення, венчурне фінансування.

Ключевые слова: финансовый потенциал развития, финансовый потенциал населения, венчурное финансирование.

Постановка проблеми. Задля забезпечення інноваційних процесів і зрушень окрім програм розвитку, політичної волі, відповідної інфраструктури, необхідні також фінансові ресурси, джерелом яких може стати фінансовий потенціал. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку формується потенційними фінансовими можливостями та здатністю до масштабних інноваційних проектів на національному рівні у визначених галузевих векторах. За своєю суттю, це комплекс взаємопов'язаних фінансових ресурсів і здатностей до їх реалізації, що визначають його спроможність приводити у відповідність до зовнішніх вимог внутрішні можливості. Реалізація фінансового потенціалу інноваційного розвитку здійснюється на основі постійної взаємодії науково-дослідного, виробничого та фінансового сектору.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато науковців, вітчизняних і закордонних, досліджували проблему впливу фінансового потенціалу на інноваційний розвиток національної економіки, зокрема О. І. Амоша, Л. Л. Антонюк, О. Ф. Веремейчик, О. А. Грішнова, С. М. Ілляшенко, Д. О. Карлюк, А. М. Колот, Е. М. Лібанова, Л. С. Лісого, О. Ф. Новікова, В. М. Новіков, В. В. Онікієнко,

І. Л. Петрова, М. С. Рошко, У. Я. Садова, Л. К. Семів, М. В. Семикіна, О. Ф. Федулова, Л. В. Шаульська та ін. [8, 9, 13, 15].

Метою статті є характеристика сутності та значення фінансового потенціалу, а також аналіз проблем його реалізації як незамінної складової ендogenous потенціалу інноваційного розвитку національної економіки та пошук шляхів їх подолання.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Сукупність та взаємодія наявних фінансових ресурсів і невикористаних (пасивних) ресурсів становить сутність фінансового потенціалу, але лише остання складова дозволяє застосовувати термін «потенціал». Таким чином, його структура – співвідношення між використаною (активною) та невикористаною (пасивною) складовими. Адекватною ціллю фінансової політики постає не тільки нарощення фінансового потенціалу, але і його якнайповніше використання – максимальне збільшення активної складової.

Безпосереднє втручання держави у стратегічний інноваційний розвиток національної економіки повинно мати форму надання державних замовлень на проведення досліджень і виробництво продукції відповідно до пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки (стратегії фундаментального та кінцевого фінансування), а також здійснюватися через ухвалення і реалізацію комплексної програми заходів щодо підтримки пріоритетних галузей економіки країни на шляху інноваційного розвитку.

Джерелами інвестування інноваційних проєктів можуть бути: власні фінансові кошти організації та її внутрішньогосподарські резерви; позикові фінансові кошти; залучені фінансові кошти від продажу акцій або одержані у вигляді пайових та інших внесків членів трудових колективів, громадян, юридичних осіб; кошти, що перебувають у централізованому володінні об'єднань підприємств; кошти позабюджетних фондів; кошти Державного бюджету; кошти іноземних інвесторів [5, с. 280–283].

Про повноту використання фінансового потенціалу населення можна судити з огляду на співвідношення між активною та пасивною складовими, про ефективність його використання – виходячи з впливу на динаміку національного доходу.

Економісти визначають заощадження як частину доходу, що залишилась після сплати податків і не була спожита. Загалом, у науковій літературі виокремлюють дві основні форми за-

ощаджень: організовані і неорганізовані. Організовані заощадження – це такі заощадження населення, мобілізацію і розміщення яких проводить банківська система або небанківські фінансово-кредитні установи, які згідно із законодавством мають право здійснювати операції щодо залучення і розміщення коштів населення. До них належать: вклади у банківських установах; вклади у небанківських депозитних установах; придбання цінних паперів; вкладення у страхові поліси. На думку дослідника Вдовиченка, до організованих форм заощаджень слід додати вкладення населення у нерухомість та банківські метали, які через систему фінансових посередників або інститутів інфраструктури фінансового ринку можуть трансформувати їх в інвестиційні ресурси [11, с. 18–25].

Неорганізовані грошові заощадження населення – це ті, що зберігаються безпосередньо у населення готівкою у національній чи іноземній валюті. В. Опарін пропонує розрізняти працюючий та непрацюючий капітал. Функції фінансових ресурсів, тобто збільшення вартості та продукування доходу, виконує лише капітал працюючий – той, що обертається. Непрацюючий – це капітал, вилучений з обігу. Працюючі фінансові ресурси населення можуть виступати у якості інвестицій для реального сектора економіки, а непрацюючі – фінансові ресурси лежать «мертвим тягарем» на руках у населення. Неорганізовані заощадження мають як характеристики запасу, так і можливості для подальшої абсорбції фінансовою системою [11, с. 27–30].

Стан заощаджень населення відображає процеси загальноекономічного розвитку України, включаючи соціальні аспекти, а також становлення фінансової і банківської системи.

Враховуючи статистичні дані, можна підсумувати, що номінально норма заощаджень домогосподарств досить значна, але велика їх частина перебуває в неорганізованій формі, що унеможливує їх трансформацію в інвестиції. Аналізуючи місце України в Європі за схильністю населення до організованих заощаджень, можна говорити про потенціал росту, який може ґрунтуватися не тільки на таких фундаментальних факторах, як зростання доходів, але і на спроможності системи фінансового посередництва залучати неорганізовані заощадження до інвестиційних процесів.

Дослідження впливу фінансових важелів на економічне зростання країни здійснювало багато вчених, зокрема О. Васирик, В. Гець, А. Гальчин-

ський, В. Герасимчук, В. Кваснюк, І. Лукінов та ін. Серед зарубіжних особливо вирізняється праця американських дослідників Левіна та Кінга «Фінансовий розвиток та економічне зростання», в якій показано, що фінансова система сприяє розвитку економіки через виконання таких функцій: зменшення ризиків, оптимальне розміщення ресурсів, здійснення фінансового контролю, мобілізація заощаджень, сприяння обміну товарами та послугами [12, с. 77–81].

Ще одним значним важелем фінансового потенціалу інноваційного розвитку є діяльність ринків фінансових послуг – сфера діяльності учасників ринків фінансових послуг, тобто операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб. До ринків фінансових послуг належать професійні послуги на ринках банківських послуг, страхових послуг, інвестиційних послуг, операцій з цінними паперами та інших видах ринків, що забезпечують обіг фінансових активів [1].

Залежно від спрямованості діяльності фінансових посередників ринок фінансових послуг може бути представлений як ринок фінансових послуг банків і небанківських установ. До небанківських кредитних установ належать кредитні спілки, факторингові та лізингові компанії, ломбарди. До небанківських фінансових установ належать страхові компанії; інститути спільного інвестування; установи накопичувального пенсійного забезпечення; компанії з довірчого управління, компанії з управління майном при фінансуванні будівництва житла, торгівці цінними паперами тощо.[8].

Актуальними фінансовими інститутами сприяння інноваційного розвитку виділяємо банки, факторингові, лізингові компанії, венчурні фонди.

Висвітлюючи ринок лізингових послуг як можливість розвитку інноваційної інфраструктури, коротко зауважимо основні переваги лізингу: лізингодавець купує майно у власність для наступного надання його у користування лізингоодержувачу, який за рахунок періодичних лізингових внесків відшкодовує його вартість.

Беззаперечним лідером світового рингу лізингу залишаються США. У 1998 р. вартість лізингових операцій в Америці становила 183,4 млрд доларів США (понад 90 % північноамериканського та 42,8 % обсягу світового ринку). У 2003 р. обсяг ринку лізингу США зріс до 208 млрд дол., а в 2005 р. досяг 248 млрд доларів США. Без лізингу економіка США щороку втрачала б майже 290 млрд дол.

США, від 3-х до 6-ти млн робочих місць [6, с. 29–36].

Серед країн Західної Європи найбільшу питому вагу в національних інвестиціях становлять лізингові операції в Ірландії та Великій Британії – 46 % і 35,8 % відповідно. Східноєвропейський ринок лізингу в цілому значно відстає, але винятком є Чехія. У структурі світового ринку лізингу частка України є незначною – в 2006 р. становила лише 0,055 %. Фахівці Світового банку, враховуючи знос основних засобів вітчизняних підприємств і потребу їх заміни, визначили потенційний попит на ринку лізингових послуг 12–50 млрд дол. США, що в 100 разів перевищувало досягнутий рівень, а за оцінками вітчизняних експертів, майже 50 % основних засобів потребують оновлення. За державними статистичними даними, необхідний обсяг інвестицій в основні засоби оцінюється в 455 млрд грн [6, с. 29–36].

Оцінка обсягу ринку лізингу базується на трьох основних показниках: загальна вартість активів, що були надані в лізинг протягом року; загальна вартість лізингових угод, укладених протягом року; обсяг портфеля лізингових угод станом на певну дату (як правило, на кінець року). [6, с. 29–36]

Кількість укладених договорів фінансового лізингу в 2012 році склала 10826 шт. У вартісному вираженні, обсяг договорів, укладених 2012 рік, збільшився порівняно з минулим роком майже на 30 % і склав 14,71 млрд грн. Вартість діючих договорів фінансового лізингу станом на кінець 2012 р. зменшилася на 4,6 млрд грн (-6 %).

На кінець звітної періоду порівняно з 2011 роком спостерігається збільшення питомої ваги середньо та довгострокових лізингових договорів.

Вважаємо, що великою прогалиною реалізації інноваційної політики те, що держава не підтримує сферу лізингу саме інноваційній сфері, адже відомо, що інноваційний процес є надзвичайно затратним і ризикованим. Одним із найбільш витратних є закупівля сучасного обладнання для науково-дослідних лабораторій, додаткового обладнання у заводський сектор для виробництва інноваційної продукції. Підтримка лізингових компаній з боку держави щодо лізингу саме інноваційного сектору значно поліпшить ситуацію інноваційного розвитку національної економіки. На сьогодні серед діючих договорів фінансового лізингу на кінець 2012 року, як і раніше, переважають угоди в галузі транспорту (58,09 %), сільськогосподарства (19,04 %), будівництва (5,00 %) та сфері послуг (4,79 %). Вартісний розподіл діючих

договорів фінансового лізингу на кінець періоду за видом обладнання має такий вигляд: найбільше в лізингу знаходиться транспорт (58,82 %), а також сільськогосподарська техніка (15,60 %) та комп'ютерна техніка (4,67 %). Як бачимо, сфера досліджень і розробок у статистиці не згадується.

Основними джерелами фінансування лізингових операцій в поточному періоді були позичкові кошти, зокрема, банківські кредити (89,89 %), причому їх питома вага значно збільшилася порівняно з минулим роком, а питома вага власних коштів лізингових компаній порівняно з минулим роком зменшилася і становить 9,93 %.

Компанії, які належать до міжнародних фінансових груп, можуть розраховувати на фінансову підтримку материнських структур. Найпевніше тримаються на ринку банківські установи, які завдяки лізинговим операціям не лише розширили перелік послуг, а й швидше та вигідніше здатні вирішувати проблему мобілізації коштів для закупівлі майна, яке передаватиметься в лізинг [9].

Брак і висока вартість кредитних коштів – не єдина проблема вітчизняного ринку лізингу. Існують ще й такі: наслідки світової економічної кризи; недостатньо дієва та малоефективна система державного регулювання та розбіжності між вітчизняним законодавством і нормами міжнародного лізингового права; відсутність податкових пільг та ефективного механізму прискореної амортизації обладнання, отриманого в лізинг; нерозвинена інфраструктура ринку лізингу, яка повинна включати широку інформаційну систему, мережу страхових і консалтингових компаній, банківські та інші фінансові установи, маркетингові агентства, рекламу тощо [6, с. 29–36].

Будь-який бізнес-процес, зокрема інноваційний, пов'язаний з безупинним потоком грошових платежів, а також їх розстрочкою та відстрочкою. Факторинг характеризує фінансові відносини, що виникають між контрагентами у процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту. Доцільність використання факторингу зумовлено потребою у: зменшенні дебіторської заборгованості; прискоренні обігу коштів у розрахунках; зниженні рівня неплатежів; фінансування розвитку виробництва, зокрема інноваційного.

У зв'язку із браком коштів або обмеженими можливостями клієнтів погасити заборгованість за отримані товари, на сьогодні, факторинг став реальною альтернативою банківському кредитуванню і перетворився у надійний інструмент фінансування збуту продукції та підтримки ін-

вестиційної діяльності підприємств. З одного боку, основою для використання факторингу є комерційний кредит, тобто продаж товарів із відстрочкою платежу, а з іншого – умова негайної сплати розрахункових документів постачальника означає, що факторингова компанія кредитує свого клієнта до моменту отримання платежу від боржника.

Потенційний ринок факторингу України складає весь обсяг дебіторської заборгованості.

Нині головне завдання факторингових компаній більшості країн Європи, які тісно пов'язані з великими банками, полягає у фінансуванні дебіторської заборгованості на основі використання регресного факторингу.

Згідно з офіційними даними наведений Міжнародною асоціацією факторингових послуг загальний обсяг факторингу Німеччини у 2012 році складав 157,42 млн євро, Швеції – 33,149 млн євро, Великобританії – 291,2 млн євро, в той час як в Україні – 1,233 млн євро. Важливим є показник ризику збитків від здійснення факторингової діяльності, за інформацією, наданою Міжнародною асоціацією факторингу. Таким чином, ризик збитковості в Німеччині складає 0 %, у Швеції – 13 %, Великобританії – 9 %, в Україні – 29 % [2].

Як бачимо, розвинені країни активно використовують послуги факторингу, що наповнює економіку додатковими можливостями для розвитку. Поряд із цифрами варто зауважити і про розвиненість інфраструктури факторингу, а саме банківської системи та судово-виконавчої, що прямо впливає на показник ризику збитковості в середині країни.

Станом на 30.06.2013 р. у Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 179 фінансових компаній, які мають право надавати послуги факторингу. Протягом першого півріччя 2013 року фінансові компанії уклали 58853 договорів факторингу загальним обсягом 2429,4 млн грн і виконали 50902 договорів на суму 1886,2 млн грн.

Факторингові операції вигідні для юридичних осіб у зв'язку з появою можливості зменшити витрати на адміністрування проблемних боргових зобов'язань та наростити свої активи.

Важливим показником, який характеризує факторингові послуги, є джерела їх фінансування. Динаміка структури джерел фінансування факторингових операцій у першому півріччі 2013 р. є досить нестійкою та істотно коливається, передусім за рахунок зміни частки власних коштів, яка станом на 30.06.2013 зменшилася до 1 367,1 млн грн порівняно з показником на відповідну дату 2012 року.

Характеризуючи структуру джерел фінансування факторингових операцій у першому півріччі 2013 року, можна відзначити, що традиційно найбільшу частку з них становлять власні кошти факторингових компаній (56,3 %).

У першому півріччі 2013 року порівняно з першим півріччям 2012 року відбулася зміна розподілу укладених договорів факторингу за галузями економіки: зменшилися частки таких галузей, як сфера послуг (-17,2 в.п.), машинобудування, металургія, легка промисловість та зросла частка харчової промисловості (1,0 в. п.) та інших галузей (18,6 в.п.) не уклалися договори факторингу в будівній галузі, яка станом на 30.06.2012 р. становила 0,03 % у досліджуваному розподілі [3]. І знову, жодної згадки про інноваційну діяльність.

За даними статистики, інвестиції у нематеріальні активи, зокрема права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії тощо, вони складають лише 3678,0 млн грн із загальної вартості капітальних інвестицій за 2012 рік – 293691,9 млн грн, тобто лише 1,3 % [4].

На фінансовому ринку фінансування інноваційних проектів відбувається завдяки існуванню специфічного інституту «венчурного капіталу». Розвиток венчурної індустрії відбувається паралельно із розбудовою національного фінансового ринку, зокрема інститутів парабанківської системи.

Загалом, інститут венчурного капіталу – найважливіший з погляду ведення інноваційної діяльності для будь-якої ринкової економіки. Механізм венчурного фінансування полягає у такому: великі банки, промислові компанії й спеціалізовані венчурні фонди надають фінансові кошти новим дрібним фірмам для розробки перспективних ідей, не вимагаючи ніяких гарантій, розраховуючи тільки на значний прибуток у випадку успіху.

Середня норма прибутку для венчурного капіталу звичайно перебуває у межах від 30 % до 60 % і досить приваблива, але ризик дійсно високий. Венчурне фінансування не є наданням засобів у борг, це фінансування взамін частки в акціонерному капіталі (від 5 % до 50 %) молодих і швидкозростаючих фірм. Що надає право венчурним інвеститорам не тільки контролювати їх розвиток, але й безпосередньо брати участь у керівництві дрібними фірмами, підвищуючи ризик у випадку банкрутства.

Інновація не лише приносить дохід інноватору, але й пришвидшує зміну технологічного

рівня в цілому. Проте, інвестування в інновації є загалом ризиковане. Тому, можливість диверсифікації портфеля інноваційних проектів зменшує ризик і скеровує інвестиції в інноваційну діяльність, що пришвидшує технологічну зміну та економічне зростання. В Україні рівень інвестування в інновації є дуже низьким. Як відомо, інновація – це довгострокове інвестування. А такий вид інвестування в нашої державі, як ми зауважували, належить до неліквідних та ризикованих.

Оцінка і аналіз стану фінансового потенціалу інноваційного розвитку ілюструють сильну залежність між збільшенням обсягу депозитів та ВВП і навпаки. Такий результат підтверджує той факт, що чим більша довіра до банківської системи, тим більше населення вкладає кошти в депозити, а отже, тим більшою є можливість інвестувати в довгострокові інвестиційні проекти. Дані, щодо кредитів у приватний сектор, свідчать, що величина таких кредитів є більшою там, де довіра до банківської системи є вищою.

Страховання, зокрема, дає змогу впливати на ризик ліквідності. Зв'язок між ліквідністю та економічним розвитком виникає на основі того, що деякі високоприбуткові проекти вимагають довгострокової залежності капіталу, але вкладники неохоче передають контроль над своїми заощадженнями на довгий період часу. Якщо фінансовий ринок ліквідний, то є зацікавленість вкладати активи в довгострокові державні облигації та депозитні рахунки. А в країнах, де фінансова система не є розвиненою, зокрема і в Україні, громадяни інвестують у короткострокові проекти. Таке інвестування є неефективним, з огляду на недостатність коштів для залучення в довгострокові інвестиційні проекти, які для економічного розвитку мають пріоритетне значення [7, с. 88–91].

Фінансова система України не страхує ризиків, тому довгострокові інвестиції належать до неліквідних капіталовкладень. Як наслідок, не впроваджуються економічні реформи, не утворюються нові більш прибуткові галузі виробництва, оскільки такі процеси вимагають залучення довгострокових інвестицій. Якщо така ситуація збережеться у перспективі, якщо фінансова система не забезпечить високої ліквідності довгострокових інвестицій, то у довготермінові проекти не будуть поступати капіталовкладення.

На нашу думку, для реалізації ендегенного потенціалу інноваційного розвитку національної економіки не вистачає «довгих грошей», тобто

капіталу у довгострокові інвестиції. Через глобальну фінансову кризу та, як наслідок, втрату численних депозитних коштів вкладників, немає довіри до надійності банківської системи та стійкості інших фінансових інституцій, тому фізичні та юридичні особи, маючи вільні кошти, не вкладають їх на довгий строк. Короткострокові інвестиції – не вихід для фінансування масштабних інноваційних проектів. Найбільш реальним та практично здійсненим рушієм отримання довгострокових інвестицій для інновацій є пенсійна реформа. Прикладом реалізації такого підходу є пенсійна реформа у Польщі.

Нова польська пенсійна система набула чинності 1 січня 1999 року. Основною ідеєю реформи стала теза про необхідність диверсифікації, що досягається шляхом базування пенсійної системи на трьох незалежних компонентах. Нове пенсійне забезпечення замінить колишнє забезпечення, що нараховувалось за розподільною схемою, на пенсію з елементами накопичення. З трьох компонентів системи два – обов'язкові і один – добровільний. Обов'язковий пенсійний компонент складає 19,52 % від основи нарахування (заробітної плати).

Перший компонент, що знаходиться у веденні Управління соціального страхування (ZUS – Zakład Ubezpieczeń Społecznych), складає 12,22 % від основи нарахування. Це розподільний елемент системи. Розмір внесків нараховується в пропорції від заробітної плати. Розмір майбутньої пенсії, таким чином, залежить від загальної суми сплачених внесків, яка є похідною від основи нарахувань внесків (тобто від розміру зарплати), так і від середньостатистичного показника тривалості життя. А значить, що більше трудовий стаж, то вищою буде виплата допомоги.

Другий компонент складає 7,3 % від основи нарахувань і є накопичувальним елементом системи. Його обслуговують відкриті пенсійні фонди, що мають юридичну силу акціонерних товариств. Управління соцстраху спочатку стягує повний внесок у розмірі 19,52 % від заробітків трудящих, а потім перераховує 7,3 % від цієї суми на рахунок відкритих пенсійних фондів. Пенсійні фонди перебувають під контролем пенсійних

товариств, які інвестують отримані ресурси на фондових ринках згідно з приписами закону. Працюючі можуть вільно вибрати будь-який (тільки один) фонд зі списку тих, які пройшли реєстрацію. Вибраний одного дня фонд можна поміняти на інший. Прибутковість пенсійних вкладів працюючих гарантує спеціально створене державне Управління нагляду над пенсійними фондами – УНПФ – (UNPF – Urząd Nadzoru nad Funduszami Emerytalnymi). З 1 квітня 2002 року його функції було передано новоутвореній Комісії нагляду страхування і пенсійних фондів.

На 31 грудня 2003 року в Польщі було 16 пенсійних фондів, що управляли капіталом обсягом близько 45,44 млрд злотих. Велику частину цих коштів було вкладено в державні облігації (61,6 %), хоча доля акцій в інвестиційних портфелях була також велика і перевищувала 32,4 % від інвестованих активів. Це означає, що пенсійні фонди стали важливими гравцями на польському ринку капіталу. Також не викликає сумнівів, що їх роль поступово зростатиме пропорційно зростанню керованих ними активів [10].

Висновки. Більша кількість кредитів означає ліпші можливості для приватного підприємництва, а отже – для економічного зростання та інноваційного розвитку. Фінансова система може зменшувати ризики шляхом створення системи диверсифікації, що впливає на довготермінове економічне зростання через зміну розподілу ресурсів та відсоткових ставок, тобто, фінансові ринки, які дозволяють диверсифікувати ризики, можуть впливати на рішення інвесторів інвестувати саме в довгострокові інвестиційні проекти. Диверсифікація має позитивний вплив на зміну технологій: агенти ринку постійно намагаються володіти технологічними перевагами, що дає їм можливість зайняти вигідну позицію на ринку.

Проведені нами дослідження впливу науково-технічного прогресу (інновацій) на ВВП на основі моделі Солоу, засвідчує, що, чим більше в економіці капіталу (до складу якого входять депозити фізичних та юридичних осіб), тим ліпше для економіки, головне, щоб заощадження інвестувалися в інновації.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2002. — № 1. — С. 1.

2. Звіт Міжнародної асоціації факторингових послуг за 2012 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.fci.nl>.

3. Звіт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 3 квартал 2012 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/ks_3_kv_2012.pdf.

4. Капітальні інвестиції за видами активів // Статистичний бюлетень. — Київ : Державна служба статистики України, 2012. — 45 с.

5. Корольова-Казанська О. Джерела фінансування інноваційних проектів підприємства / О. Корольова-Казанська // Економічний аналіз. — 2010. — № 5. — С. 280-283.

6. Лісовська Н. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні / Н. Лісовська // Товари і ринки. — 2010. — № 1. — С. 29-36.

7. Майовець Є. Розвиток фінансових ринків як передумова економічного зростання / Є. Майовець, Х. Флюд // Формування ринкової економіки в Україні 2009. — № 19. — С. 88-91.

8. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. — (2010) [Електронний ресурс] /

С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. — Режим доступу : http://pidruchniki.ws/20080215/finansilizingovi_poslugi#193.

9. Підсумки діяльності лізингодавців за 2012 рік / Асоціація «Українське Об'єднання Лізингодавців» спільно з Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.uul.com.ua/files/Q4_2012_ukr.pdf.

10. У Польщі плануються зміни в пенсійній системі 2013 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.polradio.pl/>.

11. Фінансовий потенціал населення: нові можливості інноваційного розвитку економіки України : Монографія / А. М. Вдовиченко. — Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2012. — 225 с.

12. Хачатурян С. В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація / С. В. Хачатурян // Фінанси України. — 2003. — № 4. — С. 77-81.

JEL CLASSIFICATION: O00, O31, Q55

FINANCIAL POTENTIAL AS A COMPONENT OF ENDOGENOUS POTENTIAL OF INNOVATIVE ECONOMY DEVELOPMENT

Oleksandra S. HUMENIUK

Postgraduate student, Chernigiv State Institute of Economics and Management

E-mail: gumeniuk.o@gmail.com

Summary. The article defines financial capacity as the complex of interrelated financial resources and ability to implement them, determining its ability to reconcile the external requirements of internal capabilities. Components of the financial capacity define financial capacity of population with organized and unorganized savings potential market for financial services, including factoring and leasing services as a source of additional economic opportunities of innovation development.

Separate section of the financial capacity is venture capital funds and the ability to attract long-term investment for innovation projects. The problem of the current financing of innovative projects is a weak infrastructure implementation of financial capacity. A high level of public distrust to the banking system affects only the prevalence of short-term deposits. The author proposes to rebuild pension system to make it similar to the system of Poland Republic as one of the ways to attract "long-term money".

Key words: financial development potential, financial capacity of population, venture capital.

To provide innovative processes and changes, it is necessary to have financial resources in addition to development programs, political will, appropriate infrastructure; and financial potential may be the source of the financial resources. The financial

potential of innovative development is formed by the potential financial opportunities and the ability to large innovative projects on the national scale in definite branch vectors. Inherently, it is a set of interrelated financial resources and abilities to their

implementation determining its ability to reconcile internal opportunities to external requirements. The implementation of financial potential of innovative development is based on the constant interaction of research, industry and finance sector.

The essence of financial capacity is the set and interaction of available financial resources and unused (passive) resources; however, only the last component allows using the term of "potential". The adequate goal of financial policy is not only the increase of financial potential but its complete use, i.e. the maximum increase of active component.

Direct state intervention into the strategic innovative development of national economy should have the form of state contracts for research and production according to the priority directions of science and technology development (the strategies of fundamental and final funding), and should be implemented through the adoption and realization of complex program of measures for the support of the priority sectors of national economy in the way of innovation.

The complete use of population financial potential is determined by the ratio between active and passive component; the efficiency of its use is defined by the impact on the dynamics of national income.

Economists define saving as the part of income left after paying taxes and has not been consumed. In general, two main forms of savings are distinguished in science literature: organized and non-organized. Organized savings are the savings of population which are mobilized and placed by bank system or non-bank credit establishments having a right to perform operations to attract and place the funds of population according to legislation. They include deposits in banks, deposits in non-bank deposit-taking institutions, purchase of securities, investments in insurance policies.

Another significant leverage of financial potential of innovative development is the activity of finance service markets – the activity sphere of participants of finance service markets, i.e. the operations with finance assets provided for the benefit of the third parties. Finance service markets involve professional services in bank service markets, insurance services, investment services, securities transactions and other markets providing the circulation of financial assets.

Finance service market may be presented as the finance service market of banks and non-bank establishments depending on the activity direction of financial intermediaries. Non-bank credit establishments include credit unions, factoring and leasing companies, and pawnshops. Non-bank finance establishments involve insurance companies, collective

investment institutions, pension savings institutions, trust management company, property management companies in the financing of housing, securities traders, etc.

Relevant finance institutions promoting innovative development are banks, factoring, leasing companies, and venture capital funds.

Analyzing leasing service market as an opportunity to develop innovative infrastructure, we point out the main advantages of leasing: a lessor buys property for the next rendering its use by the lessee which refunds the cost through periodic lease.

We consider the large gap of innovative policy implementation to be the fact that the state does not support the innovative sphere of leasing since it is a well-known fact that innovative process is costly and risky to a large extent. Buying the latest equipment for research laboratories, additional equipment to plant sector for producing innovative production is one of the most expensive. State support of leasing companies as to the leasing of innovative sector will improve the situation of innovative development of national economy.

Any business process, particularly innovative one, is associated with the continuing flow of cash payments, as well as their installment and deferred payment. Factoring characterizes financial relations that arise between the contracting parties in the sale of goods and services in terms of commercial credit. The feasibility of using factoring is stipulated by the need in decreasing accounts receivable; in accelerating fund turnover; reducing non-payment; financing production development, particularly, innovative one.

Factoring becomes a real alternative to bank crediting and transforms to reliable instrument to finance marketing and to support investment activity of enterprises today because of the lack of funds or clients' limited opportunities to pay off debts for goods received. On the one hand, the basis for the use of factoring is a commercial loan, which is the sale from deferred payment; on the other hand, the condition for immediate payment of provider's payment documents means that a factoring company credits its client till the moment of receiving a debtor's payment.

Financing innovative projects in finance market takes place due to the specific institute of "venture capital". The development of venture industry is in parallel with the development of national finance market, particularly, the institutes of parabank system.

Generally, the institute of venture capital is the most important from the point of view of innovative

activity for any market economy. The mechanism of venture financing consists in the fact that large banks, industrial companies and specialized venture funds give financial funds to new small firms for developing perspective ideas, demanding no guarantees, considering to have a significant income in case of success.

Innovations bring income to innovator and accelerate the change of technological level in general. However, the investment of innovation is generally risky. Therefore, the opportunity to diversify the portfolio of innovative projects decreases a risk and directs investments to innovative activity that accelerates technological changes and economic increase. In Ukraine the level of investment to innovations is very low. Innovation is known to be long term investment. Such kind of investment in the country is considered to be illiquid and risky.

Evaluation and analysis of the financial potential of innovative development illustrate a strong correlation between the increase of deposits and GDP, and vice versa. The following result proves the fact that the greater confidence in banking system, the more people invests funds in deposits and the greater op-

portunity to invest long term investment projects. The data of loans in private sector show that the value of such loans is more where the confidence in bank system is higher.

Thus, more loans mean better opportunities for private enterprise and, as a result, for economic increase and innovative development. Finance system may reduce risks by the creation of diversifying systems that have an impact on long term economic growth through the change in the distribution of resources and interest rates; i.e. finance markets which allow to diversify risks, may have an impact on investors' decision to invest long term investment projects. Diversification has a positive influence on technology change: market agents try constantly to have technological advantages that give them an opportunity to take an advantageous position in the market.

The investigated influence of scientific technological progress (innovations) on GDP on the basis of Solow model shows that the more capital is in economy (including deposits of individuals and entities), the better conditions are for economy, with savings invested in innovations.

References

1. Zakon Ukrainy «Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehuliuвання rynkiv finansovykh posluh» (2002) [Law of Ukraine "On Financial Services and State Regulation of Financial Services"]. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 1, 1.
2. Zvit Mizhnarodnoi asotsiatsii faktorynhovykh posluh za 2012 r. [Report of the International Association of Factoring Services for 2012.]. Retrieved from <http://www.fci.nl>.
3. Zvit Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniue derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh za 3 kvartal 2012 r. [Report of the National Commission for the State Regulation of Financial Services Markets in 3d Quarter, 2012]. Retrieved from http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/ks_3_kv_2012.pdf.
4. Kapitalni investytsii za vydamy aktyviv [Capital Expenditures by Asset Type]. Statystychnyi biuleten. K.: 2012.
5. Korolova-Kazanska O. (2010) Dzherela finansuvannya innovatsiinykh proektiv pidpriemstva [Funding Sources of Company Innovative Projects] Ekonomichnyi analiz, 5, 280-283.
6. Lisovska N. (2010) Rozvytok rynku lizynhovykh posluh v Ukraini [Development of Leasing Market in Ukraine]. Tovary i rynky, 1, 29-36.
7. Maiovets Ye., Fliud Kh. Rozvytok finansovykh rynkiv yak peredumova ekonomichnoho zrostantia [Development of Financial Markets as a Precondition for Economic Growth]. Formuvannya rynkovoi ekonomiky v Ukraini 2009, 19, 88-91.
8. Naumenkova S. V., Mishchenko S. V. (2010) Rynok finansovykh posluh [Financial Services Market]. Retrieved from http://pidruchniki.ws/20080215/finansilizingovi_poslugi#193.
9. Pidsumky dimalnosti lizynhodavtsiv za 2012 rik [Leasing Results for 2012]. Retrieved from http://www.uul.com.ua/files/Q4_2012_ukr.pdf.
10. U Polshchi planuiutsia zminy v pensiinii systemi 2013 r. [In Poland Changes in the Pension System of 2013 are Planned]. Retrieved from <http://www.polradio.pl/>.
11. Vdovychenko A. M. (2012) Finansovi potentsial naselennia: novi mozhlyvosti innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy [Financial Capacity of Population: New Opportunities for Innovation Development in Ukraine]. Irpin: Natsionalnyi universytet DPS Ukrainy.
12. Khachaturian S. V. (2003) Sutnist finansovykh resursiv ta yikh klasyfikatsiia [Essence and Classification of Financial Resources]. Finansy Ukrainy, 4, 77-81.

УДК 330

ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМА ДИАЛОГА НАУЧНОГО СООБЩЕСТВА И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Петр Сергеевич ЛЕМЕЩЕНКО

д. э. н., профессор, заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики Белорусского государственного университета, г. Минск

Аннотация. В статье автор затрагивает широкую проблему гносеологических возможностей современной экономической науки, обращаясь к категории рациональности. На конкретных примерах анализируются условия перехода рациональности к иррациональности, которая усиливает эффекты неустойчивости современного мирового хозяйства.

Анотація. У статті автор розглядає широку проблему гносеологічних можливостей сучасної економічної науки, звертаючись до категорії раціональності. На конкретних прикладах проаналізовано умови переходу раціональності до ірраціональності, яка посилює ефекти нестійкості сучасного світового господарства.

Ключевые слова: экономическая наука, рациональность, иррациональность, кризис, неустойчивость.

Ключові слова: економічна наука, раціональність, ірраціональність, криза, нестійкість.

Рациональность (лат. *ratio*) – разумность, т.е. характеристика знания с точки зрения соответствия наиболее общим принципам человеческого мышления, претендующего на адекватность принятых решений существующим условиям. Невзирая на многовековую историю эволюции человеческого рода, по совокупности результатов этой эволюции трудно не заметить ее крайне противоречивых *итогов, а также* не задуматься, а действительно ли человек в отдельности или сообща мыслит и поступает абсолютно рационально? Действительно ли человек, вооруженный сегодня компьютерными технологиями, имея имперские замыслы и амбиции, может предвидеть неблагоприятные для себя события и сообразуясь с этим принять соответствующие решения, минимизируя, например, хотя бы кризисные явления? Вопрос можно поставить и несколько шире, а почему все-таки в человеческом обществе, где правит разум, случаются не просто экономические кризисы, а постоянно ведутся острые политические баталии, переходящие, к сожалению, в войны? Какая рациональность закладывается в экономические войны или

«Разумные» люди приходят к неразумным выводам...

В чем же тогда разумность этих людей, если выбранная дорога не ведет к храму?...

войны реальные, объяснение которых может сопровождаться не одно столетие? Почему, в конце концов, ни один экономический кризис не был предсказан экономической наукой, придав принимающим решения рациональную основу для верного оптимального поведения в обществе в целом или в фирме?

Как стало известно, королева Великобритании после кризиса 2008 года, собрав титулованных некоторых экономистов в известной Лондонской школе экономике, спросила у них, а почему экономисты «проворонили кризис». По словам профессора Луиса Гарикано (Luis Garicano), которому королева адресовала свой вопрос во время своего посещения Лондонской школы экономики, «люди делали то, за что им платили, и поступали в соответствии со своими побуждениями. Однако, с социальной точки зрения, во многих случаях им платили за то, чтобы делать неправильные вещи». В этой фразе можно увидеть, где и какая конкуренция подвела к широко обсуждаемому кризису современности, который, кстати, еще и не завершился. Естественно, сегодня те же экономисты, как правило, из стран как

самых влиятельных игроков в мировом сообществе, никогда не определяют правильно и искренне природу и причину не только экономического кризиса, но и других существующих проблем. Дело в том, что выход из мирового общего кризиса не имеет одного пути или инструментов, мер для всех стран в одинаковой степени выгоды. К сожалению, сложившаяся даже не конкурентная, а нестабильная современная мировая политико-экономическая среда породила ситуацию, когда одна группа стран или же некая одна страна, предлагающая некие меры по изменению ситуации, «выживает» за счет других стран. Рациональность одних стран не совпадает с рациональностью других, в результате чего достигаются разные результаты хозяйствования. Иначе говоря, институционально созданная и юридически подкрепленная неопределенность и нестабильность ситуации является именно теми условиями, позволяющими через вновь созданные действенные инструменты перераспределять добавленную стоимость и богатство. На текущий период 2/3 населения мира владеют лишь 3 процентами мирового богатства или 86 % этого же богатства находится в собственности 10 % населения. Не думается, что это население, владеющее такими ресурсами, аккумулируют доли интеллекта и разума соответствующие, параметрам присваиваемого богатства. Риторика об активности, предприимчивости и пр., порождающей неравномерное распределение, не может считаться сколь-нибудь серьезной. И если период истории первоначального накопления капитала нами может вычитываться из каких-либо литературных источников, то мы являемся очевидцами очередного передела собственности и можем отделить зерна от плевел при определении доли какой-то рациональности, активности, предприимчивости и результатов передела этой собственности. Когда мы критикуем с разной долей эмоциональности рациональность политического мышления, то мы просто напросто упускаем из вида тот очевидный факт, что это мышление, речь идет о действующем политико-экономическом мышлении почти во всех пост-социалистических странах, не что иное, как производная от зафиксированного собственника, если хотите – от капитала. Иррациональность массового поведения населения, позволившая своей безучастностью без революций и пр. «взять собственность» в свои руки также очевидна, она строится на иррациональной формуле, но воспринимаемой на уровне эмоций: част-

ная собственность всегда наиболее эффективна. Не вступая в дискуссию по этой теме, заметим, что Р. Коуз со своей теоремой, которую вроде бы никто не отрицает, значительно поколебал высказанный выше тезис. И в условиях частной собственности права собственности не являются четко специфицированными, а сама организация рынка требует значительных затрат и охраны. Правда, кто за него платит и согласен платить – это уже вопрос другой.

Иначе говоря, **факт** влияния научно-мыслительного процесса, его результатов на наше бытие, хозяйственное и экономическое поведение вряд ли кто будет отрицать. Это, по сути, те «случайные величины», на которые мало обращают внимание, но от которых, если обратиться к Фришу и Слуцкому, при определенных условиях формируется кумулятивный эффект развития даже если не будет никакого ресурсного обеспечения. Есть прямая связь, которую никто не будет отрицать, между уровнем развития экономической науки, ее соответствующих элементов и форм, и уровнем национального благосостояния. «Истинная редкость в мире – это не ресурсы и даже не добродетели, а понимание происходящего...», – как пишет П. Кругман, – Единственными важными структурными преградами на пути к процветанию мира являются устаревшие доктрины, которые затуманивают мышление людей [1, с. 296].

Экономическая наука – больше чем наука. Это и аналитика, и теория, и религия, и искусство, и политика, и мировоззрение, и деятельность, и, безусловно, мудрость, и ориентир справедливости. «Справедливость... представляет главную основу общественного устройства. Если она нарушается, – подчеркивает А. Смит, – то громадное здание, представляемое человеческим сообществом, воздвигаемое и скрепляемое самой природой, немедленно рушится и обращается в прах» [2, с. 101]. Собственно, не впадая в большой пессимизм, можно сказать, что современная хозяйственная практика вряд ли отвечает, а точнее – вообще не отвечает, *тем предпосылкам о рациональности*, которые ранее закладывали теоретики мейнстрима в свои исследования и, естественно, рекомендации. И если экономические кризисы могут с более или менее точной вероятностью указать на уровень эффективности эволюционирующей некой политико-экономической модели, отрицая не перспективные, то в экономической науке к факту сложившегося в ней неблагоприятного

положения с точки зрения адекватности отражения ею той же хозяйственной реальности надо подойти через активное обсуждение и оценку всего теоретического арсенала и оценку влияния института экономической науки через политический процесс на хозяйственное бытие. Как показывает история науки, это процесс весьма сложный, противоречивый и не всегда оперативный.

Если классическая политэкономия под влиянием научно-естественного сциентизма той эпохи *априори* заложили полную, хотя и не прописанную заранее рациональность мышления, предполагая при этом по преимуществу все же оптимальный конструктивизм державного (!), даже не государственного, а именно национального интереса, то неоклассики осознанно заложили в свою исследовательскую парадигму такие предпосылки как полнота информации индивида о рынке, узкий корыстный интерес, его универсальные счетно-аналитические способности. И если рациональность классической политэкономии базировались на необходимости познания и признания объективных экономических законов, то неоклассика закладывает в исследовательский процесс субъективистский индивидуализм, распространяя мотивы и признаки его поведения на коллективы, на все общество. Доминирующая познавательная-эвристическая функция науки сменяется узко прагматическим значением исследовательского процесса. Но все-таки целое не есть механическая сумма частного, а мышление и поведение даже большой группы индивидов, руководствующихся своими узкоутилитарными стратегиями, еще вовсе не обеспечит общего благосостояния и целостности. Ссылка на западные страны может быть принята во внимание, но лишь как дополнительная информация к более глубокому анализу, поскольку содержание работы Эрнандо де Сотто «Загадка капитала, или почему капитал торжествует на Западе и терпит поражение в остальном мире» обостряет данную проблему.

Впервые на несоответствие предпосылки об уровне рациональности и хозяйственных процессов обратил внимание Г. Саймон, сформулировав гипотезу о «неполной рациональности», зависящей от когнитивных способностей индивида, процедуры исследования и других условий. Что значит несоответствие? Это значит, что в рамках определенных традиций теория «развивалась?» на собственных, неверно сформулированных

предпосылках о «разумности человеческого поведения», а практика функционировала, конечно, не сама по себе (!), но не в соответствии с выработанными принципами и прогнозами. Особенно это касается предпосылки о равновесии рыночной экономики, после каждой новой представленной модели «неожиданно» случался очередной экономический кризис. Например, кризис 1929–1933 гг. абсолютно не подтвердил прогнозы известных Дж. Кейнса, И. Фишера, Р. Хоутри и У. Митчелла. Иначе говоря, это был кризис всей неоклассической теории и особенно ее монетарной ветви. На тот период профессор И. Фишер был одним из самых популярных и авторитетных экономистов. Еще 17 октября 1929 г. он утверждал: «Цены акций достигли того, что можно назвать постоянно высоким плато» [3, с. 210]. Но уже 24 октября 1929 г. пришло первое катастрофическое известие с бирж об обвале цен на акции. И. Фишер потерял не только свой научный авторитет, но и все свои сбережения.

Серьезную брешь в теорию экономической рациональности внесли Д. Канеман и А. Тверски – Нобелевские лауреаты по экономике 2002 г. На эмпирическом уровне ими было доказано, что решения индивидами принимаются далеко не в соответствии с теми условиями, которые бы оптимально соответствовали сложившимся конкретным институциональным рамкам. Канеман с коллегами экспериментально доказали не просто нелогичность поведения людей, но и показал, что *человеческими поступками (следовательно, экономическими тенденциями, а, следовательно – и всей Историей человечества) руководит не только и не столько разум людей, сколько их глупость*. Более мягко данная формулировка может звучать иначе: индивиды, хозяйствующие субъекты и пр. обладают весьма разными когнитивными способностями и способностями действовать в соответствии с принятыми решениями. Но это не просто нелогичные поступки сами по себе. Они есть следствие сложившейся политико- и социально-экономической системы, в строительство которой экономисты внесли и сейчас активно вносят свой довольно немалый вклад. Экономист-теоретик, прежде всего, формирует фокус мышления политиков, населения и пр., в котором парадигмальные атрибуты имеют доминирующее значение. Например, действительно ли у всех сегодня свободный и одинаковый выбор? Действительно ли мозг любого человека работает как вычислительная машина? Действительно ли человек руководствуется чисто

эгоистическим мотивом по максимизации индивидуальной полезности даже в ущерб полезности нравственной?

Различных экспериментов названными выше авторами было проведено немало:

Студентам математического факультета предлагали решить примерно такую задачу: Лена – зрелая женщина, которой стукнуло тридцать лет и энергии у нее много. На досуге она говорит красивые тосты и при этом может, не моргнув глазом, опрокинуть лихо стакан виски. Кроме того, ее раздражают любые проявления дискриминации и возбуждают демонстрации в защиту индийских слонов. Вопрос: Какой из двух вариантов вероятнее: 1 – то, что Лена – кассир в банке или 2 – то, что Лена – кассир в банке и феминистка? Оказалось, что свыше 70 % участников эксперимента выбирали второй вариант, потому что предварительное описание Лены соответствовало их представлениям о феминистках, хотя это описание не имело отношения к делу и носило отвлекающий характер, как серебристая блесна с незаметным крючком для щуки. Студенты, изучавшие теорию вероятностей, знали, что вероятность наступления простого события выше вероятности наступления составного. Иначе говоря, общее количество кассиров больше, чем количество кассиров-феминисток. Но пошли на поводу лирикой о блесне и попались на крючок, хотя, как понятно, правильный ответ – 1. Отсюда вывод: *стереотипы, довлеющие над людьми, легко затмевают трезвый рассудок.*

Закон подарка. Представьте себе, посетителя, входящего в кафе, встречает администратор возгласами: «О, сбылось! – наконец-то к нам пожаловал тысячный посетитель! Вам за это положен торжественный приз – чашка с блюдцем!». Посетитель принимает дар с натянутой улыбкой без явно выраженных признаков восторга, поскольку понимает, что чашка ему как-то не нужна. Принимая свой заказ и закусывая, посетитель, глядит на ненужный подарок и уже размышляет про себя о том, куда его пристроить. Но, прежде чем он успевает выпить кофе, к нему подбегает тот же администратор и извиняющимся тоном говорит уже о том, что, простите, дескать, просчитались – оказалось, что вы у нас – 999-й, а тысячный – вон тот вошедший гражданин в шляпе – хватает чашку и убегает с криками «Кого вижу!» и так далее. Видя такой оборот, посетитель начинает беспокоиться: «Что-то тут не так. Вы куда?! Вот, опять!» – его раздражение нарастает до определенного уровня, хоть чашка нужна ему не больше, чем ведро или что-то иное.

Вывод: *степень удовлетворения от приобретения (чашки, кружки, и прочего имущества) меньше степени огорчения от адекватных потерь.* Люди готовы воевать за свой карманный грош и менее склонны нагибаться за рублем.

Ситуация следующая характеризует разные точки отсчета при принятии решения относительно возможных убытков. Представьте, что вы пришли в театр, и обнаружили, что потеряли билет, за который заплатили 10 долл. Возмещать вам эти деньги никто не собирается поэтому вам, чтобы пройти в театр надо заплатить еще 10 долл. снова. Заплатите ли вы еще эти деньги?

Эту же ситуацию несколько модифицируют тем, что говорят: войдя в театр, вы обнаружили, что потеряли 10 долл. Заплатите ли вы за билет в этом случае? Канеман и Тверски отмечают, что 54 % в первом случае отказались от повторной покупки билета и 82 % во втором случае согласились приобрести билет в ситуации потери денег. Авторы это объясняют «тематической организацией мышления»: мысленно потеря билета увеличивает расходы до неприемлемого уровня, в то время как просто потеря денег не учитывает эти целевые расходы.

Пример из прошлой советской и текущей практики. Когда работники получают неожиданно незаработанные премии, они на это, мягко говоря, реагируют благосклонно, хотя могут и удивиться. И история почти не знает случаев отказа от премий или других незаслуженных вознаграждений. Однако сколько можно привести конфликтных примеров, когда эти части зарплаты через месяц или два просто не выплачиваются, не говоря уж о том, что не требуют возврата ранее выплаченного. Просто не платят уже того, что не заработано. Социалистическую экономику в прошлом не любит старшее поколение потому, что обещали коммунизм, а получили ... не совсем ожидаемое. К сожалению, мало кто при этом может сказать: но ведь советский народ и работал не так эффективно, как предполагалось.

Вывод следует такой. Иррациональность людей такова, что они охотней верят в то, что знают ответы на любые непознаваемые вопросы и отказываются признавать очевидность того, что на деле не видят дальше собственного носа (как правило, аргумент тут бывает один: «это моя вера!»). Здесь данная формула является единственным и решительным аргументом. *Р. Шиллер, получивший в этом 2013 г. очередную Нобелевскую премию, это сформулировал так:*

людям вообще свойственно ошибаться и наслаждаться при этом сообщая, нежели мучиться с истиной в одиночку.

Что же получили в итоге, если оценивать современную практику и почему доминирует иррациональное, усиливая эффекты общей дестабилизации. Во-первых, человек хозяйствуя, породил экономику, из которой выделились деньги, банки, финансы и многие производные. Последних сегодня больше реального мирового богатства (350 трлн. долл) приблизительно в пять раз – 1500 трлн долл. И этот фиктивный сектор стал преобладающим в формировании тех условий поведения, которыми руководствуются люди. В иррациональном мире можно выиграть – не заработать, только действуя иррационально. «Игра» на бирже рассчитана на обычную случайность, но слухи о выигрышах привлекают большое внимание к этому, по сути, неэкономическому процессу. Об этом пишет постоянно Дж. Сорос. А вот как сказал уже цитируемый лауреат Р. Шиллер «Иррациональное изобилие»: «Одно из величайших заблуждений в истории экономической мысли состоит в том, что любое изменение на фондовом рынке имеет разумное объяснение». Во-вторых, законы права подавили и узурпировали законы экономические, законы Хозяйства. Сегодня экономические законы потеряли «объективный характер» в трактовке современных экономистов и приобрели статус именной: закон Бивериджа, Питу, Тобина и т.д. Поэтому сфера права и политики получили хорошую основу собственной интерпретации социально-экономических явлений. А в результате, как пишет Нобелевский лауреат по экономике за 2008 г. П. Кругман, начинаешь ощущать, что «словно отменили закон всемирного тяготения. Ловкие юнцы – только что из колледжа – в одночасье становятся мультимиллионерами. Компании, о которых никто и не слыхивал, вдруг оказываются стоящими 20 миллиардов и использовали свои раздутые до небес акции, чтобы захватить старые надежные предприятия» [4, с. 55]. Итог: законы права не нарушены, хотя экономические законы «возмутились» бы, что и проявляется в периоды кризисов. За последние же никто не отвечает – ведь кризис же... В-третьих, мы уже писали о сложившемся распределении богатства на текущий период 2013 г.: 86 % богатства мира находится в собственности 10 % населения мира, а 2/3 населения мира имеют в собственности всего лишь 3 % богатства. Добавим: в России 1 % богатых владеют 71 % лич-

ного богатства. Самыми богатыми (?) странами (2012 г.) «признаются Катар (88 222 долл. на душу населения) Люксембург (81486 долл), Сингапур (56694 долл), Норвегия (51959 долл), десятку замыкают Нидерланды (40973 долл). А еще недавно была Исландия с ее 140 000 долл на душу населения. Парадокс – эти страны имеют доходы, занимаясь лишь транзакционными операциями и извлекая институциональную ренту в процессе обмена. Но ведь богатство создается в сфере производства, а чтобы получить доход, надо еще пройти стадию обмена.

В-четвертых, этот пункт можно назвать парадоксом Роберта Солоу (он же – компьютерный парадокс, сформулирован еще в 1987 году. Автор пишет, что мы видим компьютеры повсюду, но только не в официальных цифрах роста производительности, к чему стремились, когда начинали компьютеризацию. Статистика показала, что инвестиции в компьютеризацию производства, с одной стороны, не приводили к увеличению прибыли или улучшению производительности труда; с другой стороны, как ни странно, приводили к еще большим инвестициям в компьютеризацию производства. Мы до сих пор возлагаем на развитие и внедрение компьютерных технологий в реальную хозяйственную деятельность значительно большие надежды, чем они могут повлиять на качество и количество социально-экономических изменений.

Есть эта проблема рационально-иррационального и в белорусской экономике. Действительно, Беларусь одна из немногих бывших республик, которая сохранила свое отечественное производство. Но парадокс в том, что чем больше мы экспортируем, предполагая что мы поступаем рационально, тем больший отрицательный торговый баланс – 1 долл. экспорта требует примерно около 90 центов импорта. Критика звучит справа и слева: но как преодолеть эффект исторической колеи?

Пожалуй, больше иррационального, чем рационального и в принятом на вооружение показателя ВВП. Собственно, это оценочно-полезностный показатель, где стоимости места нет. Точнее – почти нет. Но проблема здесь в том, что чем ВВП больше, тем как бы (?) лучше. Но где предел роста? Как писал К. Боулдинг (США), что тот, кто верит в непрерывный экономический рост – тот либо безумец, либо лжец... Мы еще не замечаем и того, что ВВП будет больше, чем, например, будет больше аварий на дорогах, поскольку будут затраты на восстановление дорог и

автомобилей. Но как следует из последнего анализа кризиса, в каждом проценте роста богатые существенно выигрывают, а средний класс проигрывает. Необходимый, но подтвержденный деньгами продукт, также не включается в величину ВВП.

Иррациональность уже достигла и самой науки, которая по странной какой-то случайности приобрела статус «экономической теории». Есть физика (не физическая теория), химия (не химическая теория), биология и пр. Однако научный статус экономике, пожалуй, приставка «теория» никак не добавляет. Как строится современная мировая экономическая теория. «К сожалению, мы не используем знания, которыми обладаем, – пишет П. Кругман, – поскольку слишком многие люди, облеченные властью, ...многочисленный класс говорящих и пишущих, формирующих общественное мнение, по разным причинам предпочли забыть уроки истории и выводы нескольких поколений экономистов и заменить давшие большой труд познания идеологически удобными предубеждениями [5, с. 9–10]. Так известный лауреат оценивает ситуацию интеллектуального экономического потенциала, сложившегося на текущий период.

Наконец, последнее. Глобальную экономику мы уже не отрицаем, хотя странного и мифического в нем больше, чем в самой мировой хозяйственной системе [6, с. 106–108]. Построили глобальную экономику, в которой стала доминировать *глобальная рента как форма дохода*. Капитал, как исторически вызревшая экономическая форма, утратил свои преимущества эффективного развития. Стагнация частично пока разрешается новым экономическим империализмом, в основе которого лежит институциональное неравенство и неэквивалентность торгово-валютных отношений. Возникли и новые *переходные экономические*

формы, которые мало изучены или изучаются не системно. Произошел также подрыв института частной собственности: его сегодня невозможно сохранить в рамках классических законов экономики – сберегать нельзя инвестировать. «Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дела, – пишет Дж. Кейнс, – трудно ожидать хороших результатов» [7, с. 224]. И далее, как следует по тексту: если что и погубит капитализм, то его рантьерская способность. И действительно, рентные доходы разного вида в структуре мировых доходов растут. Но это уже не рыночный доход, в получении которого когда-то была заложена рациональность сложного утилитаризма: богатым можно быть, но только за счет производства благ и услуг для других.

Т. Веблен о противоречии производственных и денежных сфер заметил весьма смело для своего времени следующее: «Денежная деловитость, в целом не совместима с производственной эффективностью» [8]. Нельзя не замечать и того, что люди создали деньги, но не они владеют деньгами, а деньги людьми, что в принципе нарушает разумность человеческого существования. Но все-таки, время – не деньги, как принято утверждать сегодня. Время – это, прежде всего, жизнь, ибо деньги приходят и уходят, а жизнь только уходит... Людям же свойственно или приятно заблуждаться вместе, например, ругая предстоящую девальвацию, чем истиной владеть одному... За истину – ты в ответе. У экономиста-теоретика это чувство ответственности заменено на полезность, на деньги и пр. Итог развития, таким образом, нуждается не только в переосмыслении, но уже и в реконструкции. Теоретической в том числе, где рациональность будет соответствовать человеческой природе бытия, а не братья некой кем-то заданной мифической предпосылкой.

Список использованных источников

1. Кругман П. Возвращение великой депрессии. — М., 2009.
2. Смит А. Теория нравственных чувств. — М., 1997.
3. Anderson B. M. Economics and the Public Welfare. Indianapolis, 1979.
4. Кругман П. Великая ложь. — М., 2004.
5. Кругман П. Выход из кризиса есть. — М., 2013.

6. Лемещенко П. С. Глобализация: миф, виртуальность или реальность? // Проблемы современной экономики. СПб, 2005. — № 1–2.
7. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. — М., 1978.
8. Веблен Т. Теория праздного класса. — М., 1984.

JEL CLASSIFICATION: B00, B12

IRRATIONALITY OF MODERN ECONOMIC THINKING AND PROBLEM OF DIALOGUE BETWEEN SCIENTIFIC COMMUNITY AND ECONOMIC PRACTICE

Peter S. LEMESHCHENKO

Doctor of Science in Economics, Head of the Chair of Theoretical and Institutional Economics, Belarusian State University, Minsk

Summary. The author touches upon wide problem of gnosiological possibilities of a modern economic science, concerning a category of rationality.

Conditions of transition of rationality to irrationality which strengthens effects of instability of modern world economy are analyzed on specific examples.

Keywords: *an economic science, rationality, irrationality, crisis, instability.*

Despite the long history of human race evolution its results are quite contradictory, and one could not help thinking whether a person individually or collectively think and act rationally? Can a person, armed today with computer technologies with imperial ideas and ambitions, foresee unfavorable events and make appropriate decisions to minimize, for example, crisis occurrences? Question can be extended – why did economic crises, sharp political battles, resulting unfortunately in war happen in human society governed by reason? What rationality can be found in economic or in real wars? Why were not any of the economic crises predicted by economic science? It could give to decision makers a rational basis for a true optimal behavior in a society, or in a company?

Unfortunately, current unstable world political and economic environment has given rise to a situation when group of countries or even one country offers some measures to change the situation, and “survives” at the expense of other countries. Rationality of some countries does not coincide with rationality of other ones, resulting in different management outcomes. In other words, institutionally set up and legally supported uncertainty and situation instability create the conditions to redistribute wealth and added value through newly created effective tools.

The fact of scientific and intellect process influence, its results for our existence and economic behavior are obvious.

Economic science is more than science. It includes analytics, theory, religion, art, politics, ideology, activity and, of course, wisdom and justice.

Classical political economy has founded full rationality of thinking; neoclassicism has proposed its own research paradigm, including such prerequisites as complete information about market, narrow self-interest, and universal tabulating abilities. Rationality of classical political economy was based on necessity of knowledge and recognition of objective economic laws, at the same time neoclassic deals with subjectivist individualism in research process, extending behavior motives and characteristics on groups and the whole of society. Dominant cognitive heuristic science function is replaced by narrowly pragmatic meaning of research process.

The reasons for irrationality domination are the following. Firstly, a man organized an economy and created money, banks, finance and other derivatives. Secondly, rights laws depressed and usurped economic laws. Thirdly, current distribution of wealth in 2013: 86 % of the world's wealth is owned by 10 % of the world's population and two thirds of the world population possess only 3 % of wealth. Fourthly, as statistics shows, the investments in production computerization have not increased profits or productivity and led to more investment in production computerization. We have more hope on development and implementation of computer technologies in real economic than they can affect the quality and quantity of social and economic changes.

In a global economy, capital, as historically formed economic form, has lost its advantages of effective development. Stagnation is partially solved by new economic imperialism, which is based on institutional inequality and non-equivalence of trade and

currency relations. Undermining of the institution of private property has happened: today it is impossible to keep it within the laws of classical economics.

People have created money, but they do not own money, money owns people. This fact violates rea-

sonableness of human existence. So the development result needs not only rethinking, but also reconstruction, where rationality will correspond to human nature.

References

1. Krugman P. (2009) *Vozvraschenie velikoj depressii* [Return of the Great Depression]. M.
2. Smit A. (1997) *Teoriia npravstvennyh chuvstv* [Theory of Moral Senses]. M.
3. Anderson B. M. (1979) *Economics and the Public Welfare*. Indianapolis.
4. Krugman P. (2004) *Velikaja lozh* [The Great Lie]. M.
5. Krugman P. (2013) *Vygod iz krizisa est* [There is a Way Out From a Crisis]. M.
6. Lemeschenko P. S. (2005) *Globalizatsija: mif, virtualnost ili realnost?* [Globalization: Myth, Virtuality or Reality]. Problemy sovremennoj ekonomiki. SPb.
7. Kejjns Dzh. (1978) *Obschaja teorija zanjatosti, protsenta i deneg* [General Theory of Employment, Interest and Money]. M.
8. Veblen T. (1984) *Teorija prazdnogo klassa* [Theory of Leisure Class]. M.

УДК 336:330.564.2

СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Степан Аркадійович НАВРОЦЬКИЙ

д.е.н., професор, головний науковий співробітник відділу кредитування, страхування та фінансів підприємств, ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН

Ірина Володимирівна ПЕТЛІН

к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва Львівської філії Європейського університету

Анотація. У статті досліджено теоретичні та прикладні аспекти фінансового регулювання доходів домогосподарств. Визначено необхідність здійснення фінансового регулювання доходів домогосподарств. Окреслено пріоритетні напрями фінансового регулювання доходів домогосподарств.

Аннотация. В статье исследованы теоретические и прикладные аспекты финансового регулирования доходов домохозяйств. Определена необходимость осуществления финансового регулирования доходов домохозяйств. Определены приоритетные направления финансового регулирования доходов домохозяйств.

Ключові слова: доходи домогосподарств, джерела формування доходів домогосподарств, механізм формування доходів домогосподарств, фінансове регулювання доходів домогосподарств.

Ключевые слова: доходы домохозяйств, источники формирования доходов домохозяйств, механизм формирования доходов домохозяйств, финансовое регулирование доходов домохозяйств.

Постановка проблеми. Ринкові трансформації, які відбуваються в економіці та соціальній сфері є одним з найбільш складних та актуальних питань сьогодення, оскільки їх важко об'єктивно оцінити та обрати ефективний інструментарій впливу на них. Власне доходи домогосподарств – це показник, що відображає кінцеве споживання населення та є основою для оцінки рівня життя населення в Україні.

Слід зазначити, що в сучасних умовах недостатньо уваги приділяється питанням фінансового регулювання доходів домогосподарств, саме тому наукові дослідження пов'язані з оцінкою показників доходів населення аналізом реальних тенденцій і закономірностей в їх динаміці, а також спрямовані на пошук та вдосконалення ефективних шляхів, методів і механізмів подальшого зростання доходів населення і відповідно рівня його життя, на сучасному етапі є актуальними як в теоретичному, так і практичному аспектах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження державного регулювання доходів населення вивчають Д. Богиня, І. Бондар,

А. Гальчинський, І. Гнибіденко, Т. Кізіма, А. Колот, Е. Лібанова, В. Мандибур, В. Паламарчук, Ю. Палкін, А. Ревенко, Ю. Саєнко, С. Тютюнікова, Н. Холод, Г. Ярошенко та ін.

Необхідно зазначити, що переважна більшість праць стосовно регулювання доходів населення стосуються окремих проблемних аспектів, тому виникає необхідність ґрунтовного дослідження механізму фінансового регулювання доходів домогосподарств, який би враховував реалії сьогодення.

Метою статті є обґрунтування сутності фінансового регулювання доходів домогосподарств та окреслення пріоритетних напрямів фінансового регулювання доходів домогосподарств у сучасних умовах.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Під доходами домашніх господарств розуміють певну суму грошових коштів та матеріальних благ і послуг, отриманих у процесі виконання економічних функцій домогосподарствами, і передусім сім'ями, з приводу чого виникають відносини приватної власності у всіх сферах суспільного відтворення [1, с. 128].

Слід зазначити, що на формування доходів домогосподарств впливає низка чинників. До

основних з них можна віднести: кількість працездатних осіб у домогосподарстві, рівень їх освіти та кваліфікації, політична, економічна нестабільність, інфляція, зростання безробіття, непрацюючі особи-утриманці, пенсіонери в складі домогосподарства, зростання боргів з виплати заробітної плати тощо.

На сьогоднішній день характерною є структурна диспропорція у формуванні доходів до-

могосподарств (табл.1). Незважаючи на значну кількість джерел формування доходів домогосподарств слід відзначити домінування в їх структурі грошових доходів (>80 %), а саме: заробітної плати, пенсій, стипендій та різного роду соціальних допомог. Решта джерел формування доходів домогосподарств займають у їх структурі значно меншу частку.

Таблиця 1

Структура сукупних ресурсів домогосподарств, % [2]

Джерела доходів	Роки							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Грошові доходи	86,4	87,6	89,0	87,9	88,5	90,1	89,9	91,6
- заробітна плата	46,0	48,4	50,6	49,4	47,9	47,9	49,3	50,9
- доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	4,9	4,6	5,2	5,3	5,1	6,2	4,6	4,1
- доходи від продажу сільськогосподарської продукції	4,6	3,8	3,6	3,3	2,9	3,4	3,2	2,9
- пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	24,0	23,7	23,0	23,1	26,0	25,9	25,5	27,1
- грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	6,9	7,1	6,6	6,8	6,6	6,7	7,3	6,6
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	6,0	5,4	4,8	4,0	4,6	4,8	4,5	3,6
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	0,5	0,6	0,7	0,5	0,6	0,5	0,6	0,5
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5
Інші надходження	6,5	5,8	5,0	7,1	5,7	4,1	4,5	3,8
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Основною метою фінансового регулювання доходів домогосподарств є справедливий розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів між домогосподарствами за умови одержання ними максимально можливого обсягу доходів.

Враховуючи те, що в економічній літературі виділено різні підходи до тлумачення термі-

ну «фінансове регулювання», більшість авторів розглядають його як метод цілеспрямованого, управлінського впливу держави на соціально-економічні процеси задля забезпечення задоволення потреб суспільства як на мікро-, так і на макрорівнях [3-9].

Фінансове регулювання - «система регламентування розподільчих процесів у суспільстві на макро- та мікрорівнях, яка дає можливість не лише формувати необхідні фінансові ресурси, а й за допомогою відповідних фінансових інстру-

ментів (податків, внесків, відрахувань, субсидій, дотацій) здійснювати вплив у різних напрямках суспільного розвитку» [6, с. 106].

Нами окреслено основні напрямками фінансового регулювання доходів домогосподарств (рис. 1).

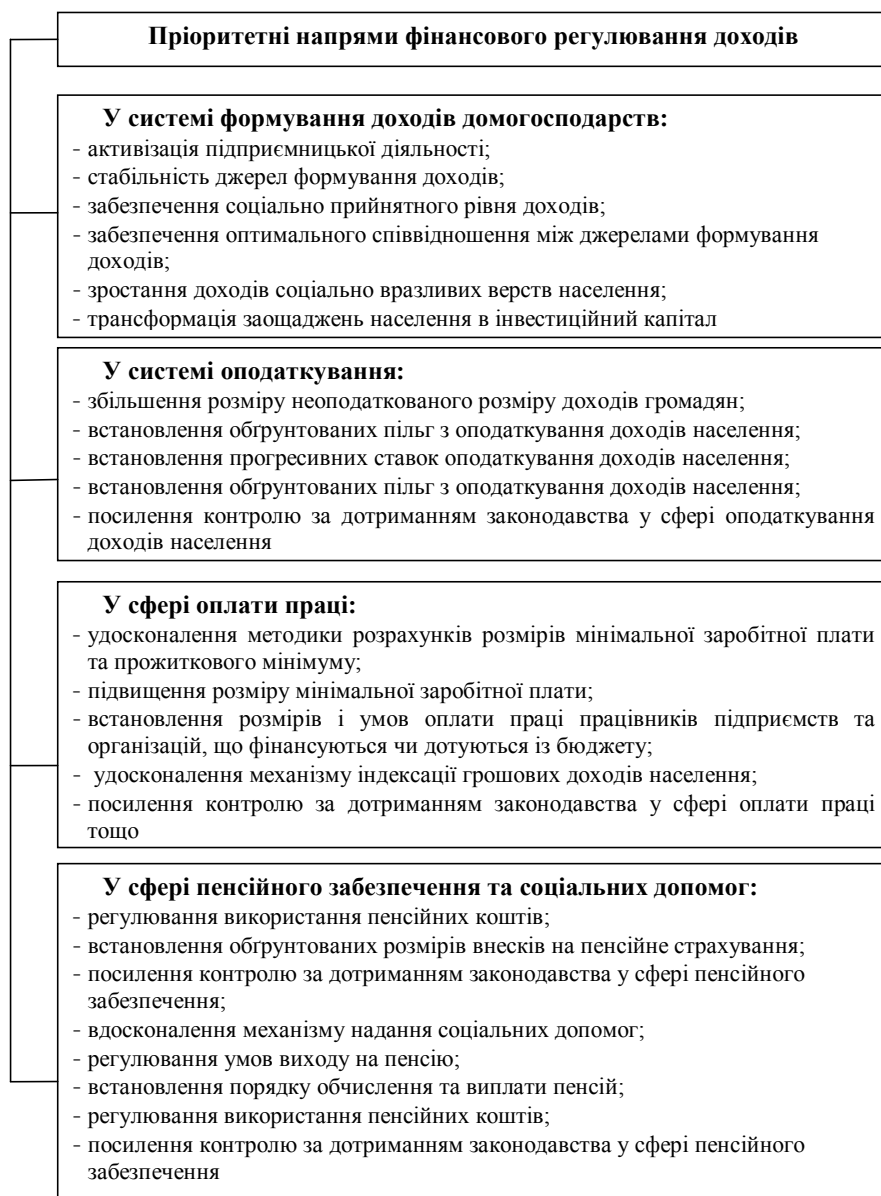


Рис. 1. Пріоритетні напрями фінансового регулювання доходів домогосподарств

Одним із напрямів регулювання доходів домогосподарств має стати удосконалення механізму формування доходів через активізацію підприємницької діяльності населення, що дозволило б забезпечити стабільність джерел утворення доходів населення, їх соціально прийнятний рівень; оптимальне співвідношення між джерелами формування доходів; зростання доходів соці-

ально вразливих верств населення та обмеження проявів бідності в депресивних регіонах; перетворення заощаджень населення в інвестиційний капітал регіону.

Вважаємо вдалою спробою здійснити типологію економічного механізму формування доходів домогосподарств (табл. 2).

Таблиця 2

Запропоновані типи економічного механізму формування доходів населення регіонів України, визначені на найближчу перспективу [10]

Тип механізму	Склад регіонів	Пріоритетні напрями та засоби реалізації механізму
Механізм модернізації	Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Луганська області	Забезпечити соціально привабливі умови формування доходів населення на основі модернізації господарського комплексу, комплексного розвитку територій, зростання місткості сфери зайнятості на монопрофільних територіях, скорочення міграційного відпливу населення
Механізм оптимізації	м. Київ	Досягти обґрунтованих співвідношень доходів населення за сферами економічної діяльності, забезпечити їх формування на легітимній основі зі скороченням неформальної зайнятості
Механізм адаптації	Харківська, Полтавська, Сумська, Київська, Кіровоградська, Черкаська області	Забезпечити відповідність доходів населення сформованому економічному потенціалу на основі структурних трансформацій, розвитку підприємництва, підвищення результативності інноваційної політики
Механізм стимулювання	Вінницька, Тернопільська, Хмельницька, Волинська, Рівненська, Житомирська, Чернігівська області	Досягти соціально прийнятного рівня доходів населення на основі стимулювання регіонального розвитку, відновлення економічної діяльності в сільській місцевості, обмеження депресивності регіональних ринків праці, залучення додаткових інвестицій у конкурентоспроможні сфери господарювання
Механізм балансування	Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька області	Забезпечити стабільність джерел доходів та сфери зайнятості через урегульованість територіального руху робочої сили, збільшення робочих місць, розвиток виробництва, стимулювання місцевого розвитку
Механізм стабілізації	Автономна Республіка Крим, Одеська, Миколаївська, Херсонська області, м. Севастополь	Досягти підвищення доходів на основі ефективної господарської діяльності, інвестиційного та інноваційного оновлення виробництва, нарощування експортного потенціалу, зростання продуктивності праці, стабілізації територіального руху робочої сили

Застосування дієвих інструментів формування доходів домогосподарств сприятиме наддивному ефекту, що проявлятиметься в соціально-економічному розвитку регіонів, зростанні доходів населення, активізації підприємницької діяльності, забезпеченні населення соціальними стандартами тощо.

Враховуючи, що висока частка громадян перебувають за межею бідності та спостерігається значна поляризація населення за рівнем доходів, вважаємо, що одним з важливих напрямів регулювання доходів домогосподарств має стати податкове регулювання доходів, кінцевою метою якого має стати покращення їх матеріального добробуту та забезпечення соціально справедливого розподілу фінансових ресурсів. Дієвими інструментами податкового регулювання на сьогоднішній день є фінансова підтримка під-

приємницької діяльності, підвищення розміру неоподаткованого мінімуму доходів громадян; встановлення оптимальних ставок оподаткування доходів населення; встановлення обґрунтованих пільг з оподаткування доходів населення; посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері оподаткування доходів населення.

Важливим напрямом регулювання доходів домогосподарств є регулювання заробітної плати шляхом забезпечення гарантій мінімального розміру оплати праці; підтримання достатнього життєвого рівня громадян; підтримки купівельної спроможності грошових доходів населення в умовах зростання цін. Основними інструментами реалізації зазначених заходів є підвищення розміру мінімальної заробітної плати; встановлення розмірів і умов оплати праці працівників підприємств та організацій, що фінансуються чи

дотуються із бюджету; удосконалення механізму індексації грошових доходів населення; посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері оплати праці тощо.

На нашу думку, основними напрямками подальшого вдосконалення у сфері пенсійного забезпечення та соціальних допомог мають стати такі: введення ефективного механізму збільшення пенсії; введення обмежувального рівня максимальної пенсії для громадян; диференційований підхід до розмірів пенсій з урахуванням стажу; введення пенсії не нижче, як рівень прожиткового мінімуму; введення для громадян уніфікованих правил пенсійного забезпечення, розробка заходів та механізмів стимулювання щодо створення ринкових передумов формування недержавних пенсійних фондів (зокрема, зменшення податкового навантаження); регулювання використання пенсійних коштів; встановлення обґрунтованих розмірів внесків на пенсійне страхування; посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері пенсійного забезпечення;

вдосконалення механізму надання соціальних допомог; регулювання умов виходу на пенсію; регулювання використання пенсійних коштів; посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері пенсійного забезпечення.

Висновки. Формування доходів домогосподарств напряму залежить від економічного зростання держави. Протягом останніх років офіційна статистика в Україні фіксувала зростання грошових доходів домогосподарств та зниження частки натуральних доходів і трансфертів у вигляді пільг та субсидій. Проте реальний рівень доходів домогосподарств залишається дуже низьким. Тому на сьогоднішній день виникає необхідність у формуванні механізму фінансового регулювання доходів домогосподарств. Дієвість механізму фінансового регулювання доходів домогосподарств має ґрунтуватися на врахуванні результатів досліджень зарубіжних та вітчизняних вчених в цьому напрямку; використанні ринкових механізмів та інструментів регулювання та вирівнювання доходів громадян.

Список використаних джерел:

1. Макаренко Ю. П. Особливості функціонування домогосподарств у сучасних умовах господарювання / Ю. П. Макаренко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — № 1 (17). — 2012. — С. 125–130.

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/strukt_res2006_u.htm.

3. Доходи і заощадження в перехідній економіці України / За ред. С. Панчишина та М. Савлука. — Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. — 406 с. [Керівник проекту З. Ватаманюк].

4. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2011 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) / Статистичний збірник. — К. : Державна служба статистики України, 2012. — 368 с.

5. Вишневская Н. Формирование заработной платы в России: роль отраслевых тарифных соглашений / Н. Вишневская, О. Куликов // Вопросы экономики. — 2009. — № 4. — С. 91–105.

6. Аганбегян А. Снижение реальной заработной платы — это подножка экономическому росту / А. Аган-

бегян // Экон. стратегии. — 2007. — № 5–6. — С. 24.

7. Роик В. Д. Уровень заработной платы и пенсионного обеспечения как барометр состояния социального партнерства / В. Д. Роик // Человек и труд. — 2008. — № 7. — С. 18–21.

8. Мягченко М. Индексація заробітної плати / М. Мягченко // Довідник кадровика. — 2009. — № 3 (81). — С. 83.

9. Боровик Н. А. Формування тарифної ставки та її використання в розробці колективної угоди [Електронний ресурс] / Н. А. Боровик, О. В. Карпенко // Вісник Національного транспортного університету [Науковий журнал]. — 2009. — № 19 (1). — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vntu/2009_19_1/pdf/87.pdf.

10. Заяць В. С. Економічний механізм формування доходів населення в регіонах та напрями його вдосконалення: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / В. С. Заяць ; НАН України ; Рада по вивч. продукт. сил України. — К., 2010. — 20 с.

JEL CLASSIFICATION: D13, D14

SYSTEM OF FINANCIAL REGULATION OF HOUSEHOLDS INCOME UNDER MODERN CONDITIONS

Stepan A. NAVROTSKYI

Doctor of Science in Economics, Professor, Leading Researcher of the Department of Crediting, Insurance and Finance of Enterprise, NSC "Institute of Agrarian Economy", Uman State Agrarian University

Iryna V. PETLIN

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship, Lviv Branch of European University

Summary. Theoretical and applied aspects of financial regulation of households' incomes are investigated in the article. The necessity of financial regulation of households' incomes is underlined. Priority lines of financial regulation of households' incomes are described.

Key words: households' incomes, sources of households' incomes formation, mechanism of households' incomes formation, financial regulation of households' incomes

Market transformations which are taking place in economic and social sphere are one of the most complex and pressing issues of today, because it is difficult to evaluate them objectively and select effective tools to influence them. Actual household income is a measure that reflects the final consumption of the population and is the basis for assessment of living standards in Ukraine.

It should be stressed that today insufficient attention is paid to the financial regulation of household income, that is why the research is related to the assessment of indicators of income, the real analysis of trends and patterns in their dynamics, and aimed at finding effective ways of improving methods and mechanisms of subsequent income growth and therefore of its life, at present are important in both theoretical and practical aspects.

It should be noted that the vast majority of scientific works devoted to incomes regulation are related to specific aspects of the problem, so it is necessary to study the mechanism of sound financial regulation of household income with attention to modern realities.

The main purpose of financial regulation of household income is the equitable distribution and redistribution of financial resources among households, on the basis of their possession of maximum possible amount of income.

Taking into consideration that economic literature highlights different approaches to interpretation of the term "financial regulation" most scholars con-

sider it to be a method of targeting and management of state influence on socio-economic processes to ensure the needs of society on both micro-and macro levels.

Financial regulation is "the system of distribution processes regulation in society at macro and micro levels, which makes it possible not only to generate the necessary financial resources, but also by means of appropriate financial instruments (taxes, fees, royalties, subsidies, grants) to exert influence in different areas of social development".

We have outlined the main areas of financial regulation of household income, including financial regulation in the field of income, taxes, wages, pensions and social benefits.

Formation of household income depends on the economic growth of the country. During the recent years, official statistics in Ukraine fixed the growth of cash income of households and the reduction of the proportion of positive income and transfers such as incentives and subsidies. However, the actual level of household income remains very low. So far there is a need for the formation of regulation mechanism of financial income. The effectiveness of the mechanism of financial regulation of household income should be based on the consideration of the results of studies of foreign and domestic scholars in this field, use of market mechanisms and instruments for incomes regulation.

References

1. Makarenko Yu. P. (2012) **Osoblyvosti funktsionuvannia domohospodarstv u suchasnykh umovakh hospodariuvannia** [Peculiarities of Households Functioning under the Conditions of Contemporary Economy]. Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu. 1 (17). 125–130.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine] Retrieved from http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/strukt_res2006_u.htm.
3. Dokhody i zaoshchadzhennia v perekhidnii ekonomitsi Ukrainy [Incomes and savings in Transition Economy of Ukraine] S. Panchyshyna, M. Savluka (Ed.). Lviv: LNU im. Ivana Franka. 2003.
4. Vytraty i resursy domohospodarstv Ukrainy u 2011 rotsi (za danymy vybirkovoho obstezhennia umov zhyttia domohospodarstv Ukrayiny) [Costs and Resources of Households in Ukraine in 2011 (According to the Survey of Household in Ukraine)]. Statystychnyy zbirnyk. K.
5. Vyshnevskaiia N., Kulykov O. (2009) Formirovaniye zarботnojj platy v Rossii: rol' otraslevykh tarifnykh sohlashenijj [Wages Formation in Russia: the Role of Tariff Agreements] Voprosy ekonomiky. 4. 91–105.
6. Ahanbehyan A. (2007) Snyzhenije real'nojj zarplaty – ehto podnozhka ehkonomicheskomu rostu [Decline in Real Wages – is a Trip for Economy Growth]. Ehkon. strategii. 5–6. 24.
7. Roik V. D. (2008) Uroven' zarботnojj platy i pensionnoho obespechenija kak barometr sostojanija sotsial'noho partnerstva [Wages and Pensions as a Barometer of Social Partnership]. Chelovek i trud. 7. 18–21.
8. Miahchenko M. (2009) Indeksatsiia zarобitnoi platy [Indexation of Wages]. Dovidnyk kadrovyka. 3 (81). 83.
9. Borovyk N. A., Karpenko O. V. Formuvannia taryfnoi stavky ta yii vykorystannia v rozrobtci kolektyvnoi uhody [Formation of Tariff Rate and Its Use in Collective Agreement] Retrieved from http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vntu/2009_19_1/pdf/87.pdf.
10. Zaiats V. S. Ekonomichniy mekhanizm formuvannia dokhodiv naselennia v rehionakh ta napriamy yoho vdoskonalennia [Economic Mechanism of Population Incomes Formation in Regions and Directions of Its Improvement]. NAN Ukrayiny.

УДК 374.134

МІСЦЕ БАНКІВСЬКОГО ПРАВА У СИСТЕМІ ПРАВА УКРАЇНИ

Світлана Юріївна ОБРУСНА

д.ю.н., доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

E-mail: Svitlanaobrusna@gmail.com

Анотація. Статтю присвячено дискусійним питанням визначення сутності та місця банківського права у системі права України. Подано оцінку основним науковим підходам щодо вказаної проблеми. На основі аналізу предмету, методу, системи, джерел банківського права обґрунтовано погляд щодо визначення банківського права як самостійної комплексної галузі.

Аннотация. Статья посвящена дискуссионным вопросам определения сущности и места банковского права в системе права Украины. Дана оценка основным научным подходам относительно указанной проблемы. На основе анализа предмета, метода, системы, источников банковского права, обоснованно точку зрения относительно определения банковского права как самостоятельной комплексной отрасли.

Ключові слова: банківське право як галузь права, предмет банківського права, метод банківського права, система банківського права, норми банківського права, джерела банківського права.

Ключевые слова: банковское право как отрасль права, предмет банковского права, метод банковского права, система банковского права, нормы банковского права, источники банковского права.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розбудови Української держави на розвиток національної системи права, безумовно, значний вплив мають складні процеси, що відбуваються у всіх сферах її суспільно-політичного та соціально-економічного життя, світові глобалізаційні та інтеграційні виклики. Система права досить динамічно реагує на появу чи виокремлення нових за змістом суспільних відносин, а отже, й потребу формулювання якісно нових правових норм, що поступово оформлюються у правові інститути, підгалузі та галузі права. Прикладом таких правовідносин можуть слугувати суспільні відносини у банківській сфері. На сьогодні поняття «банківське право» міцно закріпилося у науково-юридичній термінології та широко вживається у практиці банківської діяльності. Водночас розвиток ринкової економіки, становлення та удосконалення банківської системи, розширення сфери діяльності комерційних банків та спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, зміна характеру взаємовідносин банків з клієнтами та низка інших факторів вказують на необхідність подальшого удосконалення правового забезпечення банківської діяльності. Важливе теоретичне та практичне значення має дослідження теоретико-методологічних проблем банківського

права, насамперед, визначення його сутності та місця в системі права України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як свідчить аналіз наукових видань як попередніх, так і останніх років, проблема визначення сутності та місця банківського права в системі національного права залишається актуальною для юридичної науки. Узагальнення і систематизація поглядів вчених на її вирішення дають можливість виокремити декілька ключових аспектів: банківське право є підгалуззю права (фінансового, цивільного, господарського) – М. Агарков, О. Іоффе, О. Костюченко; банківське право є комплексним інститутом права – І. Заверуха, Л. Єфремова, О. Орлюк; банківське право є комплексною галуззю права – І. Сторожук, М. Піскотін та інші автори; банківське право є самостійною галуззю права – О. Качан.

Як бачимо, погляди науковців щодо визначення місця норм, які регулюють відносини у сфері банківської діяльності у системі права, розходяться. Крім того, незважаючи на актуальність та важливість зазначеної проблеми, у юридичній науці їй приділено недостатньо уваги. Про це свідчать і незначна кількість спеціальних комплексних праць, і фрагментарний характер наукових публікацій. Водночас варто відзначити, що

останнім часом у наукових колах простежуються тенденції щодо визначення банківського права України як самостійної галузі або ж обґрунтування його приналежності до комплексних галузей права. Проблемними ж залишаються питання теоретико-методологічних підходів, зокрема, вироблення і обґрунтування критеріїв такого поділу, розробки методологічного інструментарію дослідження названих дискусійних питань тощо. Не менш важливим є й практичний аспект вказаної проблеми. Адже сьогодні стабільність банківської системи і національної валюти, ступінь захищеності інтересів вкладників, нормалізація фінансових потоків та розрахункових відносин мають для економічної безпеки держави одне із найважливіших значень. Отже, існує суспільна потреба та державний інтерес в оформленні банківського права в окрему самостійну галузь.

Метою статті є з'ясування сутності та місця банківського права у системі права України, на основі аналізу предмету, методу, системи, джерел банківського права обґрунтування погляду щодо визначення банківського права як самостійної комплексної галузі, окреслення подальших перспектив наукових досліджень.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. У другій половині ХХ ст., особливо у період після набуття Україною незалежності, в системі національного законодавства з'явилася значна кількість нових груп правових норм, предметом регулювання яких виступили однорідні суспільні відносини. Їх виникнення стало своєрідною реакцією держави на стрімкий розвиток суспільних, передусім економічних відносин, що зумовлювали виникнення нових економічних механізмів та потребували належного правового врегулювання. Як уже зазначалося, до однієї із таких груп, щодо якої існують суперечки між науковцями, і належить комплекс нормативно-правових норм, якими регулюються відносини, пов'язані з діяльністю банків.

Досліджуючи проблему місця банківського права в системі національного права, варто, насамперед, з'ясувати поняття системи права та її складових. Загальновідомо, що система права – це об'єктивно зумовлена єдність і погодженість правових норм держави та їх розподіл на окремі взаємопов'язані між собою складові елементи: галузі права, підгалузі права та правові інститути. У свою чергу галузь права — це відокремлена сукупність норм права, які регулюють якісно однорідні суспільні відносини [1, с. 4].

Прийнято вважати, що галузь права є центральним елементом системи права, тому ефективність правового регулювання суспільних відносин безпосередньо залежить від ступеня об'єктивності й логічності їх побудови. Відокремленість галузі права і ступінь її розвитку визначаються мірою розвитку та автономності відповідних відносин та потребою у їх правовому врегулюванні. У теорії права існує такий критерій поділу галузей як фундаментальність норм, сконцентрованих у них. За вказаним критерієм галузі права поділяють на базові (містять вихідні норми права, що регулюють первинні суспільні відносини та мають особливу значущість для інших галузей права і використовуються ними); профілюючі (спрямовані на конкретизацію і підсилення дії певних норм базових галузей права) та комплексні (містять норми права, що регулюють сфери державного і господарського життя, виникають на основі подальшого розвитку комплексних інститутів права що утворюються на межі суміжних галузей права). Хоча відома й інша думка про те, що комплексні галузі права не існують взагалі, комплексними можуть бути лише галузі законодавства [2, с. 172].

Вважаємо, що більш прийнятним є перше твердження. Відповідно до поділу за вказаним критерієм банківське право більш тяжіє до комплексних галузей, на підтвердження чого нижче буде наведено відповідні аргументи.

У юридичній науці немає єдиних підходів щодо правової природи та причин виокремлення комплексних галузей права. Так, основними аргументами, що пропонують деякі вчені як доказ існування комплексних галузей права, є специфіка предмета правового регулювання та існування систематизованого законодавства, що регулює певну сферу суспільних відносин. Вказані підходи заперечує А. Миколенко, наголошуючи, що в основу класифікації галузей права слід вкладати пріоритетне значення одного із визначальних критеріїв їх формування. Тобто, залежно від того, який критерій покладено в основу об'єднання правових норм у галузь права, їх можна розподілити на: галузі, в об'єднанні яких більш вагому роль відігравав метод правового регулювання; галузі, об'єднуючим для яких став предмет правового регулювання; галузі права, в формуванні яких одночасно брали участь, як предмет, так і метод правового регулювання. Саме такі галузі права, на думку вченого, слід називати комплексними і вкладати в них інший зміст, ніж це прийнято в юридичній літературі [2, с. 173].

На сьогодні сталим у банківському праві є положення про те що, воно має специфічні предмет і метод правового регулювання [3, с. 17]. Не викликає сумніву й твердження, що об'єктивним критерієм поділу права на галузі є матеріальний зміст суспільних відносин, урегульованих нормами права. Ці відносини мають бути однорідними, специфічними і володіти певною єдністю на рівні діяльності. Визначаючи предмет банківського права, можна навести узагальнюючу позицію науковців, згідно з якою предмет банківського права – це суспільні відносини, що виникають у процесі банківської діяльності, зокрема відносини, які регулюють процес побудови, функціонування і розвитку як банківської системи, так і окремо взятого банку, здійснення банками банківських послуг, регулювання банківської системи з боку державних органів в інтересах громадян, організацій та держави тощо [4, с.12]. Таким чином, банківське право, будучи тісно пов'язаним із економічними процесами в державі, застосовується для регулювання специфічних відносин, що виникають у процесі банківської діяльності та надання банківських послуг.

Аналіз вищенаведеного визначення предмету банківського права, дає змогу зробити висновок, що ключовою категорією суспільних відносин є банк. Хоча не варто забувати, що предметом банківського права є також й інші відносини, зміст яких складає банківська діяльність, однак суб'єктами яких є інші особи. Особливість банку порівняно з іншими фінансовими установами полягає в тому, що банк є основним фінансовим інститутом, який покликаний здійснювати банківську діяльність, що має виключний характер. В той же час, інші фінансові установи – це в основному спеціалізовані організації, що виконують певні банківські операції залежно від свого правового статусу.

Як відомо, метод правового регулювання банківської діяльності не є однорідним. З одного боку, використовується метод владних приписів, властивий адміністративному праву, коли мова йде про державне регулювання банківської діяльності. З іншого – застосовується цивільно-правовий метод регулювання суспільних відносин, коли вони будуються на юридичній рівності сторін та регулюють відносини банків з клієнтами, між комерційними банками тощо [5, с. 29].

Окрім диспозитивного і імперативного методів, що застосовуються в банківському праві, виокремлюють також комплексний метод правового регулювання, який поєднує у собі окремі ха-

рактерні риси названих вище методів. До його характерних рис належать: майнова самостійність учасників правовідносин; застосування переважно способів комплексного (економічного) впливу на учасників правовідносин; поєднання регулювання відповідних суспільних відносин шляхом видання нормативно-правового акту і укладення договору, який має цивільно-правовий характер; «коридор автономії волі» обов'язкових учасників банківських правовідносин тощо. Наявність вказаного методу правового регулювання, на думку низки вчених, підтверджує його специфіку і належить до тих критеріїв, що підтверджують належність банківського права до комплексних галузей. Водночас, деякі дослідники вважають виділення такого методу не зовсім виправданим у зв'язку з тим, що суспільні відносини не можуть одночасно регулюватися протилежними за своєю природою прийомами та способами, оскільки, таким чином, втрачається єдність правового регулювання. На їх думку, метод правового регулювання є додатковим юридичним критерієм, похідним від предмету, оскільки своєрідність методу правового регулювання зумовлюється предметом регулювання. Самостійного значення він не має, але у поєднанні з предметом сприяє більш точному поділу права на галузі [6, с. 17].

Вважаємо, як і в першому, так і у другому випадках важливе значення має вироблення чітких критеріїв, що дали б змогу класифікувати галузі права на певні види. Важливе значення при цьому має дослідження й інших, ознак, що дозволяють говорити про поділ суспільних відносин за певними галузями. Це, зокрема характер правовідносин, специфіка правових джерел, норм, особливості системи банківського права тощо. Так, банківські правовідносини визначають як суспільні відносини, що встановлюють між учасниками юридичний зв'язок організаційного і майнового характеру, врегульований нормами банківського права та мають певні особливості: виникають у специфічній сфері економічної діяльності держави і пов'язані із банківською діяльністю, складаються із двох елементів – владно-організаційного і майнового, обов'язковим суб'єктом у таких відносинах виступає банк, у цих відносинах задіяний комплексний метод правового регулювання. Специфічні ознаки мають і норми банківського права: регулюють специфічну групу суспільних відносин, мають як імперативний, так і диспозитивний характер, деякі з них мають особливу структуру, специфічні санкції. Норми банківського права тісно

взаємопов'язані із нормами інших галузей права (адміністративного, фінансового, цивільного, кримінального, господарського), що, до речі є особливістю і банківського законодавства, і системи банківського права. Вище названі ознаки з одного боку в тій чи іншій мірі підтверджують комплексність вказаної галузі, а з іншого ще раз вказують на необхідність розробки методологічних проблем науки банківського права, яка має досліджувати категорії і поняття, визначати методологічні підходи, виробляти рекомендації щодо удосконалення вказаної галузі.

Висновки. Аналіз вказаних проблем дав змогу сформулювати наступні висновки: банківське право – це не механічне об'єднання норм основних галузей права, а якісно нове, юридично цілісне правове утворення. Саме банківське право, як комплексна галузь права, об'єднує за єдиними предметними, тематичними та цільовими озна-

ками юридично неоднорідні відносини в цілісне утворення, що збагачує їх зміст, сприяє виробленню якісно нових понять, положень і в зв'язку з цим суттєвому розвитку юридичної термінології. Як бачимо, банківське право України можна окреслювати в таких аспектах: як комплексну галузь права, як науку, як окрему навчальну дисципліну, що вивчається у юридичних та економічних вузах. Досить перспективним є саме питання вивчення банківського права в економічних вузах і, зокрема майбутніми фахівцями банківської справи. Як свідчить досвід, воно має серйозну специфіку і потребує особливої уваги. Не менш перспективними напрямками дослідження залишаються формування категоріального апарату банківського права, методологічного інструментарію дослідження його проблем, визначення змісту системи банківського права, його інститутів тощо.

Список використаних джерел

1. Стрегович В. Правова система України: загальна характеристика сучасного етапу формування / В. Стрегович // Право України. — 1998. — № 2. — С. 3–8
2. Миколенко А. И. Место административно-процессуального права в системе права Украины / А. И. Миколенко // Правова держава. — 2002. — №4. — С. 171–174.
3. Костюченко О. А. Банківське право : навчю посібю / О. А. Костюченко. — К. : КНЕУ, 1999. — 168 с.

4. Костюченко О. А. Правові аспекти банківської діяльності: посібник з проблем банківського права / О. А. Костюченко. — К. : Криниця, 2003. — 320 с.
5. Банківське право України: навч. посіб. / За заг. ред. А. О. Селіванова. — К. : Видавничий Дім «Ін Юре», 2000. — 384 с.
6. Гетманцев Д. О. Банківське право України : навч. посіб. / Д. О. Гетманцев. — Київ : ЦУЛ, 2007. — 344 с.

JEL CLASSIFICATION: K00, K30

THE PLACE OF THE BANKING LAW IN THE LEGAL SYSTEM OF UKRAINE

Svitlana Yu. OBRUSNA

Doctor of Law Associate Professor of Social Sciences and Humanitarian Department of Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Summary. The article deals with the disputable problems of determining the essence and the place of the banking law in the legal system of Ukraine. The main scientific approaches to the above mentioned problem have been evaluated. The point of view

concerning the determination of the banking law as a separate branch has been grounded on the basis of the analysis of the subject, method, system and sources of the banking law.

Key words: banking law as a branch of law, subject of the banking law, method of the banking law, system of the banking law, norms of the banking law, sources of the banking law.

In the second half of the XX century, especially after gaining Ukraine's independence, there appeared a significant number of new groups of law in the system of national legislation. The subject of their regulation was homogeneous social relations. Their appearance was a reaction of the state to the rapid development of social, especially economic relations which have shaped the emergence of new economic mechanisms that needed proper legal regulation. One of these groups still has disputes among scientists. A set of normative legal rules governing the relations connected with the activities of banks belong to this group.

The term "banking law" firmly anchored in scientific and legal terminology and is widely used in the practice of banking. Under the modern conditions there arose a need for a more detailed study of the problems of legal regulation of banking activities, including the role played by the banks in the economic life of Ukraine. Meanwhile, the legal regulation of banking activities refers to a rather complex and poorly developed problem of national law.

Defining the essence of the banking law and its place in the system of the national law is of great theoretical importance. During the scientific discussion concerning the place of the banking law in Ukraine's legal system the following points of view have been put forward: banking law is a subbranch of law (financial, civil or economic); it is a complex branch of law, banking law as a separate branch of law does not exist, we can only talk about the existence of banking legislation.

As we can see, there is no common approach to solving the problem. The purpose of this research is

to study and generalize the experience in identifying the essence and place of the banking law in Ukraine's legal system; to justify the place of the banking law as an independent branch of the complex and determine the future prospects of the study.

The analysis of these problems made it possible to formulate the following conclusions: banking law is closely connected with the economic processes in the country and is used to settle specific relations arising in the process of banking activities and the provision of banking services. Banking law has its own sphere (industry), the purpose and objectives of the legal regulation. As a branch of the general system of law it is complex and includes the sources of both public and private law (laws and regulations). In banking law statutes are distinguished on the basis of the subject of legal regulation and are systematized in the sequence of their legal power. Banking law uses both mandatory and discretionary methods of regulating banking relationships. Banking law is not a mechanical unification of the rules of basic areas of law, but a qualitatively new, legally coherent legal entity. Banking law as a complex branch of law unites legally heterogeneous relationships in holistic entity on the basis of similar subject, theme and target characteristics. It enriches their content, promotes the development of new concepts and statements in connection with the development of significant legal terminology. The most promising areas of research are the formation of terminology of banking law, methodological research tools, the determination of the content of the banking law, its institutions and so on.

References

1. Strehovych V. (1998) *Pravova systema Ukrainy: zahalna kharakterystyka suchasnoho etapu formuvannia* [The Legal System of Ukraine: General Characteristics of Current Formation Stage]. *Pravo Ukrayiny*. 2. 3–8.
2. Mykolenko A. Y. (2002) *Mesto admynystratyvno-protsessual'noho prava v systeme prava Ukrainy* [Place of Administrative Procedure Law in the Law System of Ukraine]. *Pravova derzhava*. 4. 171–174.
3. Kostiuchenko O. A. (1999) *Bankivske pravo* [Bank Law]. K.: KNEU.
4. Kostiuchenko O. A. (2003) *Pravovi aspekty bankivskoi diialnosti: posibnyk z problem bankivskoho prava* [Legal Aspects of Banking: a Guide to the Problems of Banking Law]. K.: Krynytsia.
5. *Bankivske pravo Ukrainy* [Bank Law of Ukraine] Selivanova A. O. (Ed.). K.: Vydavnychi Dim «In Yure». 2000.
6. Hetmantsev D. O. (2007) *Bankivske pravo Ukrainy* [Bank Law of Ukraine]. Kyiv: TsUL, 2007.

УДК 339.92

ОСОБЛИВОСТІ ПОШИРЕННЯ ТА ВПЛИВУ ТНК НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Микола Петрович ОВЧАРУК

к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

Валентина Михайлівна МОТРИЧЕНКО

к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

E-mail: valya-mt@mail.ru

Анотація. У статті проаналізовано сутність ТНК, історію їх розвитку та сучасний стан. Визначено рейтинг найбільших ТНК світу, потоки їх інвестиційних ресурсів та основні тенденції світового ринку інвестиційних ресурсів. Досліджено вплив ТНК на економіку України, визначено обсяг їх інвестиційних ресурсів та рейтинг провідних міжнародних ТНК України. Окреслено позитивні та негативні тенденції такого впливу та запропоновано напрями щодо їх усунення.

Аннотация. В статье проанализированы сущность ТНК, историю их развития и современное состояние. Определен рейтинг крупнейших ТНК мира, потоки их инвестиционных ресурсов и основные тенденции мирового рынка инвестиционных ресурсов. Исследовано влияние ТНК на экономику Украины, определен объем их инвестиционных ресурсов и рейтинг ведущих международных ТНК Украины. Рассмотрены положительные и отрицательные тенденции такого влияния и предложены направления по их устранению.

Ключові слова: транснаціоналізація, транснаціональні корпорації (ТНК), міжнародні потоки прямих іноземних інвестицій.

Ключевые слова: транснационализация, транснациональные корпорации (ТНК), международные потоки прямых иностранных инвестиций.

Постановка проблеми. У сучасному глобальному економічному просторі важливу роль відіграють транснаціональні корпорації, які визначають напрям розвитку світової економіки. Лідируючі позиції розвинутих країн світу базуються, насамперед, на величезному впливі їх транснаціональних компаній на економіку інших країн. Під впливом глобалізації та інтеграції до світового господарства транснаціональні корпорації завойовують все нові і нові ринки збуту і прагнуть подальшого розширення своєї економічної влади. На сьогодні, транснаціональні корпорації є невід'ємною складовою будь-якої зовнішньоекономічної діяльності розвинутої країни.

Для сучасної України транснаціоналізація підприємств може стати економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного відтворення та розвитку, цілі зовнішньоекономічної політики, особливості та умови участі країни в міжнародному поділі праці.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Дослідженню сутності та впливу ТНК на економіку

країн світу присвятили свої праці низка закордонних та вітчизняних вчених, серед яких особливо слід виокремити роботи С. Вовк, В. Запужляк, В. Коваля, В. Кочеткова, Л. Молчанової, А. Пучкова, С. Якубовського та ін.

Проте, недостатньо розкритою залишається проблема впливу світових ТНК на вітчизняну економіку, зокрема, обсяг їх інвестиційних ресурсів та прибутки.

Метою роботи є дослідження впливу ТНК на економіку України та визначення перспектив їх розвитку.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. У сучасних умовах транснаціоналізація – це якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, що є процесом посилення зовнішньоекономічної діяльності в результаті глобальних операцій ТНК. Транснаціональні корпорації – корпорації, які мають дочірні підприємства будь-яких організаційно-юридичних форм чи сфер діяльності у двох або більше країнах та здійснюють загальну координацію діяльності своїх зарубіжних підрозділів (Конференція

ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД)) [1].

Основними ознаками ТНК є:

- здійснення виробництва товарів або послуг, не менше ніж у 6 країнах;
- частка іноземних робітників становить не менше ніж 25 %;
- структура активів складає не менше ніж 25 % капіталовкладень за кордоном;
- річний обсяг не менше 1 млрд дол.;
- обсяг реалізації товарів за межами головної материнської компанії складає не менше 20 %;
- єдина стратегія управління розвитку національних підприємств, які входять в організаційну структуру ТНК [2, с. 3].

Швидке поширення ТНК стало характерною особливістю другої половини ХХ ст. – початку ХХІ ст. Перші фірми, які мали ознаки ТНК, з'явилися ще в XVII столітті. Зокрема, англійська East India Company утворилась ще в 1600 році, деякі інші великі фірми існують також не одне століття. А особливо бурхливе зростання кількості і масштабів діяльності ТНК припадає на другу половину ХХ ст. [3].

Так, протягом 1860–1914 рр. було створено розподільчі і збутові підрозділи компаній. Перші військово-промислові ТНК створювались у 1915–1949 рр., а вже у 1950–1960 рр. – міжнародні глобальні корпорації з перенесенням «брудних» та працемістких виробництв у країни, що розвиваються. У 1970–1989 рр. завдяки НТР і НТП відбулося вкладання капіталу у периферійні країни, а також спостерігається відмова від стратегії

максимального викачування ресурсів із країн, що розвиваються. Починаючи з 1990 р. – поч. ХХІ ст., утворюється мережа внутрішньофірмових зв'язків регіонального та глобального масштабу, формування ТНК у країнах, що не належать до промислово-розвинених [3].

У світовій економіці нині нараховується 82000 ТНК та 82000 їх філіалів. На ТНК припадає 50 % світової торгівлі та 67 % зовнішньої торгівлі, також 80 % винаходів і ліцензій [4].

Доменами найбільших ТНК в основному є держави із сильними, стабільними економіками, такі як: США, Великобританія, Німеччина, Китай, Японія, Франція та ін. На територіях промислово розвинутих держав розміщено понад 80 % материнських компаній і близько 33 % філій іноземних доменів, у країнах, які розвиваються, відповідно 19,5 % і майже 50 %, у постсоціалістичних – близько 0,5 % і 17 %.

У щорічному рейтингу 500 найбільших корпорацій світу Fortune Global 500 за 2013 р, в якому компанії ранжуються за обсягом виручки за попередній фінансовий рік, очолив список нафтовидобувний гігант Royal Dutch Shell (Великобританія), річна виручка якого склала 481,7 млрд дол., а чистий прибуток – 26,6 млрд дол. На другому місці – мережа торгових центрів Wal-Mart (США). Компанія за рік заробила понад 469,2 млрд дол., що на 5 % більше ніж у 2011-му році. Третє місце посіла ще одна нафтова компанія Exxon Mobil (США) з річною виручкою 449,9 млрд дол. та чистим прибутком 44,9 млрд дол. [5] (табл. 1).

Таблиця 1

ТОП-25 найбільших ТНК зі списку Fortune Global 500 за 2013 рік

	Компанія	Країна	Річна виручка, млрд дол.	Чистий прибуток, млрд дол.
1	Royal Dutch Shell	Великобританія	481,7	26,6
2	Wal-Mart Stores	США	469,2	17,0
3	Exxon Mobil	США	449,9	44,9
4	Sinopec Group	Китай	428,2	8,2
5	China National Petroleum	Китай	408,6	18,2
6	BP	Великобританія	388,3	11,6
7	State Grid	Китай	298,4	12,3
8	Toyota Motor	Японія	265,7	11,6
9	Volkswagen	Німеччина	247,6	27,9
10	Total	Франція	234,3	13,7
11	Chevron	США	233,9	26,2
12	Glencore Xstrata	Швейцарія	214,4	1,0
13	Japan Post Holdings	Японія	190,9	6,8

Table 2 (continuation)

14	Samsung Electronics	Корея	178,6	20,6
15	E.ON	Німеччина	169,8	2,8
16	Phillips 66	США	169,6	4,1
17	ENI	Італія	167,9	10,0
18	Berkshire Hathaway	США	162,5	14,8
19	Apple	США	156,5	41,7
20	AXA	Франція	154,6	5,3
21	Gazprom	Росія	153,5	38,1
22	General Motors	США	152,3	6,2
23	Daimler	Німеччина	146,9	7,8
24	General Electric	США	146,9	13,6
25	Petrobras	Бразилія	144,1	11,0

Українські компанії не входять у цей рейтинг, серед російських компаній – Газпром, який займає 21 місце (див. табл. 1) з річною виручкою 153,5 млрд дол. та прибутком 38,1 млрд дол., та Лукойл (46 місце) з річною виручкою 116,3 млрд дол. та прибутком 11 млрд дол.

Згідно з даними щорічного звіту про світові інвестиції за 2013 рік ЮНКТАД [1], у 2012 році спостерігається збільшення світового виробництва ТНК, а також стійкими темпами зростають потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) (табл. 2).

Таблиця 2

Загальні показники прямих іноземних інвестицій і міжнародного виробництва [1]

Показник	Вартісний обсяг у поточних цінах (млрд.дол.)				
	1990	2005-2007 (середній докризовий показник)	2010	2011	2012
Ввіз ПІІ	207	1491	1409	1652	1351
Вивіз ПІІ	241	1534	1505	1678	1391
Весь обсяг ввезених ПІІ	2078	14706	20380	20873	22813
Весь обсяг вивезених ПІІ	2091	15895	21130	21442	23593
Дохід на ввезені ПІІ	75	1076	1377	1500	1507
Норма прибутку на ввезені ПІІ (%)	4	7	6,8	7,2	6,6
Дохід на вивезені ПІІ	122	1148	1387	1548	1461
Норма прибутку на вивезені ПІІ (%)	6	7	6,6	7,2	6,2
Трансграничні злиття і поглинання ЗіП	99	703	344	555	308
Прибуток від продажу закордонних філіалів	5102	19579	22574	24198	25980
Додана вартість (продукція) закордонних філіалів	1018	4124	5735	6260	6607
Сукупні активи закордонних філіалів	4599	43836	78631	83043	86574
Експорт закордонних філіалів	1498	5003	6320	7436	7479
Занятість в закордонних філіалах (тис. чол.)	21458	51795	63043	67852	71695
ВВП	22206	50319	63468	70221	71707
Валове виробниче накопичення	5109	11208	13940	15770	16278
Надходження у вигляді роялті і ліцензійних платежів	27	161	215	240	235
Експорт товарів а послуг	4382	15008	18956	22303	22432

Дані таблиці 2 свідчать, що накопичений обсяг ПП зріс у 2012 році на 9 % і досяг 23 трлн дол. Закордонні філіали ТНК реалізували продукції на суму 26 трлн дол., із яких 7,5 трлн – частка експорту продукції. Філії виробили доданої вартості (продукції) 6,6 трлн дол. та на них було зайнято 72 млн чол. До зростання світового виробництва ТНК переважно мають причетність 100 найбільших компаній з розвинутих країн. Поряд з цим, ці компанії збільшили свої активи у країнах з перехідною економікою на 22 % продовживши своє поширення на інші країни.

До десяти найбільш перспективних приймаючих країн ПП належать Китай, США, Індія, Ін-

донезія, Бразилія, Австралія, Англія, Німеччина, Росія, Таїланд.

Україна ж у цей перелік не входить, однак з отриманням Україною незалежності, транснаціональні корпорації почали розглядати національну економіку як великий ринок для товарів та послуг, а також джерело дешевої робочої сили та природних ресурсів.

Окреслюючи процес іноземного інвестування на основі динаміки індексу транснаціоналізації економіки України, можна відзначити, що його значення зросло в період з 2004 р. по 2012 р. майже у 3 рази. Це обумовлено поступовим збільшенням іноземних ТНК, які розміщують свої дочірні підприємства і філії в Україні (рис. 1) [6].

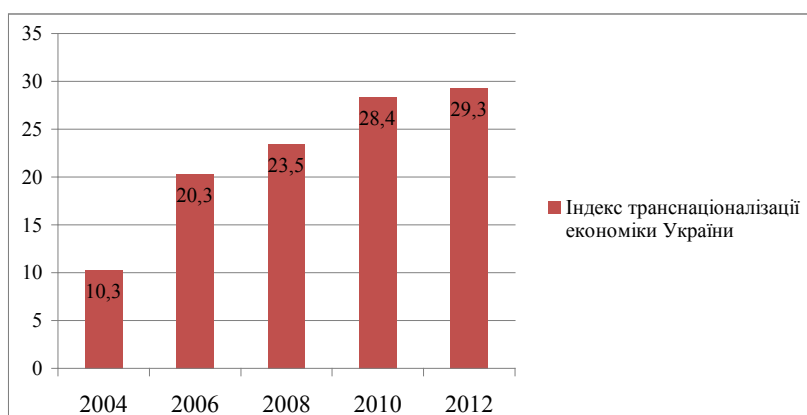


Рис. 1. Динаміка індексу транснаціоналізації економіки України [6]

В Україні найбільшими ТНК, які вклали значні фінансові ресурси, є Pepsi Cola з обсягом інвестиційних коштів – 250 млн дол., «Київстар GSM» – 240 млн дол., Coca-Cola – 230 млн дол. та ін. Дані щодо вкладання інвестицій за 2012 р.

і найбільші транснаціональні інвестори України наведено у таблиці 3. Лідруючі позиції у 2012 р. займають такі корпорації як McDonald's Corporation, Nestlé S.A., British American Tobacco та ін.

Таблиця 3

Найбільші ТНК, які вклали інвестиції у дочірні компанії, філіали і спільні підприємства в Україні у 2012 р.

	Корпорація	Країна	Галузь	Обсяги вкладень, млн грн
1	McDonald's Corporation	США	Харчова промисловість	198,3
2	Nestlé S.A.	Швейцарія	Харчова промисловість	178,5
3	British American Tobacco	Велика Британія	Тютюнова промисловість	166,8
4	British Petroleum	Велика Британія	Нафтогазова промисловість	142,6
5	Procter&Gamble	США	Хімічна промисловість	135,1
6	Shell	Нідерланди	Нафтогазова промисловість	124,9
7	Coca-Cola	США	Харчова промисловість	121
8	Unilever	Великобританія Нідерланди	Харчова промисловість та побутова хімія	115,5
9	PepsiCo	США	Харчова промисловість	112,3

Джерело: власна розробка автора

Для ТНК із країн Європейського Союзу та США найбільш привабливими сферами України є:

- українська харчова промисловість. У харчовій індустрії світу лідирують швейцарська компанія Nestle, бельгійська ABInBev, американські Kraft foods та Coca-Cola Company, англо-голландська Unilever.

- підприємства торгівлі. На український ринок вже зайшли Wal-Mart Stores, Carrefour SA, McDonalds Corporation;

- фінансовий сектор. Найкрупнішим представником світових ТНК тут є Райффайзен Інтернаціональ Банк-Холдинг АГ;

- фармацевтика. Відомими в Україні є німецькі BASF SE та Bayer AG.

Саме в цих галузях обіг капіталу є швидким,

а комерційні ризики – мінімальні. Привабливим для ТНК із промислово розвинутих країн є також інвестування в інфраструктуру бізнес-послуг для обслуговування, насамперед, підприємств з іноземними інвестиціями.

Російським ТНК та компаніям, які зареєстровані в офшорних зонах, властиві інші пріоритети в інвестуванні: паливно-енергетичний комплекс, хімічна промисловість та металургія. Ця ситуація пояснюється тим, що саме в цих галузях російські ТНК мають конкурентні переваги на світовому ринку і фінансові можливості для закордонного інвестування, та розширення своєї ринкової влади за рахунок придбання виробничих потужностей у постсоціалістичних країнах.

Деякі показники діяльності ТНК в Україні за 2012 рік наведені у таблиці 4.

Таблица 4

Показники діяльності філій ТНК в Україні, їх рейтинг та прибуток (млн грн) [7]

Рейтинг	Компанія	Галузь	Виручка 2012, млн грн	Прибуток 2012, млн грн
6	WOG	нафтогаз	22700	6,5
19	Київстар	ІТ	13159	4093,1
20	ТНК-ВР Комерс	нафтогаз	12162,4	-399,4
43	JT International Company Ukraine	табак	6807,9	457
47	Samsung Electronics Україна	дистрибуція	6660,1	32,3
50	Global Spirits Group	алкоголь	6160	400
57	Procter & Gamble Україна	хімія	5521,9	195,1
59	Philip Morris Україна	АПК	5257,1	1098,4
66	Nestle Україна	харчопром	4890	60
72	Toyota Україна	машинобудування	4475,1	254,6
73	Shell Україна	нафтогаз	4474,6	73,6
75	PepsiCo	харчопром	4420	250
76	Kraft Foods Україна	АПК	4401,9	452,4
98	Carlsberg Україна	АПК	3295,8	531,7
113	Coca-Cola Україна	харчопром	2682,2	-43,6
124	Nissan Motor Україна	транспорт	2424,9	19,2
140	McDonald's Україна	харчопром	2054,2	131,1
177	Mars Украина	дистрибуція	1491,1	119,9

Дані таблиці 4 ілюструють, що такі компанії як WOG, Київстар, ТНК-ВР Комерс входять у 20 найприбутковіших корпорацій України, інші корпорації займають значно нижчі позиції.

Водночас, у результаті несприятливого інвестиційного клімату значна кількість іноземних інвесторів виходить з українського ринку.



Рис. 2. Індекс інвестиційної привабливості України за даними Європейської бізнес асоціації [8]

Так за даними Європейської бізнес асоціації бізнесмени відзначають посилення тиску на бізнес, корупція, неможливість захисту прав у суді та інші недоліки. Міжнародні бізнесмени все частіше говорять про неможливість чесно працювати в Україні та у перспективі наголошують про припинення діяльності.

Таким чином, підсумовуючи вплив ТНК на економіку України, можна зазначити їх позитивний та негативний вплив.

До позитивного впливу ТНК на економіку України належать:

- значне вливання капіталовкладень в економіку України;
- створення додаткових робочих місць та підвищення кваліфікації робітників;
- збільшення податкових надходжень до бюджету країни;
- поживлення внутрішньої торгівлі в середині країни, насичення ринку високоякісними товарами та послугами;
- впровадження інновацій, ноу-хау та найновіших розробок, модернізація підприємств;
- поширення міжнародних стандартів ведення виробництва.

Водночас, існує і негативний вплив діяльності ТНК на вітчизняну економіку:

- держава стає фінансово залежною від стратегії діяльності ТНК;
- ТНК впливають на уряди країн, диктуючи правила гри на ринку;
- корпорації впливають на уряд, відстою-

ючи власні інтереси, викачуючи природні та трудові ресурси;

- придушують та знищують національних виробників, які мають низьку конкурентоспроможність продукції на світовому ринку;
- використовують небезпечне та шкідливе виробництво для власного збагачення, не відновлюють родючість ґрунтів тощо.

Для подолання негативних наслідків діяльності ТНК українському уряду необхідно:

- ухвалити законодавчі акти в яких було б чітко прописано межі та контроль за діяльністю ТНК;
- здійснити модернізацію вітчизняних підприємств, підвищуючи конкурентоспроможність вітчизняної продукції, сфер та галузей;
- вкладати фінансові ресурси у власне виробництво і не залежати від діяльності закордонних ТНК;
- створювати сприятливий інвестиційний та бізнес-клімат для залучення інвестицій та удосконалювати вітчизняне законодавство.

Висновки. Отже, формування українських міжнародних корпорацій може стати одним із стратегічних пріоритетів української державної політики. Пріоритетним завданням якої є створення відповідного внутрішнього та зовнішнього середовища для залучення інвестицій, сприяння підвищенню конкурентоспроможності українських виробників на зовнішніх ринках, і за рахунок інвестиційних ресурсів ТНК забезпечити розвиток вітчизняних товаровиробників.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://unctad.org>.
2. Молчанова Л. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України [Електронний ресурс] / Л. Молчанова. — Режим доступу : <http://fes.kiev.ua>.
3. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності [Текст] : навч. посіб. / С. О. Якубовський та ін. ; ред.: С. О. Якубовський, Ю. Г. Козак. — К. : ЦУЛ, 2011. — 472 с.
4. Крупнейшие ТНК в мире / А. Пучков // Слайд-шоу. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.slideshare.net/AlexeyPuchkov/ss-11875759>.
5. Fortune global 500 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2013/full_list/?iid=G500_sp_full
6. Кочетков В. М. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни [Текст] / В. М. Кочетков // Ефективна економіка. — 2013. — № 10. — С. 55–60.
7. 200 крупнейших компаний Украины [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://forbes.ua/ratings/2>.
8. Украина не становится привлекательней для инвесторов [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://forbes.ua/news/1350611-ukrainane-stanovitsya-privlekatelnej-dlya-investorov>.

JEL CLASSIFICATION: F20, F23

DISTRIBUTION FEATURES AND IMPACT OF TNCs ON ECONOMY OF UKRAINE

Mykola P. OVCHARUK

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Management, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Valentyna M. MOTRYCHENKO

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Management, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Summary. The authors analyze the nature of TNCs, history of their development and their current status. Rating of the largest TNCs, the flow of investment resources and the main trends of the world market of investment resources are defined. The influence

of TNCs on the economy of Ukraine and the volume of investment resources and ratings of leading international MNCs Ukraine are studied. Positive and negative trends of such effects are determined and directions for their removal are offered.

Keywords: *transnationalization, transnational corporations (TNCs), international flow of foreign direct investment.*

In today's global economic environment transnational corporations play an important role, they determine the direction of global economy. Leading positions of developed countries are based primarily on huge impact of transnational corporations on the economies of other countries.

For modern Ukraine transnationalization of businesses may perform the role of economic mechanism

that will identify new priorities of social reproduction and development of foreign policy objectives, characteristics and conditions of the country's participation in the international division of labor.

The aim of the article is to study the impact of TNCs on the economy of Ukraine and to determine the prospects of their development. The rapid spread of TNCs became a characteristic feature of the late

twentieth century – beginning of the twenty first century. The first company having the signs of TNCs appeared in the seventeenth century. In modern world the spread of TNCs can be divided into the following periods: 1860–1914 years – establishment of distribution and marketing departments of companies, 1915–1949 – first military-industrial multinationals, 1950–1960 years – international global corporations with the transfer of “dirty” and labor-intensive industries in the developing countries, 1970–1989 years – capital investment in peripheral countries. Since 1990 and the beginning of the twenty-first century it was formed the network of intra-regional relations and global scale, the formation of TNCs in countries which are industrialized.

Now there are 82,000 TNCs and 82,000 branches in global economy. TNCs accounts for 50 % of the world trade and 67 % of external trade and 80 % of inventions and licenses.

Domains of the largest TNCs are mostly states with strong and stable economies such as the U.S., UK, Germany, China, Japan, France and others. In the industrially developed countries there are more than 80 % of parent companies and about 33 % of branches of foreign domains in developing countries, respectively 19,5 % and almost 50 % in the post-socialist ones-about 0,5 % and 17 %.

In the annual rating of the 500 largest corporations in the world Fortune Global 500 for 2013 it was awarded the leading positions of oil giant Royal Dutch Shell (UK), the annual revenue which amounted to 481,7 billion , and net profit – 26,6 billion. On the second place – a network of centers Wal-Mart (USA), which has earned more than 469,2 billion. The third place was taken by another oil company Exxon Mobil (USA) with annual revenues of 449,9 billion dollars and net profit of 44,9 billion dollars.

Ukrainian companies are not included in this rating. Among Russian companies – Gazprom takes 21 position with annual revenues of 153,5 billion dollars and profit 38.1 billion and Lukoil (46 position) with annual revenues of 116,3 billion dollars and profit of 11 billion dollars.

According to the annual World Investment Report 2013 UNCTAD in 2012 it was observed the increase of the world production of TNCs and steadily increasing flow of foreign direct investment (FDI). The cumulative FDI increased in 2012 by 9 % and reached 23 trillion USD. Foreign branches of TNCs sold products worth of 26 trillion USD, 7,5 trillion of which is a share of exports. The growth of the world production is primarily for TNC 100 biggest

companies of the developed countries. At the same time these companies have increased their assets in emerging economies by 22 % continuing its distribution to other countries.

Ten most promising host countries of FDI are China, USA, India, Indonesia, Brazil, Australia, England, Germany, Russia and Thailand.

Ukraine is not included in this list, however after obtaining independence of Ukraine multinationals began to examine the national economy as a large market for goods and services, as well as a source of cheap labor and natural resources.

In Ukraine, the largest TNCs which have invested significant financial resources are Pepsi Co with the volume of investments – \$ 250 million, «Kyivstar GSM» – USD 240 million, Coca-Cola – 230 million etc. In 2012 the largest investment in Ukraine came from McDonalds Corporation, Nestlé SA, British American Tobacco, etc.

For TNCs from the European Union countries and the United States the most attractive areas of Ukraine are Ukrainian food industry, trade, finance, pharmaceuticals. For Russian transnational corporations and companies registered in offshore zones the most attractive areas are fuel and energy complex, chemical industry and metallurgy.

In 2012 companies such as WOG, Kyivstar, TNK-BP Commerce are included to the 20 most profitable corporations of Ukraine and have million profits.

At the same time, as a result of unfavorable investment climate, significant number of foreign investors comes from the Ukrainian market.

Thus, summarizing the impact of TNCs on Ukraine’s economy we can specify their positive and negative effects. The positive impact of TNCs on Ukraine’s economy include: significant capital inflow, creation of additional working positions, increase of tax revenues, recovery of domestic trade, innovation and upgrading of enterprises, the spread of international standards. However, there is a negative effect: the state becomes financially dependent on the strategies of TNCs; corporations affect the governments of the countries defending their own interests, suppress and destroy domestic producers; use dangerous and harmful production.

To overcome the negative impacts of TNCs Ukrainian government needs to adopt the relevant legislation which would clearly define the boundaries and controlling activities of TNCs, to modernize domestic companies increasing the competitiveness of the domestic products; invest financial resources in their own production and not to depend on the ac-

tivities of foreign multinationals; to create favorable investment and business climate.

Therefore, formation of the Ukrainian international corporations may become one of the strategic priorities of the Ukrainian state policy. The priority

task is to produce the relevant internal and external environment to attract investment, promote competitiveness of Ukrainian producers in the foreign markets using investment resources of TNCs to ensure the development of domestic producers.

References

1. Ofitsiynyi sait Konferentsii OON z torhivli ta rozvytku. [Official site of the United Nations United Nations Conference on Trade and Development] Retrieved from <http://unctad.org>.
2. Molchanova L. Vzaiemodiia transnatsionalnyh korporatsii z natsionalnymy ekonomikamy na prykladi Ukrainy [Interaction multinationals to national economies in the example of Ukraine] Retrieved from <http://fes.kiev.ua>.
3. Jakubovskyi S. O. (2011) Transnatsionalni korporatsii: osoblyvosti investytsiinoi diialnosti [Transnational corporations: features investment]. Kyiv.: TsUL.
4. Puchkov A. Krupnieishiie TNK v mire [Major transnational corporations in the world]. Slideshare. Retrieved from <http://www.slideshare.net/AlexeyPuchkov/ss-11875759>.
5. Fortune global 500 Retrieved from http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2013/full_list/?iid=G500_sp_full.
6. Kochetkov V. M. (2013) Rozvitok ukrainskykh TNK yak faktor rostu ekonomiky krainy [The development of Ukrainian TNC as growth factor of the economy] Efektyvna ekonomika – Effective economy. 5. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2001>.
7. 200 krupnieishykh kompanii Ukrainy [200 largest companies in Ukraine] Retrieved from <http://forbes.ua/ratings/2>.
8. Ukraina ne stanovitsa privlekatelnej dlja investorov [Ukraine not become more attractive to investors] Retrieved from <http://forbes.ua/news/1350611-ukraina-ne-stanovitsya-privlekatelnej-dlya-investorov>.

УДК 336.71

ІННОВАЦІЙНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ БАНКІВ ЯК ВІДПОВІДЬ НА ВИКЛИКИ ТА НАСЛІДКИ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Наталія Миколаївна ПАНТЕЛЄЄВА

к.т.н., доцент, докторант Університету банківської справи НБУ (м. Київ)

E-mail: nnp-k@mail.ru

Анотація. Аналіз банківського бізнесу дозволив визначити тенденцію впровадження провідними банками різних країн світу інноваційних бізнес-моделей. Визначено сутність, принципи формування і структуру інноваційної бізнес-моделі. Виокремлено особливості деяких інноваційних бізнес-моделей, які можуть бути прийняті як еталонні для розробки та подальшої оцінки ефективності вітчизняними банками власних моделей.

Аннотация. Анализ банковского бизнеса позволил определить тенденцию внедрения ведущими банками разных стран мира инновационных бизнес-моделей. Определено сущность, принципы формирования и структура инновационной бизнес-модели. Выделены особенности некоторых инновационных бизнес-моделей, которые могут быть приняты отечественными банками как эталонные для разработки и оценки эффективности собственных моделей.

Ключові слова: фінансові інновації, інноваційна діяльність банків, бізнес-модель, інноваційна бізнес-модель.

Ключевые слова: финансовые инновации, инновационная деятельность банков, бизнес-модель, инновационная бизнес-модель.

Постановка проблеми. Забезпечення фінансової стабільності та підвищення фінансової ефективності потребує від банків не тільки запровадження нових продуктів і послуг, а більш зваженого інноваційного підходу до власних бізнес-моделей враховуючи, що багато з них виходять із фінансової кризи досить важко і потребують дієвих заходів для відновлення. Деяка схильність до перетворень визначилась вже напередодні фінансової кризи в змінах бізнес-стратегій: банки все більше диверсифікували свою ділову активність за різними напрямками, деякі з яких були раніше заборонені регулятором; для багатьох банків сек'юритизація кредитів стала головною бізнес-стратегією; інвестиційна та торговельна діяльність різко посилилася, частка торгових активів у балансі значно зросла; банки знизили власні авуари ліквідних активів тому, що знайшли кращий доступ до ринку оптового фондування; значно підвищилось використання короткострокових джерел фінансування на грошовому ринку; сильна тенденція виникла у відношенні до використання кредитних деривативів як інструменту розподілу кредитного ризику. Проте більшість з означених змін мала негативний ефект, який вплинув на фінансову стабільність і прибутковість банківського сектору, а в деяких країнах обумовив проведення структур-

них реформ. Фінансова криза стала вагомим аргументом для зваженого підходу до забезпечення дохідності бізнесу. Всесвітнє опитування показало, що роблячи висновки за наслідками фінансової кризи, банки осмислили необхідність та готовність до зміни власних бізнес-моделей та операційної діяльності, але за більш зваженим підходом [1]. Отже, актуальним для банків є формування інноваційних бізнес-моделей, що обумовило актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемним питанням розвитку банківської системи та діяльності банківських установ під впливом дерегулювання, глобалізації та комп'ютеризації, фінансових інновацій приділяли увагу в своїх роботах знані зарубіжні дослідники, серед яких В. Бансал, С. Баттилосси, І. Балабанов, В. Викулов, Л. Красавіна, О. Лаврушин, Дж. Маршал, М. Міллер, Ф. Мишкін, П. Туфано, Б. Рубцов, Дж. Фінерті, А. Фельдман, Дж. К. Ван Хорн та ін. Особливості розвитку національної економіки та банківської системи відповідно до сучасних тенденцій змін досліджують вітчизняні вчені, такі як: В. П. Александрова, О. І. Барановський, О. В. Васюренко, Т. А. Васильєва, О. Д. Вовчак, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, С. Б. Єгоричева, А. Я. Кузнєцова, С. М. Козьменко, О. О. Лапко, В. І. Міщенко, А. М. Мороз, С. В. Науменкова,

Л. О. Примостка, М. І. Савлук, Т. С. Смовженко, О. М. Сохацька, Л. І. Федулова, В. М. Шелудько, О. О. Чуб та інші. Водночас, питання інноваційної діяльності банків, зокрема формування інноваційної бізнес-моделі, потребують подальшого дослідження.

Метою даної статті є визначення сутності, принципів формування та структури інноваційних бізнес-моделей, аналіз тенденції їх впровадження банками країн світу як фактора зміцнення фінансової стійкості та підвищення конкурентоспроможності.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Класична бізнес-модель як спосіб ведення бізнесу відображає економічну логіку діяльності банку. Вона є свідченням його позиціонування в інституціональній структурі банківської системи відносно створення додаткової вартості, моделі формування прибутку, власного розвитку та соціального значення. Проте сталість бізнес-моделей не дозволяє оперативно реагувати на зміни кон'юнктури ринку. Це підтверджує аналіз банківського бізнесу, який дозволів визначити тенденцію впровадження провідними банками різних країн світу інноваційних бізнес-моделей. До факторів, які підривають традиційну модель та обумовлюють необхідність упровадження в посткризовий період інноваційних бізнес-моделей слід віднести споживчу заборгованість, новації банківського регулювання у відповідь на фінансову кризу, зокрема в США закон Додда-Френка, нові вимоги до капіталу згідно рекомендацій Базеля III.

Інноваційна бізнес-модель – це спосіб поєднання факторів бізнесу в ланцюг створення та пропозиції цінності нового продукту споживачу з подальшим перетворенням його в прибуток, що збільшує економічну вартість банку в цілому.

Якщо розглядати інноваційну бізнес-модель з позиції концепції розвитку банку, то це унікальна технологія, яка спрямована на підвищення дохідності бізнесу за умови збереження його стабільності. Саме ознака унікальності вказує на її належність і орієнтованість тільки для одного банку, а рівень новизни не обмежується окремим банком, а поширюється на весь ринок. Вона є інтелектуальною власністю банку, може бути запатентованою, тому є цілком новацією. Тоді слід враховувати наступне. По-перше, суттєвою відмінністю інноваційної бізнес-моделі від інших різноманітних форм новацій є те, що вона розглядає її як рушійну силу, що надає стимулу до інноваційного розвитку та засобів успішної реалізації бізнес-моделі.

По-друге, інноваційна бізнес-модель заснована на створенні економічної цінності з урахуванням фактору її міграції. При цьому важливим є розуміння поточного стану формування доданої вартості, вірогідні її зміни в майбутньому з урахуванням прогнозованих пріоритетів та очікувань споживачів. Ураховуючи це інноваційна пропозиція змінює ланцюг створення додаткової вартості та створює нову цінність для споживачів. Такий підхід дозволяє банкам створювати нові ринки та бути на них монополістами або підвищувати конкурентоспроможність на існуючих.

Отже, інноваційна бізнес-модель конкретизує сутність і значення інновацій для створення економічної цінності для споживачів, акціонерів і партнерів банку. На відміну від класичної інноваційна бізнес-модель передбачає можливі та доцільні зміни в базових параметрах: сутності – методу організації бізнесу; орієнтації – перетворення споживчої цінності в прибуток банку; аналізі – вивчення тенденцій банківської галузі та можливих сценаріїв розвитку банківської системи; унікальності – ступеня новизни концепції розвитку банку. Тому її структура характеризується такими напрямками: фундаментальне уявлення про бізнес, спектр діяльності, відбір клієнтів, джерело диференціації, система виробництва, організаційна структура, механізм виходу на ринок [2].

Найбільш показовою серед усіх існуючих є інноваційна бізнес-модель найбільшої в світі фінансової корпорації Citigroup, яка побудована на принципах універсалізації / диверсифікації та дезінтеграції / спеціалізації банківської діяльності, що дозволило сформувати модель спеціалізованого банку універсального типу [3]. Такий принцип організаційної структури підтримують інші фінансові групи, зокрема HSBC і Deutsche Bank, банк Svenska Handelsbanken, що дозволяє їм уникнути надмірного накопичення ризиків шляхом їх перерозподілу, підтримувати високий рівень капіталізації.

Основними управлінськими стратегіями Citigroup є зосередження на основних видах роботи: кооперація, передача в управління, додаткові придбання. Вона має найбільш диверсифіковану бізнес-модель у світі, яка побудована на принципі різноманітності клієнтів, відповідно до якого здійснюється розширення продуктової лінійки. Корпорації завжди орієнтована на глобальну стійкість і постійні інновації. Успіх формування та реалізації інноваційної бізнес-моделі

та стратегії забезпечується наявністю інноваційної культури, організаційної структури та механізмів оцінки ефективності інноваційного процесу.

Деякі інші підходи спостерігаються в унікальній стратегії шведського банківського холдингу Svenska Handelsbanken, яка дозволила подолати кризу без залучення додаткового капіталу та державної підтримки. В 1970 р. у числі перших Svenska Handelsbanken прийняв інноваційну концепцію управління «Beyond Budgeting» – безбюджетного управління. Бізнес-модель банку є клієнто-орієнтованою, відмінністю якої є делегування повноважень регіональним відділенням при достатньо консервативній політиці кредитування. Вона побудована на таких базових положеннях [4]:

- принципи управління за допомогою адаптивного процесу – цілі орієнтовані на максимізацію потенціалу виконання; системи оцінки та винагороди засновані на вимогах до відносного поліпшення; план дій є безперервним і включеним процесом; ресурси доступні на вимогу; внутрішньокорпоративні дії координуються згідно з попитом споживачів; контроль базується на ефективному управлінні та на відносних показниках виконання;

- принципи делегування повноважень – концепція управління формується на чітких принципах і обмеженнях; високоефективне середовище створюється відносно досягнень; співробітникам надається свобода в ухваленні локальних рішень, сумісних із принципами управління та цілями організації; відповідальність за рішення зі створення цінності покладена на групи по роботі з клієнтами; співробітники відповідальні за результати роботи з клієнтами; наявність відкритих та етичних інформаційних систем.

Подібні клієнтоорієнтовані моделі можуть виступати для банків країн, що розвиваються, орієнтирами розвитку на перспективу 5-10 років, а саме переорієнтації власних бізнес-моделей з продуктового на клієнто-орієнтований підхід.

Напередодні фінансової кризи означились деякі тенденції у бізнес-моделях європейських банків, зокрема: банки все більше диверсифікували свою ділову активність за різними напрямками, деякі з яких були раніше заборонені регулятором; для багатьох банків сек'юритизація кредитів стала головною бізнес-стратегією; інвестиційна та торгова діяльність різко збільшилась, пропорція торгових активів у балансі значно зросла; банки

знизили власні авуари ліквідних активів тому, що знайшли кращий доступ до ринку оптового фондування; значно зросло використання короткострокових джерел фінансування на грошовому ринку; зросла залежність внутрішнього та валютного ринків фінансування; сильна тенденція виникла у відношенні до використання кредитних деривативів як до інструменту розподілу кредитного ризику. Достатньо повний огляд і порівняння моделей з точки зору їх значення та впливу на такі характеристики банків як ризик, системна стабільність, функціонування, ефективність і корпоративне управління представлено в емпіричному дослідженні Центру вивчення Європейської політики «Бізнес моделі в європейській банківській справі: перед- і посткризовий огляд» [5].

Сьогодні бізнес-моделі європейських банків продовжують еволюціонувати. Відповідно до таких показників як депозити – торгові активи – деривативи спостерігається така їх кластеризація: роздрібна модель (HSBC, UniCredit, RBS та ін.) – 42,2 % – 32,9 % – 15,6 %; інвестиційна (Deutsche Bank, Barclays, BNP Paribas та ін.) – 23,0 % – 64,7 % – 51,1 %; універсальна (Crédit Agricole, Dexia, Hypo Real Estate та ін.) – 23,8 % – 43,8 % – 18,5 %. Відсоток банків, які напередодні або під час кризи змінили власну модель не перевищив 7 % (модель 2 / модель 3 або навпаки) та 3 % (модель 1 / модель 2 і модель 1 / модель 3). Так, банк ABN Amro послідовно протягом 2006-2009 рр. змінив модель із роздрібною й інвестиційною на універсальну, а Commerzbank із універсальної (2006–2008 рр.) на інвестиційну в 2009 р. Роздрібний банк RBS у 2007 р. прийняв універсальну модель, у 2008–2009 рр. – інвестиційну, а в 2012 р. має намір скоротити власні активи, зважені до ризику, до \$111,6 млрд у т. ч. через часткову відмову від брокерської діяльності й операцій на ринку акцій.

У посткризовий період банки скорочують витрати та підвищують ефективність діяльності в результаті активної реалізації стратегії реструктуризації (зменшення операційних витрат, скорочення персоналу у відділеннях, особливо зарубіжних), відокремленням підрозділів інвестиційно-банківського, управління активами й управління приватним капіталом, переорієнтації на нові ринки та ринки країн Азії, що динамічно розвиваються. Вони роблять постійні новаторські кроки.

Бізнес-модель німецького Deutsche Bank для Європи є взірцем стабільності та стійкості (в термінах прибутковості та зростання доходів) у пе-

ріод економічного зростання, але вона показала сприйнятливості до ефектів економічного спаду. Протягом 2002–2007 рр. доходи банку зросли з 3,55 до 8,75 млн євро, які під час кризи обернулися втратами (5,741 млн євро в 2008 р.). Серед причин такої чутливості бізнес-моделі до кризи слід відмітити зосередження банку на збільшенні доходів замість вартості та високоризикованому не вигідному бізнесі. Так, у 2002–2007 рр. у структурі доходів банку 73–77 % становили **непроцентні доходи** від інвестиційних високоризикованих операцій, а під час кризи в 2008 р. їх частка різко скоротилася до 8 %. У 2009 р. структура доходів мала співвідношення 55/45 % непроцентні / процентні відповідно. Керівництво Deutsche Bank, відповідаючи на критику в надмірному інтересі до інвестиційного бізнесу у Лондоні та нехтує рідним німецьким ринком із його рядовими вкладниками, середніми та малими підприємствами, що потребують регулярних позик, прийняло рішення щодо зміни топ-менеджерів для досягнення балансу між інвестиційним напрямом і класичним кредитуванням. Експерти банку констатують, що перекося в бізнес-моделях банків у бік інвестиційно-банківських послуг, які для акціонерів дають досить посередні результати, а іноді стають причиною значних проблем. Мета нової моделі Deutsche Bank досягти пропорцій 50 / 50%. Першим кроком урівноваження волатильного інвестиційного напрямку більш стійкому традиційному банківському бізнесу стала купівля в 2010 р. роздрібного поштового банку Postbank, цінність якого нараді складає маса рядових вкладників. Це дозволило збільшити кількість роздрібних клієнтів удвічі, що змінило структуру фондування банку. У Голландії Deutsche Bank придбав частину бізнесу ABN AMRO і завдяки цьому розширив свою присутність у сегменті МСБ. Слід відмітити вдалі угоди по IPO та на ринку злиття і поглинань (IPO Яндекс, компанії Global Ports, угода з приватизації ВТБ, консультування Ощадбанку з придбання компанії «Трійка Діалог» та ін.). Отже, криза та посткризовий період показали, що обрана Deutsche Bank бізнес-модель – комбінація інвестиційного та комерційного банкінга для корпоративних клієнтів – є виправданою за умови ефективного менеджменту.

Бізнес-модель банку UniCredit заснована на чотирьох компонентах. По-перше, орієнтованість на клієнта за всіма сегментами зі збільшенням довгострокової цінності та створенням високого рівня задоволеності клієнтів. По-друге, мульти-локальний підхід, який поєднує міжна-

родну мережу з глибоким проникненням на регіональні ринки. Глобальні продуктові лінії, кожна з яких відповідає за централізований розвиток повного спектру фінансових продуктів і послуг, вони створюють додаткову цінність для різних клієнтських сегментів в усіх країнах і регіонах шляхом використання спеціалізованих навичок і знань продуктових фабрик Групи UniCredit. Глобальні лінії послуг UniCredit – широкий асортимент спеціалізованих внутрішніх послуг для усіх комерційних підрозділів і продуктових фабрик у рамках таких напрямів як інформаційні технології, бек-офіс, управління персоналом, стягнення кредитів, закупівельна діяльність та управління нерухомістю.

Важливість створення нової бізнес-моделі, яка необхідна для розвитку бізнесу в планованому режимі, вплинуло на рішення деяких зарубіжних банків стосовно виходу з капіталу російських (британські Barclays і HSBC, американські GE Money Bank, шведський Handelsbanken, іспанський Santander), українських (німецькі Dresdner Bank і Bayerische Landesbank, британський банк HSBC, польський Bank Pekao, шведський SEB Банк) та інших країн СНД «дочок».

Отже, еволюція європейської банківської справи та її домінуючих бізнес-моделей визначається посткризовими тенденціями. Бізнес-моделі у подальшому будуть змінюватися враховуючи зміщення світової економіки в бік нових ринків, які демонструють безперервне зростання та створюють нові можливості для ділових стратегій банків. У подальшому найбільш вигідним є збереження бізнес-моделей або повернення до традиційної моделі, що найбільш повно буде відповідати діловому профілю європейських банків, та розширення їх спектру завдяки створенню різноманітних універсальних і роздрібних фінансових конгломератів, спеціалізованих банків тощо.

Достатньо цікаві результати комплексного аналізу бізнес-моделей російських банків (83,6 % сукупних активів банківського сектору Росії в період 2006–2009 р.), який проведено за системою показників – структура операцій, рівень фінансового посередництва, достатність капіталу та ліквідність, якість кредитного портфеля [6]. Оцінка бізнес-моделей, якої дотримувались банки до кризи та обрали в умовах кризи проводилася на основі модифікованої моделі CAMEL. Ці результати показали 30 стереотипів поведінки російських банків, у перші десять з яких потрапило 93,66 % усіх опитуваних банків. У цій десятці перших чотирьох моделей дотримується 79 %

банків (табл. 1). Виявлено, що банки схильні до часткої зміни бізнес-моделей, зокрема 31 % банків не підтримують будь-яку з обраних стратегій

(у середньому змінюють 5-8 стратегій), банків більш-менш постійні в своїх стратегіях 60,84 % (1-4 стратегії за період).

Таблиця 1

Характеристика типологій бізнес-моделей великих російських банків

Типологія	Достатність капіталу, запас ліквідності, прибутковість	Відношення депозити/кредити	Характеристика банків
1-а бізнес-модель	ДК = 18,11 % ЗЛ = 44 % П = 5,6 %	72,47 %	Банки достатньо однорідні, активно здійснюють залучення вкладів населення та кредитні програми завдяки власного бренду та розвинутої мережі філій. Зберігають високу частку традиційних послуг. Активність на ринку цінних паперів невисока. Банки 2-й моделі спеціалізуються на роздрібному банкінгу
2-а бізнес-модель	ДК = 19,69 % ЗЛ = 42,76 % П = 6,2 %	70,05 %	
3-а бізнес-модель	ДК = 24,47 % ЗЛ = 47,94 % П = 6,8 %	68,83 %	З високою часткою іноземної участі в капіталі, відносно недавно вийшли на ринок і не встигли наростити депозитну базу, використовують засоби нерезидентів та некладають у цінні папери
4-а бізнес-модель	ДК = 17,96 % ЗЛ = 39,89 % П = 6,4 %	57,4 %	Частково схожа з 1-ою моделлю, але повністю відсутні засоби нерезидентів у пасивах банків, значна частка депозитів у ресурсній базі

Джерело: складено автором на основі [7]

Так, банк «Російський стандарт» у 2009 р. змінив бізнес-модель на користь менш прибуткового і низькоризикованого карткового бізнесу, але обрана стратегія не виправдала очікувань і призвела до погіршення фінансових показників банку. Це обумовило відновлення втрачених позицій на ринку експрес-кредитування в торгових мережах, де до кризи він був беззмінним лідером.

Стратегію агресивного зростання та диверсифікації бізнесу успішно реалізувала Група ВТБ у 2007–2010 рр., яка у відповідь на кризу прийняла стратегію нового етапу розвитку Групи на 2010–2013 рр., де визначено пріоритетні принципи, реалізація яких передбачає інноваційні підходи. Вона дістала назву «Дорога до 15» – стратегія підвищення ефективності та стійкості доходів. Так, у напрямку «Нові продукти» банк планує запустити «Фабрику інновацій» як інструменту підвищення ефективності та генерування нових джерел прибутків, а також розвивати систему продажів інвестиційно-банківських продуктів роздрібним клієнтам. У напрямку «Розвиток сильного транзакційного банкінгу»

передбачається розширення функціонала й активне просування складних казначейських продуктів (Cash Management), створення інституту продуктових менеджерів, підвищення зручності й якості розрахункового обслуговування, удосконалення системи крос-продажу розрахункових послуг. Банк упроваджує нову модель управління, яка будується на чотирьох опорах: нова система управління Групою (перехід від моделі «Стратегічного холдингу» до моделі «Глобального банку»), підвищення ефективності системи управління ризиками (створення консолідованої системи управління ризиками), посилення функції контролю реалізації стратегії (створення єдиного центру відповідальності – проектного офісу), удосконалення системи корпоративного управління (кращі світові практики, якість управління та прозорість системи, інформованість, нова система мотивації).

Стратегія розвитку АТ «Ощадбанк Росії» до 2014 р. дозволяє уявити майбутні перетворення в моделі банку за ключовими напрямками: орієнтація на клієнта, «індустріалізації» систем і про-

цесів, зміна ідеології управління виробничою системою банку. Остання ґрунтується на комплексному поєднанні інструментів оптимізації процесів, постійної підтримки удосконалення роботи управлінських механізмів і технологічних систем, зміні менталітету співробітників банку.

Отже, бізнес-моделі більшості російських банків включають наступні базові опори: спеціалізація банку в сегменті кредитних банківських продуктів для фізичних осіб, орієнтація на максимально широку аудиторію, що утворює російський середній клас, необмежена географічна диверсифікація кредитного портфеля, агресивний підхід до розвитку бізнесу, націлений на повноцінну присутність у більшості регіонів Росії, а також вихід на ринки інших країн СНД, підвищена увага до методик та інструментів ризик-менеджменту, прозорість фінансової діяльності, висока технологічність бізнесу та сучасний підхід до організації бізнес-процесів у сфері роздрібних банківських продуктів, відмова від спекулятивних операцій на фінансових ринках.

Вітчизняним банкам непритаманна схильність до частої зміни бізнес-моделі. Вони дотримуються універсальної стратегії та тривалий час прагнули посилення ринкової позиції. З кризою закінчився період бурного розвитку, змінивши цільовий орієнтир на стійкість і ефективність, де головним показником стає не завоювання частки ринку, а співвідношення витрат до доходів. Тобто на зміну кількісному приходить якісне зростання, що забезпечується новими бізнес-моделями. Отже, ситуація складається таким чином, що банки змушені запроваджувати інноваційні підходи або адаптувати старі моделі до нових умов дорогого капіталу, поставивши за мету – збалансувати активи та пасиви, збільшити комісійні доходи, дотримуватися консервативної політики управління ризиками, відновити довіру населення та запустити величезний готівковий ресурс заощаджень, що знаходиться поза банківською системою.

Висновок. У рамках посткризового відновлення у трансформації діючих бізнес-моделей банків визначилися наступні тенденції:

- Подальша концентрація на напрямках, де банки можуть активно діяти та ставати лідерами ринку. В рамках цього напряму банкам слід вивчати ринкові тенденції задля успішного власного позиціонування на ринку, продовжувати, але з набуттям нових якостей, роботу з клієнтами,

розширювати продуктову пропозицію та канали дистрибуції.

- Відтворення взаємовідносин з клієнтами – переорієнтація бізнес-моделей з продуктового на клієнто-орієнтований підхід. Аналіз показує, що банки фактично не знають уподобань власних клієнтів і переоцінюють їх готовність сплачувати більше за банківські послуги. Тому прогнозування власної дохідності банки можуть проводити через аналіз і прогнозування чуттєвості клієнтів до тарифів, для чого необхідно проводити їх сегментацію та постійний моніторинг у розрізі продуктів і послуг.

- Процеси злиття як можливість прийняти нової бізнес-моделі, яка дозволить забезпечити зростання прибутку, зменшення операційних витрат за рахунок ефекту масштабу, підвищити ефективність і фінансову стійкість.

- Проблема зниження прибутковості примусила банки практично усіх країн світу до радикального зменшення витрат. Серед вжитих заходів – зменшення власної інфраструктури шляхом продажу неприбуткових підрозділів, прийняття інноваційних бізнес-моделей для скорочення операційних витрат та економії за найбільш витратними статтями, зокрема інформаційних технологій, сервісів і корпоративних інтеграційних процесів.

- Подальший розвиток систем ризик-менеджменту, які під час кризи показали слабкість щодо адекватного реагування на стресові ситуації. Серед причин – недостатній рівень загального розуміння ризиків, відсутність єдиного середовища та фрагментарність упровадження методів управління ризиками, слабе застосування засобів аналізу та прогнозування ризиків. Усунення цих факторів забезпечить виконання регламентуючих норм, підвищення стійкості і конкурентоспроможності.

Безумовно, всі ці зміни будуть відображені на інституціональній структурі банківської системи національного і світового масштабу. Тому, цілком виправданим є реагування на такі зміни регулюючих органів для посткризового відновлення національних банківських систем і забезпечення глобальної фінансової стабільності.

Отже, інноваційні бізнес-моделі є відповіддю на виклики та найважливішим чинником, що інтегрує фактори бізнесу для зростання вартості, зміцнення фінансової стійкості та підвищення конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Готовность, собранность и решимость. IBM Institute for Business Value. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ibm.com/industries/financialservices/ru/banking/pdf/IBV_banking_executive_summary_Russian.pdf.
2. Сливоцки А. Искусство получение прибыли / А. Сливоцки. — М. : Эксмо, 2006. — 256 с.
3. Дорошенко Л. Citigroup – законодавець «моди» в міжнародному фінансовому секторі / Л. Дорошенко. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.mediapro.com.ua/>.
4. Инновации в банковской сфере: безбюджетное управление [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://go.mail.ru/search?q=biznes%20model%20Svenska%20Handelsbanken%20&num=10&fr=spc>.
5. Business models in european banking: a pre-and post-crisis screening [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ceps.eu/book/business-models-european-banking-pre-and-post-crisis-screening>.
6. Алескеров Ф. Т. Бизнес-модели российских банков: типология, структура, приверженность выбору / Ф. Т. Алескеров, В. Ю. Белоусова, П. К. Бондарчук, Е. С. Попова [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.hse.ru/data/2011/11/07/>.
7. Динамический анализ бизнес-моделей российских банков в период 2006-2009 гг. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.hse.ru/data/2012/06/21/1255231960/WP7_2012_03_Fpdf.2009 гг. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.hse.ru/data/2012/06/21/1255231960/WP7_2012_03_Fpdf.

JEL CLASSIFICATION: E58, G21

BANKS INNOVATIVE BUSINESS MODELS AS A RESPONSE TO THE CHALLENGES AND CONSEQUENCES OF THE FINANCIAL CRISIS

Nataliia M. PANTIELIEIEVA

Candidate of Technical Science, Associate Professor, Doctoral Candidate, the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Summary. Analysis of the banking business has enabled to identify the tendencies of innovative business models implementation by leading banks of different countries of the world. The essence, formation principles and structure of innovation

business model were defined. The peculiarities of some innovative business models that can serve as standards for development and subsequent evaluation of domestic banks models effectiveness are highlighted.

Key words: *financial innovations, banks innovative activity, business model, an innovative business model.*

To ensure financial stability and improve financial efficiency banks should not only launch new products and services but also use more balanced innovative approach to their business models. Some banks come out of the financial crisis with great difficulties and require effective measures to restore. Financial crisis has become a weighty argument for a considered approach to business profitability. Formation of innovative business models are very urgent problem for banks. That the reason for this study.

The article aims to define the essence, formation principles and structure of innovative business mod-

els, to analyze the tendencies of their implementation by banks of different countries as a factor for strengthening financial stability and competitiveness.

An innovative business model is a way of combination of business factors in a chain of creation and proposition of a new product to a consumer, with its subsequent conversion into a profit, that increases the economic value of a bank in a whole. From the position of bank development concept innovative business model is a technology that aims to increase business profitability while maintaining its stability. An innovative business model specifies the essence and

importance of innovation to create economic value for customers, shareholders and partners of a bank. The most revealing of all existing is an innovative business model of the world's largest financial corporation Citigroup, which is built on the principles of universalization/diversification and disintegration/specialization of banking, which allowed creating the model of a specialized universal type bank. The main management strategies of Citigroup are focus on the main types of work, cooperation, management transfer, additional acquisitions. It has the most diversified business model in the world which is built on the principle of clients diversity which broaden the product range.

In post-crisis period banks try to reduce costs and improve efficiency by active implementation of restructuring strategy (minimization of operating expenses, reduction of staff in departments), department divisions, assets management and private capital management, reorientation towards new markets and markets of Asia, which are dynamically developing. They do constant innovative steps.

The evolution of European banking and its dominant business models is determined by post crisis trends. Future business models will vary considering shift of global economy towards new markets that demonstrate continuous growth and create new possibilities for banks business strategies. It is obvious that in the future business models will be remained. A return to the traditional model can fully meet the business profile of European banks and expansion of their range due to creation of a variety of universal and retail financial conglomerates and specialized banks.

References

1. Hotovnost', sobrannost' i reshennost'. [Readiness, Accurateness, Determination]. IBM Institute for Business Value. Retrieved from http://www.ibm.com/industries/financialservices/ru/banking/pdf/IBV_banking_executive_summary_Russian.pdf.
2. Slivotski A. (2006) *Iskusstvo poluchenija pribyli* [Art of Profit]. M.: Eksmo. 2006.
3. Doroshenko L. Citigroup – zakonodavets «mody» v mizhnarodnomu finansovomu sektori [Citigroup – a Trendsetter in the International Financial Sector]. Retrieved from <http://www.mediapro.com.ua/>.
4. Innovatsii v bankovskoy sferе: bezbudzhetnoe upravlenie [Banking Innovations: Without-budget Management]. Retrieved from <http://go.mail.ru/search?q=biznes%20model%20Svenska%20Handelsbanken%20&num=10&fr=spc>.

The business model of most Russian banks include the following basic pillars: specialization of a bank in the segment of credit banking products for individuals, orientation to the widest possible audience, that forms a Russian middle class, unlimited geographical diversification of the loan portfolio, aggressive approach to business development, aimed at full-fledged presence in most Russia regions, and enter the markets of other CIS countries, increased attention to the methods and instruments of risk management, financial transparency, high technology of business and modern approach to organization business processes in the field of retail banking products, refusal from speculative transactions on the financial markets. Domestic banks are not characterized by the tendency of frequent changes of business models. They adhere to universal strategy and for a long time tried to strengthen market position. With the crisis the period of rapid development has ended, changing the target for the sustainability and effectiveness, where the principal indicator is not market share but cost income ratio. That is, quantitative indicators were changed on qualitative growth that is provided by new business models. So, the situation is such that banks are forced to adopt innovative approaches or adapt old models to the new conditions of expensive capital, and set the goal to balance assets and liabilities, to increase fee and commission income, to keep conservative risk management policy, to restore public confidence and to start a huge cash resource savings, which is outside the banking system.

Conclusion. So, innovative business models are a response to challenges and the most important factors that integrate business considerations for cost growth, financial stability strengthening and competitiveness increasing.

5. Business Models in European Banking: a Pre-and Post-crisis Screening. Retrieved from <http://www.ceps.eu/book/business-models-european-banking-pre-and-post-crisis-screening>.
6. Aleskerov F. T., Belousova V. Ju., Bondarchuk P. K., Popova E. S. *Biznes-modeli rossijskikh bankov: tipologiya, struktura, priverzhennost' vyboru* [Business Models of Russian Banks: Typology, Structure, Choice Commitment]. Retrieved from <http://www.hse.ru/data/2011/11/07/>.
7. Dinamicheskij analiz biznes-modelej rossijskikh bankov v period 2006-2009 hh. [Dynamic Analysis of Business Models of Russian Banks in the Period of 2006-2009.]. Retrieved from http://www.hse.ru/data/2012/06/21/1255231960/WP7_2012_03_F.pdf.

УДК 336.132.11

ПРАГМАТИКА І ПРОБЛЕМАТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ В БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС

Наталія Володимирівна ТКАЧЕНКО

д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів Черкаського інституту банківської справи
УБС НБУ (м. Київ)

E-mail: tkachenko_n@list.ru

Анотація. Систематизовано відмінності між програмно-цільовим та постатейним методами формування бюджету. Обґрунтовано переваги програмно-цільового методу бюджетного планування та визначено особливості й передумови його застосування в Україні.

Аннотация. Систематизированы различия между программно-целевым и постатейным методами формирования бюджета. Обоснованы преимущества программно-целевого метода бюджетного планирования и определены особенности, предпосылки его применения в Украине.

Ключові слова: бюджетний процес, бюджетні ресурси, державні фінанси, бюджетна програма, постатейний метод, програмно-цільовий метод, ефективність бюджетних витрат.

Ключевые слова: бюджетный процесс, бюджетные ресурсы, государственные финансы, бюджетная программа, постатейный метод, программно-целевой метод, эффективность бюджетных расходов.

Постановка проблеми. Сучасний стан функціонування бюджетної системи вимагає забезпечення прозорості, самостійності у процесі формування та використання бюджетів з метою підвищення ефективності державних послуг. Так, витрати перерозподілу національного продукту державою виявляються дуже високими, а позитивні соціально-економічні результати державної діяльності виявляються неспіврозмірними обсягу витрачених ресурсів. До того ж особливої актуальності такі питання набувають під час фінансово-економічної кризи, а саме: в умовах зниження сукупного попиту, щорічного скорочення податкових надходжень та практики формування бюджетів на наступні фінансові роки з великими дефіцитами.

У ситуації бюджетної кризи необхідні радикальні заходи щодо скорочення витрат при одночасному утриманні колишніх позицій в частині досягнутого рівня надання бюджетних послуг. Традиційні методи підвищення ефективності видатків бюджету (насамперед, відкриті конкурси, посилення фінансової дисципліни та казначейські технології) практично вичерпали себе і не можуть вирішити існуючих проблем незбалансованості бюджету або недостатньої якості бюджетних послуг.

З 1990-х років минулого століття у багатьох країнах у рамках концепції бюджетування, оріє-

єнтованого на результат, почали розгортатися реформи з підвищення ефективності державних фінансів, спрямовані на підвищення результативності та прозорості фінансової системи держави. Одним із основних напрямків реформування бюджетного процесу є перехід на середньострокове бюджетне планування та бюджетування, орієнтоване на результат, головним елементом та інструментом яких є програмно-цільовий метод управління і бюджетного планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання важливості застосування програмно-цільового методу бюджетного планування висвітлено в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: І. Алексеєнко [7], К. Бексултанова [1], В. Дем'янишина [2], Л. Кондусова [7], А. Матненко [4], І. Нескородева [7], І. Ускова [8], С. Фролова [9], І. Щербини [6], С. Яницька [10] та ін. Водночас в умовах нестабільності та низької конкурентоспроможності вітчизняних компаній, роль держави повинна бути домінуючою. Потужним інструментом в руках держави є бюджет, який може і повинен бути джерелом соціально-економічного розвитку в країні. Ця проблематика заслуговує на постійне та ретельне дослідження, оскільки в сучасних умовах актуалізації набувають питання підвищення результативності бюджетних витрат для вирішення

пріоритетних завдань соціального-економічного розвитку країни.

Метою статті є систематизація відмінностей між програмно-цільовим та постатейними методами формування бюджету, а також обґрунтування переваг програмно-цільового методу бюджетного планування та виявлення особливостей його застосування в Україні й причин, які заважають повноцінному впровадженню в практичну діяльність.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Донедавна в країні у процесі формування бюджетів застосовувався постатейний (традиційний або затратний) метод, при якому видатки плануються на короткострокову перспективу – один рік, а основна увага зосереджується на поточних видатках і адміністративних потребах, які, як правило, визначаються з використанням затверджених норм і нормативів.

За таких умов система бюджетного планування характеризується високою централізацією управління суспільними фінансами й суворим контролем за цільовим витрачанням фінансових ресурсів. Основними інструментами, які забезпечують такий контроль, є детальна економічна бюджетна класифікація, відповідно до якої проводиться розподіл бюджетних коштів, чіткий бюджетний розпис, порядок затвердження і доведення лімітів бюджетних зобов'язань.

Основною перевагою постатейного бюджетування є розподіл бюджетних коштів за видами витрат, за рахунок чого створюються умови для контролю за цільовим використанням бюджетних коштів. Водночас, недоліками традиційного способу бюджетування є: по-перше, відсутність взаємозв'язку коштів, що витрачаються, як із плановим, так із фактичним результатом (у такому разі під 100 % виконанням бюджету розуміється, що 100 % запланованих до витрачання коштів державного бюджету є успішно витраченими), тобто знівельована система оцінки результативності та ефективності бюджетних витрат.

По-друге, високий ступінь деталізації витрат не сприяє гнучкості виконання бюджету. Це пов'язано з тим, що на практиці впродовж фінансового року витрати можуть неодноразово корегуватися як з кількісної, так і якісної позицій. Вимоги до високого ступеня формалізації бюджетних витрат знижують потенційні можливості планування.

По-третє, низький рівень відповідальності безпосередньо бюджетотримувачів, що не сприяє подальшому підвищенню ефективності

управління державними фінансами. Ступінь відповідальності розпорядників бюджетних коштів впливає із їх повноважень та обмежений дотриманням вимог зі своєчасного, повного і цільового витрачання бюджетних коштів. Так, навіть за бажання суб'єктів бюджетного планування ефективно використати бюджетні ресурси в подальшому може призвести до зменшення асигнувань таким суб'єктам на наступний плановий період. У разі ж нехватки фінансових ресурсів, що виникає внаслідок неефективного управління ними, кошти виділяються «зверху».

По-четверте, хоча й до повноважень розпорядників бюджетних коштів належить процедура контролю, але об'єктом його є лише цільове використання грошових ресурсів, обсяги та строки витрачання, відповідність витрат детальному плану. Розподіл бюджету відбувається лише на основі функціональної та економічної класифікацій витрат, наприклад, заробітна плата, медикаменти, соціальні або капітальні трансферти тощо. При цьому він має вигляд форм, заповнених даними щодо основних видів видатків, але не містить жодної інформації про ціль їх здійснення та потенційний ефект. Тобто така методологія не має чіткого зв'язку між ресурсами, які були витрачені, та результатами, які отримала громадянськість. Понад те, такий розподіл не дозволяє ні законодавчій, ні виконавчій гілці влади визначити ефективність та результативність профінансованих послуг. При цьому результативність, а тим паче раціональність та соціальний ефект від таких витрат залишаються за межами контролю.

Не можна оминути увагою і те, що при постатейному підході бюджет спрямований на утримання бюджетних організацій, за відсутності аналізу кінцевого результату та доцільності існуючої мережі установ. Це не дозволяє розвивати надання послуг на конкурентній основі, оскільки не відстежується та не оцінюється продуктивність / ефективність як співвідношення вартості наданих послуг до суми бюджетних коштів, що були витрачені для надання цих послуг, то можна зробити висновок, що головною метою фінансування стає утримання мережі установ, що історично склалася.

Водночас, стимулювання економічного зростання можливе за рахунок тісного взаємозв'язку бюджетних витрат із пріоритетами державної політики. Головною метою при цьому є підвищення ефективності державних витрат, тобто досягнення результатів із меншими затратами. За таких умов актуальності набуває застосування

програмно-цільового методу бюджетного планування, а також більш тісна ув'язка бюджетного планування з прогнозом соціально-економічного розвитку та довгостроковими цільовими програмами.

За використання програмно-цільового методу формування бюджетних витрат аналізують не тільки планові показники, а й показники результативності за попередні періоди. Програмно-ці-

льовий метод передбачає планування бюджету не лише на наступний рік, як при постатейному методі, а й на перспективу, тобто програмно-цільовий метод формування бюджету сприяє застосуванню перспективного бюджетування (планування видатків на кілька років).

Основні відмінності між програмно-цільовим та постатейним методами формування бюджету представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні відмінності між програмно-цільовим та постатейним методами формування бюджету

Постатейний метод	Програмно-цільовий
Відсутнє належне обґрунтування видатків бюджету при його підготовці, аналізі та ухваленні відповідних рішень	Власне детальне обґрунтування видатків бюджету при його підготовці, аналізі та ухваленні відповідних рішень
Обґрунтування бюджетних запитів відповідно до визначених норм, за допомогою оперування такими економічними категоріями як зарплата, витрати на енергоносії тощо, замість того, щоб ставити питання про доцільність цих видатків	Обґрунтування бюджетних запитів, з огляду на фактичні та планові показники результативності
Відповідальність пов'язана лише зі своєчасним, повним і цільовим витрачанням бюджетних коштів	Відповідальність за виконання програм, оскільки за кожною бюджетною програмою передбачено закріплення конкретного відповідального виконавця (бюджетної установи, конкретних осіб)
Складність розуміння конкретного напрямку фінансування	Посилення прозорості витрачання бюджетних коштів
Відсутність стимулів до скорочення витрат та економії бюджетних коштів	Орієнтованість на раціональність використання та економію бюджетних коштів
Недостатня орієнтованість на досягнення конкретних результатів діяльності, оскільки фінансується факт існування об'єкта фінансування	Наявність змагальності, тобто спрямованості державних ресурсів до тієї сфери, де вони можуть бути використані з максимальною віддачею

У найширшому розумінні програмно-цільовий метод – це метод планування, виконання та контролю за виконанням бюджетів всіх рівнів, заснований на застосуванні цільових програм в умовах середньострокового фінансового планування з контролем результатів, отриманих від використання бюджетних коштів. Програмно-цільовий метод передбачає розподіл коштів залежно від поставлених перед розпорядниками цілей, відповідно до пріоритетів соціально-економічної політики та в межах прогнозованих на довгострокову перспективу ресурсів бюджету.

Застосування зазначеного методу, по-перше, дозволить проконтролювати відповідність витрачених ресурсів та отриманих прямих і соціальних результатів, оцінити значимість, економічну і соціальну ефективність тих чи інших

видів діяльності, що фінансуються з бюджету. По-друге, такий метод неодмінно пов'язаний із впровадженням системи середньострокового фінансового планування, коли бюджет затверджується паралельно із формуванням середньострокового плану соціально-економічного розвитку.

Отже, правомірним є визнання того, що програмно-цільовий метод включає взаємопов'язану сукупність таких елементів: заходи (дії) та їх виконавці; цілі і параметри, виражені в конкретних результатах (кількісних і якісних) реалізації програми; ресурси – фінансові ресурси та інше майно, трудові ресурси.

Помилковим було б твердження, що при застосуванні програмно-цільового методу не використовуються інші методи бюджетного планування [6]. Серед таких методів базовими є

балансовий, нормативний та метод екстраполяції. Так, балансовий метод є методом кошторисного планування, тому він є основним при по-статейному бюджетуванні. За його допомогою встановлюється тотожність між джерелами фінансування та обсягами і напрямками використання бюджетних коштів.

Нормативний метод використовується для розрахунку окремих статей бюджетних витрат за економічною класифікацією, що базується на узагальнених (наприклад, щодо кількості населення) або деталізованих нормативах (наприклад, посадові оклади або пільги окремим категоріям згідно із законодавством).

За допомогою методу екстраполяції розраховується прогноз доходів та витрат на плановий або прогнозні бюджетні періоди на основі оцінки динаміки бюджетних показників (з урахуванням факторів потенційного впливу, таких як прогноз коливання цін на енергоресурси тощо).

Програмно-цільовий метод поєднує усі наведені методи та додає елементи, за допомогою яких встановлюється взаємозв'язок між ресурсами та результатами, тобто відбувається перехід від парадигми «управління затратами» до парадигми «управління результатами». До того ж, вимога бюджетної прозорості в управлінні суспільними фінансами найкраще забезпечується за допомогою досліджуваного методу.

Іншими суттєвими перевагами програмно-цільового методу бюджетного планування, на нашу думку, є:

- врахування віддаленості наслідків ухвалених рішень, що дозволяє порівнювати різні способи досягнення поставлених цілей, проводити вибір оптимальних рішень з урахуванням можливості реалізації різних сценаріїв розвитку;
- використання для планування витрат як органів державної влади та місцевого самоврядування, так і окремих бюджетотримувачів (міністерств, відомств, бюджетних установ, державних підприємств тощо);
- прилежність до всього бюджетного процесу, починаючи від підготовки проекту до контролю за витратанням бюджетних коштів;
- активізація діяльності всіх учасників бюджетного процесу стосовно підвищення віддачі від використання бюджетних коштів;
- зміна характеру відповідальності органів управління: акцент переміщається з контролю за цільовим використанням коштів на контроль за відповідністю досягнутих результатів встановленим цілям;

– економія бюджетних коштів за рахунок підвищення ефективності роботи державного сектора;

– можливість порівняти кілька пропонованих варіантів програм з погляду очікуваних результатів і витрат;

– підвищення контролю за діяльністю міністерств і відомств шляхом встановлення показників результативності та порівняння фактично досягнутих результатів із запланованими;

– скасування дублюючих одна одну програм, неефективних програм;

– зміщення акцентів у бюджетному процесі з «управління бюджетними ресурсами (витратами)» на «управління результатами»;

– раціональність розподілу бюджетних коштів за пріоритетними напрямками;

– допомога урядовцям у встановленні пріоритетів у межах існуючих фіскальних обмежень, а також отриманні зворотної інформації від населення про рівень задоволення послугами, наданими за рахунок бюджетних коштів;

– забезпечення прозорості бюджетного процесу, наявність чітко зрозумілих цілей, завдань, які вирішуються, підвищення контролю за результатами виконання бюджетних програм;

– проведення оцінки діяльності учасників бюджетного процесу щодо досягнення цілей і завдань, аналіз причин неефективності їх роботи;

– чіткий розподіл відповідальності за реалізацію бюджетних програм між головним розпорядником коштів і безпосередніми виконавцями;

– підвищення відповідальності розпорядника бюджетних коштів за фінансове забезпечення бюджетних програм і результати їх виконання;

– якісні зміни в розробленні бюджетної політики, ефективності розподілу і використання бюджетних коштів.

В Україні з 2002 року здійснюється реформування державних фінансів через запровадження середньострокового планування та комплексного використання програмно-цільового методу. Так, відповідно до «Концепції застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі», затвердженої Кабінетом Міністрів України від 14 вересня 2002 р. метою запровадження програмно-цільового методу у бюджетному процесі є встановлення безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних коштів та результатами їх використання.

У концепції застосування програмно-цільового методу було визначено такі елементи:

- 1) формування бюджету в розрізі бюджетних програм;

2) відповідальні виконавці бюджетних програм;

3) прив'язка коду бюджетної програми до коду функціональної класифікації видатків бюджету;

4) складові елементи бюджетної програми (мета та завдання бюджетної програми; напрями діяльності, які повинні відповідати завданням і функціям головного розпорядника бюджетних коштів; результативні показники – кількісні та якісні, які характеризують результати виконання бюджетної програми і підтверджуються статистичною, бухгалтерською та іншою звітністю, та які дають можливість здійснити оцінку використання коштів на виконання бюджетної програми);

5) застосування середньострокового бюджетного планування;

6) паспорт бюджетної програми.

Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки передбачено:

- впровадження програмно-цільового методу на місцевому рівні;

- удосконалення систем моніторингу й оцінювання використання бюджетних коштів;

- підвищення прозорості формування й виконання місцевих бюджетів шляхом зміни періодичності публікації й розширення обсягу інформації про виконання місцевих бюджетів;

- впровадження середньострокового планування, на рівні місцевих бюджетів;

- закріплення в законодавстві норм, що визначають процедуру середньострокового планування;

- розроблення методології середньострокового бюджетного планування;

- запровадження програм розвитку регіонів на середньострокову перспективу.

Відповідно до етапів проведення реформ міжбюджетних взаємовідносин до кінця 2012 року заплановано впровадження програм розвитку регіонів на середньострокову перспективу, а до кінця 2014 року – запровадження середньострокового бюджетного планування на місцевому рівні та повномасштабне запровадження програмно-цільового методу.

Цілі Програми економічних реформ Президента України знайшли своє відображення у новій редакції Бюджетного кодексу України (від 08.07.2010 року № 2456-УІ). Відповідно до ст. 2 Бюджетного Кодексу: програмно-цільовий метод у бюджетному процесі – метод управління бюджетними коштами для досягнення конкрет-

них результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу.

Водночас на фоні врахування переваг застосування програмно-цільового методу, варто відзначити і недоліки, властиві цьому методу. Так, його застосування не є повномасштабним, оскільки використовуються лише окремі елементи програмно-цільового методу. У зв'язку із фрагментарністю нормативно-правового регулювання елементів програмно-цільового методу та слабкістю вимог щодо відповідальності керівників бюджетних установ за ефективність використання бюджетних коштів, застосування цього методу на рівні державного бюджету є здебільшого формальним, що, у свою чергу стримує якісне надання державних послуг та ефективне використання бюджетних коштів.

До того ж впровадження програмно-цільового методу в бюджетний процес на сучасному етапі розвитку України так і не зумовило адекватного приросту ефективності бюджетних видатків, тим паче, необґрунтоване фінансування чисельних державних програм до цього часу зумовлює розпорошування обмежених бюджетних ресурсів та ще більше зниження ефективності їх витрачання, перетворюючи впровадження програмно-цільового методу на самоціль.

Такий стан речей зумовлений, насамперед, комплексом факторів: по-перше, прийняттям значної кількості неякісних та неузгоджених між собою програм, неналежного їх фінансування, відсутністю дієвих заходів щодо контролю за їх виконанням; по-друге, нечіткістю визначення мети, завдань та заходів у межах програм, їх нереалістичністю чи недосяжністю, наслідком чого є недовірливість заходів з реалізації програми; по-третє, негнучкістю та інертністю бюджетних програм, адже зміна або коригування таких програм потребує внесення змін до бюджету територіальної громади, що, як правило, є складним та довготривалим процесом.

Найбільш важливим при застосуванні програмно-цільового методу є побудова чітко сформульованих показників результативності та формування їх цільових значень. Водночас, проблема визначення ефективності пов'язана з тим, що суспільні блага та послуги важко піддаються кількісній оцінці. Так, показник результативності є описовим або кількісним індикатором, що характеризує результат діяльності або успішність руху до досягнення поставленої мети. Од-

нак: деякі види діяльності та результати важко піддаються кількісному виміру; на практиці виявляється дуже важко оцінити кінцеві результати діяльності в чистому вигляді, без урахування впливу зовнішніх факторів; в певних ситуаціях результати діяльності важко-передбачувані.

Варто зауважити, що сучасних умовах потрібна перебудова бюджетного процесу, щоби у розпорядників бюджетних коштів виникала зацікавленість у підвищенні ефективності їх використання, досягненні результатів. При цьому, повинна існувати можливість скорочення або повного припинення фінансування держпрограм у разі їх неефективної реалізації. Це дозволить створити між міністерствами і відомствами конкуренцію за бюджетні ресурси, яка в підсумку посприє підвищенню якості державних послуг.

Підвищення відповідальності за використання бюджетних коштів має супроводжуватися збільшенням самостійності у їх витрачанні. Розпорядники бюджетних коштів та бюджетотримувачі повинні мати більшу свободу у використанні коштів у рамках виконуваних програм для досягнення поставлених результатів (самостійність в оперативному управлінні витратами, економії коштів, зміні структури витрат за дотримання лімітів асигнувань, зокрема в рамках програм).

Для повноцінного впровадження в практичну діяльність програмно-цільового методу необхідно:

- створення системи врахування потреби в надаваних послугах;
- аналіз і оцінка причин відхилень затверджених річних показників витрат від фактичних витрат у результаті виконання бюджетів;
- впровадження механізмів формування видаткової частини бюджету, які забезпечують взаємозв'язок обсягів бюджетного фінансування з системою заходів, спрямованих на досягнення заданих результатів;
- стимулювання органів управління, їх структурних підрозділів до пошуку резервів підвищення ефективності бюджетних витрат;
- створення системи моніторингу та результативності надаваних бюджетних послуг для оцінки якості роботи закладів бюджетної сфери та оцінки ефективності бюджетних витрат на основі аналізу ступеня досягнення кінцевих результатів;
- організація проведення опитування серед населення з метою виявлення переваг, визначення

пріоритетів у структурі бюджетних послуг, а також при здійсненні оцінки результатів діяльності установ бюджетної сфери та місцевих органів управління;

- розроблення методології стратегічного планування діяльності головних розпорядників бюджетних коштів, виходячи з визначених пріоритетів державної та регіональної соціально-економічної політики з метою формування засад для впровадження середньострокового бюджетного планування;

- запровадження програмної класифікації видатків місцевих бюджетів;

- розроблення базового переліку фінальних показників ефективного надання бюджетних програм.

Висновки. Недосконалість механізмів розробки, виконання та фінансування бюджетних програм, спрямованих на вирішення найактуальніших та найгостріших проблем, стає причиною розробки недієвої політики, а також неефективного, часом, нецільового використання бюджетних коштів.

Програмно-цільовий метод фінансування визнаний у багатьох країнах світу як найефективніший в організації державних витрат, оскільки він покликаний усунути існуючі недоліки затратної моделі формування бюджетів. Перехід до програмно-цільового методу управління державними фінансами дозволить щоби витрати державних фінансів мали цільову спрямованість, розпорядники бюджетних коштів несли відповідальність за досягнення запланованих результатів на фоні більшої свободи шляхів їх досягнення. При цьому діяльність адміністраторів програм оцінюється за допомогою індикаторів і показників ефективності реалізації конкретних бюджетних програм.

У цілому впровадження практики програмно-цільового планування сприятиме створенню системи ефективного державного управління. Вдосконалення та розширення сфери застосування програмно-цільового методу бюджетного планування передбачає формування та включення до бюджетного процесу процедури оцінки ефективності бюджетних витрат. На жаль, до нині не створено систему повноцінного моніторингу бюджетних асигнувань, не розроблено та законодавчо не затверджено оціночні показники. Але, зрозуміло, що розподіл бюджетних ресурсів повинен прямо залежати від досягнення конкретних результатів.

Список використаних джерел

1. Бексултанов К. Б. Субсидиарные механизмы в реализации программно-целевых методов управления и бюджетирования / К. Б. Бексултанов // Экономические науки. — 2010. — № 10. — С. 141–144.
2. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України : Монографія / В. Г. Дем'янишин. — Тернопіль : ТНЕУ, 2008. — 496 с.
3. Макашина О. В. Бюджетирование, ориентированное на результат [Электронный ресурс] / О. В. Макашина. — Режим доступа : ispu.ru/files/str_23-27.pdf.
4. Матненко А. С. Программно-целевой метод бюджетной деятельности : правовая характеристика / А. С. Матненко // Вестник Челябинского государственного университета. — 2009. — № 7 (145). — С. 34–37.
5. Мельникова Н. А. Зарубежный опыт использования программно-целевого бюджетирования в системе государственных финансов / Н. А. Мельникова // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития. Материалы X международной научной конференции (Минск, 14–15 октября 2010г.). — Мн. : НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь, 2010 г. — Том 2. — Секция 1. — С. 75–78.
6. Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу : навч. посіб. / [Під заг. ред. І. Ф. Щербини] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження». — 3-тє видання, виправлене та доповнене. — К. — 2012. — 100 с.
7. Управління фінансовими ресурсами місцевого бюджету : Монографія / Л. Ф. Кондусова, І. І. Нескородєва, І. І. Алексеєнко та ін. — Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. — 289 с.
8. Усков И. В. Программно-целевой метод планирования на местном уровне / И. В. Усков // Бизнесинформ. — 2010. — № 12. — С. 110–116.
9. Фролов С. М. Бюджетный менеджмент і проблеми розвитку прикордонних територій : Монографія / С. М. Фролов. — Суми : Вид-во СумДУ, 2010. — 316 с.
10. Яницкая С. Программно-целевой метод бюджетного планирования. Проблемы применения / С. Яницкая // Финансы. Учет. Аудит. — 2013. — № 1. — С. 30–32.

JEL CLASSIFICATION: E62, E63, H61

PRAGMATICS AND PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF PROGRAM-TARGET METHOD INTO THE BUDGETARY PROCESS

Nataliia V. TKACHENKO

Doctor of Science in Economics, Professor, Head of the Department of Finance, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Summary. The differences between program-target and itemized budgeting methods are systematized. The advantages of program-target method of budget planning and features required for its application in Ukraine are identified.

Key words: *transfers, subventions, budget development, State Regional Development Fund, the socio-economic development of the regions, agreements on regional development, local borrowing.*

Modern state of budget system requires transparency and independence in the process of formation and use of budgets to improve the efficiency of public services. In the situation of budget crisis, radical measures should be introduced to reduce costs, while achieved level of budget services should be preserved.

Traditional methods of increasing the efficiency of budget expenditures (primarily, open competitions, strengthening of financial discipline and Treasury technologies) practically exhausted themselves and cannot solve the existing problems of budget imbalance or budget services quality lack.

One of the main directions of budgeting process reforming is the transition to medium-term budget planning and budgeting oriented on result, the main element and instrument of which is the program-target method of management and budget planning.

The article aims to systematize the differences between program-target and clause-by-clause methods of budget formation, to ground the advantages of program-target method of budget planning and to identify features of its use in Ukraine and the reasons, which hinder its full-scale introduction in practical activities.

The usage of program-target method, firstly, will help to control the compliance of the inputs and received direct and social outcomes, to evaluate the significance of economic and social efficiency of certain types of activities financed from the budget. Secondly, it is connected with the introduction of medium-term financial planning system, when the budget is approved simultaneously with the formation of medium-term plan for socioeconomic development.

It is wrong to say that the use of program-target method excludes other methods of budget planning. Among such methods important roles belong to balance sheet, regulatory method and method of extrapolation. Balance method is a method of calculation planning, that's why it is essential in clause-by-clause budgeting. It serves to determine identity between funding sources and volumes and directions of budgetary funds use.

To introduce program-target method into practical activities the following steps are necessary:

- creation of a demands system in the services provided;
- analysis and evaluation of the causes of variances between approved annual rates and actual costs as a result of budgets execution;
- introduction of budget expenditure part formation mechanisms, which provide the connection between volume of budget financing and system of actions aimed at achieving goals;
- stimulation of management bodies and their structural subdivisions to the search of reserves of budget expenditures efficiency increasing;
- establishment of a monitoring system to assess the budget institutions services quality and efficiency of budget expenditure on the basis of the de-

gree of final results achievement analysis;

- organization of survey among population with the purpose to reveal the preferences and priorities in the structure of public services, as well as the evaluation of the activity results of budgetary sphere establishments and local authorities;
- development of strategic planning methodology for the budgetary funds main managers, based on the state and regional socio-economic policy specific priorities aimed at establishing a framework for the introduction of medium-term budget planning;
- implementation of program classification of local budgets expenditures;
- development of a core list of final indicators of effective grant of budget programs.

Imperfect budget programs development, implementation and financing mechanisms aimed at solution of the most urgent and pressing problems become the cause of inefficient policy development, as well as ineffective and sometimes untargeted use of budgetary funds.

Program-targeted method of financing is recognized in many countries of the world as the most effective in the organization of public expenditure, since it is intended to eliminate the existing drawbacks of cost-based budgets formation model. Transition to program-target method of public finance management will result in target orientated finance spending. Managers of budgetary funds will be responsible for the achievement of planned results and will have more freedom in achieving them. However, the activity of programs administrators is estimated due to indicators of effectiveness of implementation of specific budgetary programs.

In general, the introduction of program-target planning will contribute to creation of an effective state management system. Improvement and extension of the scope of the program-target method of budget planning involve the development and introduction into the budget process procedures for assessment of budget expenditures effectiveness. Unfortunately, a system of proper monitoring of budget allocations has not been created yet and estimation indicators have not been formed and legally approved. But it is clear that the distribution of budget resources should be in direct dependence on achievement of specific results.

References

1. Beksultanov K. B. (2010) Subsidiarnye mekhanizmy v realizatsii proqramno-celevykh metodov upravleniya i bjudzhetrovaniya [Subsidiary Mechanisms in Implementation of Program-Target Management and Budgeting] *Ehkonomicheskie nauki*, 10, pp. 141–144.
2. Demianyshyn V. H. (2008) Teoretychna kontseptualizatsiia i praktychna realizatsiia biudzhethnoi doktryny Ukrainy [Theoretical Conceptualization and Practical Implementation of the Budget Doctrine of Ukraine]. Ternopil: TNEU, 2008.
3. Makashina O. V. Bjudzhetrovanie, orientirovannoe na rezultat [Budgeting Focused on Result] Retrieved from ispu.ru/files/str_23-27.pdf.
4. Matnenko A. S. (2009) Prohrammno-celevojj metod bjudzhethnojj dejatel'nosti: pravovaja kharakteristika [Program-Targeted Method of Budgeting : Legal Characteristics]. *Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta*. 7 (145), pp. 34–37.
5. Mel'nikova N. A. (2010) Zarubezhnyj opyt ispol'zovaniya proqramno-celevoho bjudzhetrovaniya v sisteme gosudarstvennykh finansov [Foreign Experience in Programme-Targeting Budgeting in the System of Public Finance]. X Mezhdunarodna nauchna konferentsija "Problemy prohnozirovaniya i gosudarstvennogo rehulirovaniya sotsial'no-ehkonomicheskoho razvitija" [Materials of the X International Scientific Conference «Problems of Forecasting and State Regulation of Socio-Economic Development»]. (pp. 75-78). Minsk: NIEHI Ministerstva ehkonomiki Respubliki Belarus'.
6. Planuvannia mistsevykh biudzhektiv na osnovi proqramno-tsilovoho metodu [Planning of Local Budgets on the Basis of Program-Target Method] (Ed. Shcherbyny I. F.). IBSED. K.
7. Kondusova L. F., Neskorodyeva I. I., Alekseyenko I. I. ta in. (2011) Upravlinnia finansovymy resursamy mistsevoho biudzhetu [Management of Financial resources of the Local Budget]. Kh.: Vyd. KhNEU.
8. Uskov I. V. (2010) Prohrammno-tselevojj metod planirovaniya na mestnom urovne [Program-Targeted Method of Planning at the Local Level]. Byznesynform.
9. Frolov S. M. (2010) Biudzhethnyi menedzhment i problemy rozvytku prykordonnykh terytorii [Budgetary Management and of Development Problems of Border Territories]. Sumy: Vyd-vo SumDU.
10. Yanitskayja S. (2013) Prohrammno-tselevojj metod bjudzhethnoho planirovaniya. Problemy primeneniya [Program-Targeted Method of Budgeting. Problems of Applying]. *Finansy. Uchet. Audit*. 1, pp. 30–32.

УДК 336.71

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Роман Сергійович ВОВЧЕНКО

аспірант Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ)

E-mail: rvovchenko@gmail.com

Анотація. Досліджено основні напрями підвищення фінансової безпеки банківського сектору національної економіки. Запропоновано варіанти концептуальних підходів для вироблення стратегії забезпечення фінансової безпеки вітчизняного банківського сектору та його етапи.

Аннотация. Рассмотрены основные направления повышения финансовой безопасности банковского сектора национальной экономики. Предложены варианты концептуальных подходов для разработки стратегии обеспечения финансовой безопасности отечественного банковского сектора и его этапы.

Ключові слова: банківський сектор, фінансова безпека, концепція фінансової безпеки, стратегія фінансової безпеки.

Ключевые слова: банковский сектор, финансовая безопасность, концепция финансовой безопасности, стратегия финансовой безопасности.

Постановка проблеми. Забезпечення повноцінного виконання банківським сектором національної економіки свого функціонального призначення, поступального соціально-економічного розвитку, зростання добробуту населення неможливе без підвищення фінансової безпеки самого банківського сектору. Втім, зараз відсутні однозначні погляди на напрями такого підвищення та конкретні механізми їх реалізації. Відтак, ця проблема потребує подальших наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою забезпечення фінансової безпеки банківського сектору національної економіки займається значна кількість дослідників. Серед них можна, зокрема, назвати А. Р. Алавердова, О. І. Барановського, А. С. Бриштєлева, М. М. Єрмошенка, М. І. Зубка, О. А. Кириченка, І. М. Крупку, Г. В. Мандзюка, В. І. Соловйова, Т. В. Сусуловської та ін. Водночас, у наукових працях відсутні чіткі підходи до розробки концептуальних засад, стратегії і політики забезпечення фінансової безпеки банківського сектору, а також організації діяльності у цій сфері.

Мета статті полягає у визначенні основних напрямів підвищення фінансової безпеки банківського сектору економіки України.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Сьогодні тривають дискусії щодо визначення засад організації оптимального варіанту забезпечення фінансово-економічної безпеки

банківського сектору в умовах глобалізації та інтеграційних процесів, однак, на думку дослідників, заходи щодо її реалізації мають спрямовуватися на послаблення дії низки загроз, зокрема на [7, с. 173–174]:

- підвищення вимог до мінімального капіталу;
- стимулювання подальшої капіталізації банківського сектору, а саме: запровадження пільг у разі спрямування прибутку на збільшення власного капіталу банків;
- розширення переліку і посилення вимог до публічної інформації про фінансовий стан власників і структуру управління банків;
- продовження уніфікації основних показників банківської діяльності і методології їх обчислення з міжнародними стандартами;
- ретельніший контроль якості активів у портфелях банків, запровадження у банках єдиної системи управління ризиками відповідно до сучасних стандартів, яка міститиме макро- і мікропруденційний нагляд із посиленням ролі НБУ;
- підвищення ефективності діяльності та фінансової стійкості банків шляхом поліпшення якості корпоративного управління, у тому числі досягнення більшої прозорості діяльності банків, ефективності ризик-менеджменту, вдосконалення відносин органів управління банків, акціонерів тощо;
- посилення законодавчого захисту прав кредиторів;

- наближення діяльності вітчизняних банків до міжнародних стандартів;
- послідовне зменшення масштабів перенесення ризиків нефінансового сектору національної економіки на фінансовий, тобто подолання негативних тенденцій у реальному секторі країни, що поліпшить платоспроможність основних клієнтів та партнерів банків;
- підтримання низьких темпів інфляції та стабільного валютного курсу;
- стимулювання розвитку інших сегментів фінансового ринку для розширення можливостей інвестування у фінансові інструменти банківського сектору коштів інститутів спільного інвестування, пенсійних фондів тощо;
- переорієнтацію монетарної політики НБУ з підтримання номінальної стабільності до стимулювання економічного зростання (поступове зниження облікової ставки та розміру коштів банків на окремому рахунку в НБУ від суми

обов'язкових резервів, що сприятиме зниженню відсоткових ставок і збільшенню кредитування реального сектору національної економіки);

- створення сприятливого інвестиційного клімату, що підвищить міжнародні рейтинги України.

Концепція фінансової безпеки банківського сектору економіки України як цілісне і системне розуміння, бачення її сутності, чинників, що на неї впливають, і представлення шляхів усунення загроз має бути основою для створення системи її забезпечення.

На наш погляд, залежно від конкретних умов, що складаються в країні і світі, стадії економічного циклу та інших чинників стратегія забезпечення фінансової безпеки банківського сектору національної економіки може базуватися на різних концепціях, які передбачають використання різного інструментарію для досягнення поставлених цілей (рис. 1).



Рис.1. Стратегія забезпечення фінансової безпеки банківського сектору національної економіки

Джерело: власна розробка автора

Стратегія забезпечення безпеки – це сукупність довгострокових цілей і управлінських підходів, реалізація яких забезпечує захист кредитно-фінансової організації від потенційних загроз розголошення комерційної і банківської таємниці, а також завдання їй будь-яких інших форм збитків майнового і немайнового характеру.

Загалом для підвищення рівня фінансової безпеки банківського сектору економіки України, на думку автора, слід здійснити:

- розробку моделі фінансової безпеки банківського сектору економіки України як сукупності офіційно прийнятих поглядів, інститутів (установ, організацій, відносин і відповідних дій) шляхом ухвалення на державному рівні концепції, стратегії фінансової безпеки банківського сектору національної економіки та конкретної програми її забезпечення з метою створення методологічного та організаційно-правового підґрунтя для суб'єктів, які відповідають за розроб-

ку і реалізацію фінансової, грошово-кредитної і банківської політики;

- створення інформаційно-аналітичної бази моніторингу показників фінансової безпеки банківського сектору національної економіки як основи для проведення комплексного аналізу, прогнозування, моделювання ситуацій та процесів, підготовки відповідних матеріалів, рекомендацій для державних органів, саморегульованих організацій і окремих комерційних банків;

- реструктуризацію існуючого банківського сектору національної економіки завдяки реалізації активної політики підвищення капіталізації існуючих банківських установ, злиття і поглинання з метою підвищення платоспроможності, фінансової стійкості і стабільності функціонування, конкурентоспроможності всіх комерційних банків і банківського сектору загалом;

- активізацію власних джерел розвитку комерційних банків шляхом запровадження Урядом і Національним банком України відповідних стимулів (стимулювання попиту (наприклад, купівлі нових автомобілів); активізації створення класичних фінансово-промислових груп; субсидування кредитування певних галузей вітчизняного господарського комплексу; підтримки програм кредитування малого бізнесу чи іпотеки, допомоги позичальникам, які опинились у скрутній життєвій ситуації; введення пільгового оподаткування; впровадження індивідуальних чи групових (для певного типу банків) економічних нормативів і лібералізації резервування);

- розробку і використання диференційованих, тобто стратегічних (розрахованих на довгостроковий період – фінансової стабільності) і тактичних (розрахованих на середньостроковий період – фінансової стійкості), а також поточних (короткострокових – таких, дотримання яких свідчать про вирішення нагальних проблем у банківській сфері) індикаторів фінансової безпеки банківського сектору економіки України;

- оцінку рівня достатності забезпечення фінансової безпеки банківського сектору національної економіки вищепередбаченими заходами та ресурсами.

Для вирішення проблеми зовнішньої заборгованості «проблемних» банків слід вживати такі заходи [6, с. 166–168]:

1. Зміна підходів до рекапіталізації (встановлення чітких та прозорих критеріїв входження держави як власника до капіталу «проблемних» банків).

2. Удосконалення державних заходів щодо повернення грошей вкладникам «проблемних» банків (здійснення компенсації вкладникам «проблемних» банків не опосередковано, шляхом рекапіталізації останніх, а напяму, через спеціально створену і контрольовану державою установу, яку б централізовано акумулювала державне фінансування та розподіляла його серед вкладників за прозорою методикою).

3. Оптимізація валютної політики (управління валютним курсом з урахуванням обсягів та строків виплати комерційними банками зовнішніх боргів).

4. Оптимізація монетарної політики.

5. Зміна підходів до рефінансування «проблемних» банків (розроблення короткострокової тактики рефінансування).

6. Посилення контролю за діяльністю тимчасових адміністраторів (запровадження прозорої процедури визначення тимчасових адміністраторів, посилення відповідальності останніх за результати власної роботи).

7. Покращення якості фінансової звітності комерційних банків та розкриття іншої суттєвої інформації (вжиття заходів для забезпечення більшої прозорості звітності банків, передусім тих, які є «проблемними» та фінансова звітність яких не підтверджена міжнародною аудиторською фірмою з солідною репутацією).

8. Покращення якості кредитного портфеля банків та підвищення довіри до банківського сектору у середньо- та довгостроковій перспективі.

Підвищенню рівня фінансової безпеки банківського сектору України сприятиме вжиття низки заходів зі збільшення довгострокових вкладів фізичних і юридичних осіб у вітчизняних комерційних банках. Для цього, на наш погляд, доцільно законодавчо закріпити статус безвідкличних вкладів фізичних осіб, запровадити державне стимулювання довгострокових вкладів фізичних осіб за допомогою збільшення розміру гарантування відшкодування за вкладами терміном понад 3 роки, а також залучити до банківського сектору пенсійні накопичення громадян, що в підсумку дозволить підвищити ліквідність банківського сектору, збільшити обсяг довгострокового кредитування реального сектору національної економіки, а відтак сприятиме зростанню ВВП.

На нашу думку, для підвищення фінансової безпеки споживачів банківських послуг доцільно в структурі Національного банку України створити спеціалізований підрозділ з розгляду

звернень фізичних і юридичних осіб – клієнтів комерційних банків. Персональний склад такого підрозділу доцільно формувати на квотній основі НБУ, вповноважених державних органів і банківського співтовариства з фахівців, які мають

великий досвід розв'язання фінансово-правових спорів, досудового їх розгляду.

Процес забезпечення фінансової безпеки банківського сектору економіки України, на наш погляд, має включати такі етапи (рис. 2).



Рис. 2. Етапи забезпечення фінансової безпеки банківського сектору економіки України

Підвищенню рівня фінансової безпеки банківського сектору економіки України сприятиме розробка методичних підходів до оцінки системи фінансової безпеки банківського сектору національної економіки. Основними критеріями ефективності системи фінансової безпеки банківського сектору національної економіки, на наш погляд, слід вважати максимізацію прибутку і оптимізацію його якості, а також максимізацію ринкової вартості вітчизняних комерційних банків.

Оцінку ефективності застосованих засобів захисту банківського сектору від загроз слід проводити шляхом співвіднесення вартості збереженого ресурсу з вартістю застосованих коштів і засобів.

Крім того, ефективність застосованих коштів і засобів захисту має вимірюватись і з урахуванням зменшення тривалості часових інтервалів на здійснення такого захисту з урахуванням вартісного чинника.

Це означає, що система фінансової безпеки банківського сектору має включати комплекс охоронних заходів, оптимальних за часом реакції на загрози і прийнятними за вартістю.

Зменшення тривалості часових інтервалів і витрат на здійснення захисту від загроз фінансовій безпеці банківського сектору, а також мінімізації втрачених можливостей, на наш погляд, слід досягати за рахунок:

- експертизи нормативно-правових актів, що регламентують формування системи забезпечення фінансової безпеки банківського сектору національної економіки чи впливають не неї;
- складання реєстру об'єктів і суб'єктів фінансової безпеки банківського сектору економіки України;
- завчасної класифікації наявних і потенційних загроз і викликів фінансовій безпеці вітчизняного банківського сектору та визначення їх масштабу й імовірності прояву, оцінки їх характеру і ступеня впливу на різні аспекти функціонування банківського сектору;
- перевищення швидкості реагування суб'єктів фінансової безпеки банківського сектору економіки України на небезпеки (загрози) швидкості їх формування й визрівання. При цьому така реакція має бути спрямована, насамперед, на ліквідацію небезпек (загроз);

- виявлення резервів забезпечення фінансово безпечного функціонування банківського сектору економіки України;

- формування переліку індикаторів, що визначають межі негативних процесів і надсилають сигнали про можливі сфери неблагополуччя, для обґрунтованої оцінки фінансової безпеки банківського сектору національної економіки, визначення їх порогових значень і збір, групування й обробка вихідних показників його функціонування;

- постійного моніторингу (індикативного аналізу на основі сукупності індикаторів фінансової безпеки) стану найбільш уразливих сфер функціонування банківського сектору економіки України, що уможливить судження про еволюцію існуючих небезпек і загроз у цій сфері і їх моделювання;

- розрахунку поточних значень індикаторів фінансової безпеки банківського сектору національної економіки і порівняння їх з пороговими значеннями для оцінки різних сфер функціонування банківського сектору вітчизняної економіки;

- розпізнання передкризових ситуацій, ранньої діагностики (формулювання проблем і їх аналіз) кризових явищ (відплив депозитів, кредитний «бум»; виникнення проблем повноцінного фондування банків; різкі коливання валютних курсів; зниження прибутків і рентабельності, збитковість комерційних банків; проблеми з формуванням резервів, відсутність коштів на реструктуризацію, неплатоспроможність, низька ліквідність; зростання інфляційних і девальваційних очікувань клієнтів; зниження якості видів банківської діяльності, банківських продуктів, послуг і операцій; використання банків для

обслуговування тіньової економіки і відмивання «брудних» грошей; розвиток процесу дезінтермедіації і інших деструктивних (зростання криміналізації тощо) процесів у банківському секторі; поява різного роду структурно-функціональних деформацій в банківському секторі національної економіки і оцінка їх масштабів;

- прогнозування криз і можливих наслідків для банківського сектору вітчизняної економіки рішень, що ухвалюються в економіці загалом і в банківській сфері зокрема, а також варіантів поведінки окремих комерційних банків і банківського сектору вітчизняної економіки в цілому;

- розробки можливих сценаріїв протидії (запобігання) зниженню рівня фінансової безпеки банківського сектору української економіки та переліку учасників їх реалізації й характеру їх взаємодії;

- терміновості (що раніше вживатимуться антикризові механізми, то більші можливості для відновлення матиме банківський сектор) і адекватності (рівень витрат і втрат має бути адекватним рівню загрози) реагування на кризові явища в банківському секторі економіки України;

- максимально повної реалізації внутрішніх можливостей окремих вітчизняних комерційних банків для виходу з кризи.

Висновки. Таким чином підвищення фінансової безпеки банківського сектору економіки України – комплексна і дуже складна проблема, вирішення якої потребує системного підходу у цій сфері, визначення ієрархії цілей, підходів до їх забезпечення з розробкою чіткого механізму реалізації, організації належної координації зусиль усіх учасників вітчизняного ринку банківських послуг з дотримання і підвищення рівня фінансової безпеки банківського сектору країни.

Список використаних джерел

1. Алавердов А. Р. Организация и управление безопасностью в кредитно-финансовых организациях: учеб. пособ. / А. Р. Алавердов. — М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2004. — 82 с.
2. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія / О. І. Барановський. — К.: КНТЕУ, 2004. — 759 с.
3. Бриштелев А. Теоретико-методологические основы экономической безопасности банковской системы / А. Бриштелев // Банковский вестник. — 2009. — № 4. — С. 23–30.

4. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. — К.: КНТЕУ, 2001. — 309 с.
5. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності: навч. посіб. / Зубок М. І. — К.: КНЕУ, 2002. — 190 с.
6. Кириченко О. А. Вплив зовнішніх боргів на економічну безпеку українських банків / О. А. Кириченко, В. Д. Кудрицький // Механізм регулювання економіки. — 2010. — № 1. — С. 160–169.
7. Крупка І. М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І. М. Крупка // Бізнесінформ. — 2012. — № 6. — С. 168–175.

8. Мандзюк Г. В. Фінансова безпека банківської системи України: стан та тенденції / Г. В. Мандзюк // Вісник соціально-економічних досліджень. — Одеса, 2006. — Вип. 24. — С. 123–129.

9. Соловійов В. І. Сучасний стан банківської безпеки України / В. І. Соловійов // Науковий вісник : Фінанси, банки, інвестиції. — 2011. — № 4. — С. 79–82.

10. Сусуловська Т. В. Формування системи фінансової безпеки кредитно-фінансових установ України / Т. В. Сусуловська // Вчені записки Університету «Крок». — 2008. — № 18, Т. 4. — С. 172–184.

JEL CLASSIFICATION: E58, G21

DIRECTIONS OF INCREASING THE FINANCIAL SECURITY OF THE BANKING SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE

Roman S. VOVCHENKO

PhD student, the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Summary. The article deals with the main directions of financial security increasing of the national economy banking sector. The author

suggests variants of conceptual approaches towards the development of a strategy to ensure financial security of domestic banking sector and its stages.

Key words: *banking sector, financial security, the concept of financial security, financial security strategy.*

The main directions of the financial security of the banking sector of the national economy improvement are reviewed in this article. Some variants of conceptual approaches and its stages are suggested to develop strategies for providing the financial security of the domestic banking sector.

The problem statement. Provision of full implementation of its functional purposes by the banking sector of the national economy, sustained socio-economic development and growth of welfare are impossible without strengthening the financial security of the banking sector. But now, there are no definite views on the directions of such strengthening and specific mechanisms for their implementation. Therefore this issue requires further research.

The purpose of the article is to determine the main directions of strengthening the financial security of the banking sector of Ukraine.

Justification of scientific results. Security provision strategy is a combination of long-term objectives and management approaches which, when implemented, ensure the protection of credit and financial organizations against potential threats of trade and

banking secrets disclosure, as well as against causing any other form of property and non-property losses.

Concept of the financial security of banking sector of Ukraine should be the basis for establishing a system of its implementation, as complete and systemic understanding, vision of its nature, factors that affect it, and provision of ways that eliminate threats.

In our opinion, depending on the specific conditions that arise in the the country and the world, the stage of the economic cycle and other factors, strategy of the financial security of the banking sector of the national economy provision may be based on different concepts with different sets of tools.

In general, in order to improve the financial security of the banking sector of the national economy of Ukraine, according to the author, the following should be done:

- development of the model of the banking sector of Ukraine financial security as a set of officially accepted views, institutions (institutions, organizations, relationships and correspondent actions) through the adoption on the state level of concepts, strategies of financial security of the banking sector

of the national economy and its specific providing program to create methodological, organizational and legal framework for entities that are responsible for the development and implementation of financial, monetary and banking policy;

- creation of informational and analytical database for indicators of financial security of the banking sector of the national economy monitoring, as a basis for a comprehensive analysis, forecasting, situations and processes modeling, appropriate materials, guidelines for government, self-regulatory organizations and some commercial banks preparation;

- banking sector of the national economy restructuring through the implementation of active policies in order to increase capitalization of existing banks, mergers and acquisitions in order to improve the solvency, financial stability and performance sustainability, competitiveness of all commercial banks and the banking sector as a whole;

- activation of development of commercial banks own sources by introducing relevant incentives of government and national bank of Ukraine (stimulation of demand (eg, buying a new car); creation of the classic financial and industrial groups activation; subsidized lending to certain sectors of the national economic complex; support programs for small business, loans or mortgage, assistance and support for borrowers that are in critical situation; introduction of preferential taxation, introduction of individual or group (for specific types of banks) economic standards and liberalization of the governmental reservation requirements);

- development and use of differentiated strategic (developed for the long-term financial stability), tactical (calculated over the medium-term financial stability) and current (short-term – compliance with which lead to the result when problems in the banking sector have solutions) indicators of financial security of the banking sector of Ukraine;

- assessment of the adequacy level of financial security of banking sector of the national economy provision by above mentioned activities and resources.

Development of methodological approaches to the assessment of the financial security of the banking sector of the national economy will facilitate the improvement of the financial security of the banking sector of Ukraine. In opinion of the authors of the article profit maximization and its quality optimization as well as domestic commercial banks market value maximization should be regarded as the main criteria for the effectiveness of the financial security of the banking sector of the national economy.

Evaluation of the effectiveness of the tools of banking sector of national economy protection against threats should be carried out by means of correlation between value of the resource and value of money and tools applied.

In addition, the effectiveness of applied funds and means of protection must be measured on the basis of reducing the duration of time intervals used for the implementation of such protection taking into account the value factor.

It means that the system of financial security of the banking sector of national economy must include a range of protection measures that are optimal by means of threats response time and reasonable by means of cost.

Conclusions. Therefore improvement of the financial security of the banking sector of Ukraine – is a complex and very complicated problem, solution of which requires a systematic approach in this field, determination of hierarchy of objectives, approaches to their provision, with the development of a clear implementation mechanism, organization of proper coordination of efforts of all participants of the domestic market of banking services in observance and increase of the level of the banking sector financial security.

References

1. Alaverdov A. R. (2004) Orhanizatsija i upravlenie bezopasnostju v kreditno-finansovykh orhanizatsijakh [Security Management in Financial Institutions]. M.: Moskovskij gosudarstvennyj universitet ehkonomiki, statistiki i informatiki.
2. Baranovskyi O. I. (2004) Finansova bezpeka v Ukraini (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia) [Financial Security in Ukraine (Methodology Evaluation and Ensuring Mechanisms)]. K.: KNTEU.
3. Brishtev A. (2009) Teoretiko-metodolohicheskie osnovy ehkonomicheskoy bezopasnosti bankovskoy sistemy [Theoretical and Methodological Basis of Economic Security in Banking System]. Bankovskiy vestnik. 4. 23–30.
4. Yermoshenko M. M. (2001) Finansova bezpeka derzhavy: natsionalni interesy, realni zahrozy, stratehiia zabezpechennia [State Financial Security: National Interests, Real Threats, Strategy To Ensure]. K.: KNTEU.

KNTEU.5. Zubok M. I. (2002) Bezpeka bankivskoi diialnosti [Banking Security]. K.: KNEU.

6. Kyrychenko O. A., Kudrytskyi V. D. (2010) Vplyv zovnishnikh borhiv na ekonomichnu bezpeku ukrainskykh bankiv [The Impact of External Debt on Economic Security of Ukrainian Banks]. Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky. 1. 160–169.

7. Krupka I. M. (2012) Finansovo-ekonomichna bezpeka bankivskoi systemy Ukrainy ta perspektyvy rozvytku natsionalnoi ekonomiky [Financial and Economic Security of Ukrainian Banking System and Prospects of National Economy Development]. Biznesinform. 6. 168–175.

8. Mandziuk H. V. (2006) Finansova bezpeka bankivskoi systemy Ukrainy: stan ta tendentsii [Financial Security of Ukrainian Banking System: State and Trends]. Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. Odesa. 24. 123–129.

9. Soloviov V. I. (2011) Suchasnyi stan bankivskoi bezpeky Ukrainy [Current State of Banking Security of Ukraine]. Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii. 4. 79–82.

10. Susulovska T. V. (2008) Formuvannya systemy finansovoi bezpeky kredytno-finsanovykh ustanov Ukrainy [Formation of the System of Ukrainian Credit and Financial Institutions Financial Security]. Vcheni zapysky Universytetu «Krok». 18. 172–184.

УДК 336.01

ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АПАРАТ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Людмила Пилипівна КОВАЛЬ

к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва Львівської філії Європейського університету
E-mail: myla_k@ukr.net

Анотація. У статті досліджено існуючі підходи до розуміння сутності фінансової безпеки, на основі чого визначено основні проблемні моменти формування понятійно-категоріального апарату дослідження цієї категорії. Визначено специфічні особливості, які дають змогу виокремити фінансову складову із загального поняття економічної безпеки. Запропоновано використання статичного та діяльнісного підходів до трактування сутності фінансової безпеки. Сформульовано універсальне визначення поняття «фінансова безпека».

Аннотация. Рассмотрены существующие подходы к пониманию сущности финансовой безопасности, на основе чего определены основные проблемные моменты формирования понятийно-категориального аппарата исследования этой категории. Определены специфические особенности, которые позволяют выделить финансовую составляющую из общего понятия экономической безопасности. Предложено использование статического и деятельностного подходов к трактовке сущности финансовой безопасности. Сформулировано универсальное определение понятия «финансовая безопасность».

Ключові слова: фінансова безпека, об'єкт фінансової безпеки, фінансові інтереси.

Ключевые слова: финансовая безопасность, объект финансовой безопасности, финансовые интересы.

Постановка проблеми. У вітчизняній науковій думці проблема дослідження фінансової безпеки як на макро- (найбільш досліджена сфера), так і на мезо- та мікрорівнях набуває все більшої актуальності. Водночас в сучасній спеціальній довідковій літературі економічного спрямування тлумачення поняття «фінансова безпека» відсутнє. Як справедливо зазначає у своїй праці О. І. Барановський, загальноприйнятого визначення категорії «фінансова безпека» не існує, а «існуючі формулювання відображають лише окремі аспекти цієї всеосяжної категорії і не можуть претендувати на її однозначне трактування» [1, с. 6].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Критичний аналіз підходів до трактування терміну «фінансова безпека» засвідчив недосконалість понятійно-категоріального апарату дослідження фінансової безпеки, яка проявляється в таких аспектах.

По-перше, це відсутність єдності у поглядах щодо трактування суті фінансової безпеки, що пов'язано, передусім із різними підходами до розуміння поняття «безпека». Більшість науковців дотримується думки про те, що фінансова безпека – це певний стан:

- фінансової (фінансово-банківської, фінансово-кредитної) системи (О. А. Галочкіна [2], М. Дмитрієва [3], М. М. Єрмошенко [4, с. 33-34] та інші;
- фінансових відносин (Є. А. Клоков [5, с. 45]);
- захищеності фінансових інтересів певного суб'єкта (Е. Дмитренко [6, с. 54], Т. І. Шалхаков [7, с. 14], Концепція економічної безпеки України [8]).

О. І. Барановський наголошує на комплексності цього поняття, висвітлюючи фінансову безпеку в декількох ракурсах: як стан захищеності інтересів, як рівень забезпеченості фінансовими ресурсами; як певний стан фінансових потоків в економіці [1]. Водночас існують також визначення, в яких фінансову безпеку окреслюють як процес або діяльність, зокрема О. З. Третяк та М. В. Кирилів фінансову безпеку визначають як «специфічний вид суспільно-економічних відносин» [9, с. 223]; С. В. Куряков [10] – як здійснення самостійної фінансової політики, спрямованої на збереження та зміцнення національної фінансової системи.

По-друге, багато українських та російських науковців визначення терміну «фінансова безпека» прив'язують до поняття «фінансова безпека

держави». На нашу думку, такий підхід є неправильним, оскільки тлумачення поняття «фінансова безпека» має бути узагальнюючим для всіх суб'єктів, щодо яких вживається цей термін – держави, галузі, регіону, підприємства, домогосподарства, особи.

По-третє, досить часто у визначеннях цієї категорії не враховується її багатогранність та комплексний характер. Все це значно звужує об'єкт дослідження.

По-четверте, практично кожен автор наводить різні ознаки фінансової безпеки: збалансованість фінансів, достатня ліквідність активів [11], відповідність певних показників стану фінансової системи гранично припустимим значенням [3]; можливість контролю за законним формуванням та використанням фінансових ресурсів [5], збалансованість і якість системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкість до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз) [4, с. 33–34]; забезпеченість фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов'язань [8]. Таке різноманіття визначень свідчить про відсутність системності у формуванні понятійного апарату дослідження категорії «фінансова безпека».

Незважаючи на досить широкий спектр досліджень фінансової безпеки як на макро-, так і на макрорівнях, не можна стверджувати, що понятійно-категоріальний апарат дослідження цієї категорії повністю сформований. Зокрема не вирішеною залишається проблема розмежування понять економічної та фінансової безпеки, фінансової безпеки та фінансової стійкості, відсутнє визначення категорії «фінансова безпека», яке слугувало би універсальною характеристикою стану суб'єктів як мікро-, так і макрорівня.

Метою статті є обґрунтування базових категорій теорії фінансової безпеки, формування визначення універсальної категорії «фінансова безпека», яке забезпечило найбільш повне розуміння її сутності.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Узагальнюючи дослідження О. І. Барановського [1, с. 11–13] щодо визначення місця фінансової безпеки в системі економічної безпеки, зазначимо, що в більшості джерел фінансову безпеку подано як складову економічної безпеки. На нашу думку, недостатньо досліджувати це явище лише як «фінансову складову економічної безпеки» [12], фінансову безпеку необхідно визначати як окрему фінансову категорію, що потребує усестороннього і комплексного вивчення. Це обумовлює необхідність виокремлення спе-

цифічних особливостей, які дають змогу виокремити фінансову складову із загального поняття економічної безпеки.

Для цього слід виходити із самої сутності фінансів як сукупності економічних відносин, що виникають у процесі обороту грошових коштів. Такий підхід дає змогу визначити відмінну характеристику, на основі якої розмежовуються поняття економічної та фінансової безпеки, а саме: фінансова безпека – це характеристика стану певного виду економічних відносин – фінансових.

З огляду на загальновизнані особливості фінансів як економічної категорії, можна визначити характерні ознаки фінансової безпеки, що виокремлюють її як окремий елемент економічної безпеки.

По-перше, фінансова безпека пов'язана із фінансовими відносинами на рівні певного суб'єкта (домогосподарства, підприємства, регіону, галузі, держави тощо). Сфери та ланки фінансових відносин, які мають певні особливості в мобілізації і використанні фінансових ресурсів та відповідний апарат управління, формують фінансову систему [13], а тому категорію фінансової безпеки можна визначити як відсутність реальних загроз та/або здатність протистояти потенційним загрозам фінансовій системі певного суб'єкта. Крім того, зв'язок із фінансовими відносинами як одна із ключових сутнісних характеристик фінансової безпеки доводить всеосяжність категорії «фінансова безпека»: аналогічно, як фінансові відносини охоплюють всі фази економічних відносин, так і фінансову безпеку слід розглядати як передумову забезпечення усіх інших складових економічної безпеки.

По-друге, оскільки основною сферою виникнення та функціонування фінансів є фаза економічних відносин, пов'язана з розподілом [14, с. 265], то фінансову безпеку слід окреслювати як таку характеристику, яка відображає відсутність реальних загроз (здатність протистояти потенційним загрозам) процесам розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту на різних рівнях: макро-, мезо- та макрорівні. Такий підхід дає змогу виокремити основні об'єкти фінансової безпеки: на стадії розподілу ВВП – прибуток юридичних осіб, доходи фізичних осіб (заробітна плата та інші), прибуток державною сектором, а також непрямі податки; на стадії перерозподілу ВВП – загальнодержавні, регіональні, відомчі й корпоративні фонди фінансових ресурсів (рис. 1).

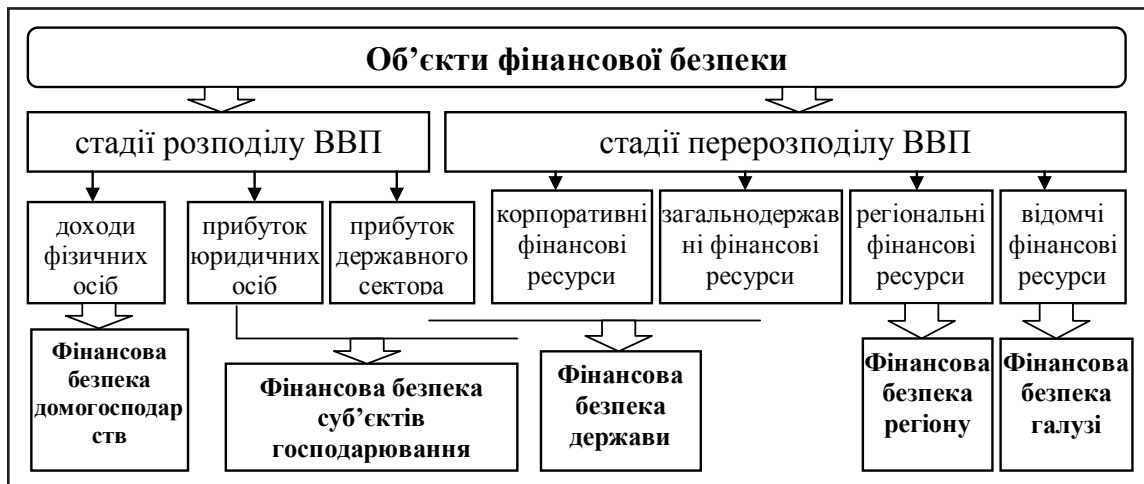


Рис. 1. Об'єкти фінансової безпеки

Джерело: власна розробка автора

Зазначимо, що в існуючих положеннях теорії фінансової безпеки відсутнє чітке визначення об'єкта і суб'єкта фінансової безпеки. В результаті можна стикнутися із ситуацією, коли як під суб'єктом, так і під об'єктом розуміють одні і ті ж явища (предмети, особи, утворення), найчастіше це стосується рівнів фінансової безпеки, коли одні науковці державу, регіон, підприємство, домогосподарство і т. ін. розглядають як суб'єкт фінансової безпеки, тоді як інші – як об'єкт. На нашу думку, це можна пояснити наступним чином: науковці, які державу, регіон, підприємство, домогосподарство тощо. розглядають як об'єкт фінансової безпеки, скоріш за все, під об'єктом розуміють «предмет наукового і т. ін. дослідження» [15, с. 495]. Водночас при визначенні об'єкту фінансової безпеки йде мова не про дослідження держави, регіону, підприємства, домогосподарства загалом, а про вивчення певної характеристики їх стану (характеристики їх фінансової складової). Відповідно, в широкому розумінні об'єктом фінансової безпеки є фінансові відносини на стадіях розподілу та перерозподілу ВВП на макро-, мезо- та макрорівнях. Результатом розподілу та перерозподілу є формування доходу фізичних осіб, прибутку юридичних осіб, а також фондів фінансових ресурсів на різних рівнях, що і формують сукупність об'єктів фінансової безпеки у вузькому, більш конкретизованому вигляді.

З точки зору дослідження фінансової безпеки держава, регіон, підприємство, домогосподарство тощо є активною стороною, що здійснює певну діяльність, в нашому випадку – діяльність, спрямовану на досягнення стану фінансової безпеки (статичний підхід), опанування та контроль

умов функціонування фінансової складової економічної системи (діяльнісний підхід), відповідно, виступаючи суб'єктом фінансової безпеки.

Об'єкти фінансової безпеки є предметом фінансових інтересів суб'єктів. Зазначимо, що поняття «інтереси» у визначенні безпеки вживається досить часто. І. О. Бланк вживає поняття «фінансові інтереси підприємства», під якими розуміє «форму прояву його об'єктивних потреб в сфері фінансової діяльності», задоволення яких забезпечує реалізацію основних її цілей [16, с. 27]; в праці М. Єрмошенка дається визначення національних фінансових інтересів як сукупності об'єктивних потреб незалежної країни, задоволення яких забезпечує ефективне функціонування та сталий розвиток фінансово-кредитної сфери [4, с. 77–73].

Під економічним інтересом розуміють «реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення динамічних систем індивідуальних потреб суб'єктів господарської діяльності» [17]. Автори визначень «фінансові інтереси» розглядають їх як «сукупність об'єктивних потреб» [4, с. 77–73], тоді як економісти-теоретики [18] наголошують на помилковості ототожнення понять «економічні інтереси» та «задоволення потреб», визначаючи економічні інтереси як суспільну форму прояву і розвитку економічних потреб.

Із сказаного вище випливає, що фінансові інтереси є формою прояву певних потреб, які, в свою чергу, означають об'єктивну необхідність суб'єкта у чомусь, що спонукає його до діяльності. Отже, потреби є мотивом, який спонукає

суб'єкта до діяльності, яка розглядається в [19] як система взаємодії суб'єкта з умовами, в яких він існує. Частина з цих умов створена самим суб'єктом, контролюється ним, і, згідно з діяльнісним підходом, становить сутність безпеки. Таким чином, фінансові інтереси можна розглядати в якості мотиву формування фінансової безпеки суб'єкта.

Виходячи із зазначеного вище та враховуючи напрацювання науковців у сфері дослідження сутності фінансової безпеки, можна виокремити наступні сутнісні характеристики категорії «фінансова безпека».

1. Фінансова безпека є важливою та невід'ємною складовою економічної безпеки, а також однією із передумов формування інших її складових. Важливим елементом понятійного апарату категорії «фінансова безпека», що дозволяє ідентифікувати фінансову безпеку з-поміж інших складових економічної безпеки, є об'єкти фінансової безпеки, які визначаються на стадіях розподілу та перерозподілу ВВП і відповідають різним рівням фінансової безпеки.

2. З погляду статичного підходу, що передбачає розуміння цієї категорії як певного стану суб'єкта, що характеризується сукупністю ознак

та відповідністю певним критеріям, доцільно говорити про дві ключові ознаки фінансової безпеки суб'єкта:

I. Фінансова стійкість. Як передумова фінансової безпеки фінансова стійкість передбачає: а) збалансованість фінансової складової економічної системи; б) потенційну здатність протистояти загрозам; в) здатність адаптуватись до нових умов таким чином, щоб фінансова складова економічної системи не підпадала під негативний вплив деструктивних чинників навіть за умови їх появи.

II. Відсутність загроз або здатність їх нейтралізувати.

Окремо слід також виділити ще одну ознаку фінансової безпеки, яка ідентифікує стан суб'єкта з погляду його впливу на середовище (його «безпечність» для інших суб'єктів) – здатність обмежувати свій негативний вплив на середовище та функціонування інших суб'єктів у випадку внутрішньої дестабілізації суб'єкта.

Кожній із перелічених сутнісних ознак відповідає певний механізм досягнення безпечного стану фінансової складової економічної системи.

Узагальнення розглянутих ознак фінансової безпеки наведено на рис. 1.



Рис. 2. Базові ознаки фінансової безпеки

Джерело: власна розробка автора

Розширити розуміння фінансової безпеки дає змогу використання статичного та діяльнісного підходів до розуміння сутності поняття «безпека», що передбачає його розуміння як: 1) певно-

го стану; 2) сукупності умов діяльності. На нашу думку, лише комплексне розуміння категорії «безпека» (з урахуванням двох зазначених підходів) може забезпечити її наукове обґрунтування.

Водночас використання зазначеного комплексного підходу вимагає уточнення сутнісних характеристик категорії «безпека».

1. Безпека як певний стан. Дискусійним у цьому контексті є використання поняття «захищеність». Зокрема Г. Іващенко вважає дане поняття не науковим поняттям, а результатом не зовсім вдалої спроби знайти прийнятний синонім для поняття «безпека», щоб не впасти в тавтологію при описі самої безпеки («безпека - відсутність небезпеки – захищеність»). На його думку, трактування безпеки як стану захищеності кого-небудь або чого-небудь від сукупності загроз є вираженням суб'єктивних, по суті, буденних, життєвих уявлень про безпеку, а тому таке тлумачення не може претендувати на науковість [19]. Погоджуючись з викладеною думкою, вважаємо, що для цілей наукового обґрунтування поняття «безпека» в економіці слід уникати досить поширеного словосполучення «стан захищеності», оскільки воно відображає не реальну характеристику об'єкта дослідження, а суб'єктивну оцінку певних умов його функціонування. Таким чином, безпека – це стан суб'єкта, що характеризується сукупністю ознак та відповідністю певним критеріям.

На основі статичного підходу можна виокремити важливу сутнісну особливість безпеки, що стосується характеристики її як явища. Як справедливо зазначає Куркін Н. В., «стан безпеки не може бути якимось довготривалим параметром... Це не більше, ніж момент, оскільки рух відбувається постійно: або набирається запас стійкості (при цьому безпека, обов'язковим компонентом якої є стійкість, зберігається), або цей запас скорочується» [20, с. 153]. Таким чином, безпеку економічної системи слід розуміти як статичну характеристику її стану, тобто як

відсутність загрози у конкретний момент часу. Відповідно, умовою ідентифікації рівня безпеки суб'єкта є наявність або відсутність загроз.

2. Безпека як сукупність умов діяльності. Автор діяльнісного підходу до трактування сутності безпеки зазначає, що безпека є «сукупністю умов існування суб'єкта, якими він опанував (збагнув, засвоїв, створив) у процесі своєї самореалізації, і які він, таким чином, взмозі контролювати» [19]. Отже, наголошується на здатності суб'єкта впливати на умови діяльності, їх контролювати. Іншими словами, згідно з цим трактуванням, безпека – це середовище, що створене самим суб'єктом у процесі його існування та розвитку. Таке середовище не може суперечити інтересам суб'єкта, оскільки створене ним і фактично відображає ці інтереси. Воно відображає безпечні умови функціонування суб'єкта, тобто такі умови, які суб'єкт здатен контролювати в процесі своєї діяльності.

Висновки. У найбільш загальному розумінні фінансова безпека – це відсутність загроз процесам розподілу та перерозподілу ВВП. Таке визначення фінансової безпеки охоплює всіх суб'єктів та об'єктів фінансової безпеки, а отже, може вважатись універсальним та таким, що найбільш повно відображає сутність фінансової безпеки як економічної категорії. З точки зору статичного підходу фінансова безпека – це такий стан суб'єкта, що характеризується: збалансованістю фінансової складової економічної системи; відсутністю загроз фінансовій складовій економічної системи або здатністю їх нейтралізувати; потенційною здатністю протистояти загрозам фінансовій складовій економічної системи, тобто адаптуватись до нових умов таким чином, щоб фінансова складова економічної системи не підпадала під негативний вплив деструктивних чинників навіть за умови їх появи.

Список використаних джерел

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : Монографія. / О. І. Барановський. — К. : КНТЕУ, 2004. — 759 с.
2. Галочкина О. А. Проблемы обеспечения финансовой безопасности [Електронний ресурс] // Социально-экономические проблемы развития России и процессы глобализации: потенциал возможного. Сб. науч. тр. — Спб: Институт бизнеса и права, 2007. — Режим доступа : <http://www.ibl.ru/konf/061207/55.html>.
3. Дмитриева М. Ю. Безопасность финансового рынка России / М. Ю. Дмитриева // Экономист. — 1998. — № 3. — С. 54–56.
4. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко ; Нац. торг. екон. ун-т. — К. : Вид-во Нац. торг.-екон. ун-ту, 2001. — 312 с.
5. Клоков Е. А. Финансовая безопасность государства: сущность и современные угрозы / Е. А. Клоков

// Научный вестник Омской академии МВД России. — 2010. — № 2. — С. 43–47.

6. Дмитренко Е. Фінансова безпека держави потребує нормативно-правового регулювання / Е. Дмитренко // Віче. — 2003. — № 10. — С. 53–55.

7. Шалхаков Т. И. Управление финансовой безопасностью субъекта Российской Федерации : на примере Республики Калмыкия : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Шалхаков Темир Игоревич; [Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ]. — Москва, 2011. — 32 с.

8. Концепція економічної безпеки України / Ін-т. екон. Прогнозування; кер. проекту В. М. Геєць. — К. : Логос, 1999. — 56 с.

9. Третяк О. З. Окремі концептуальні характеристики категорії фінансової безпеки регіону / О. З. Третяк, М. В. Кирилів // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ (серія економічна). Збірник наукових праць. — 2009. — № 2. — С. 221–228.

10. Куряков С. В. Характеристика финансовой безопасности / С. В. Куряков // Тенденции развития экономики России : сборник научных трудов. — Саратов : СГУ, 2001 — С. 25–32.

11. Арсентьев М. Финансовая безопасность России [Электронный ресурс] / М. Арсентьев // Обозреватель. — Режим доступа : http://www.rau.su/observer/N08_00/08_21.NTM

12. Єрмошенко М. М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : наукова монографія / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева. — Київ : [Національна академія управління], 2010. — 231 с.

13. Фінанси: підручник / С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко [та ін.] ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. — 2-ге вид., переробл. і доповн. — К. : Знання, 2012. — 688 с.

14. Черничко Т. В. Фінансові та кредитні відносини в системі економічних відносин / Т. В. Черничко // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — Вип. 2011. — С. 263–267.

15. Словник української мови: в 11 томах. [Електронний ресурс] — Том 5, 1974. — Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/objekt>.

16. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. / И. А. Бланк. — К.: Эльга, Ника — Центр, 2004. — 784 с.

17. Климко Г. Н. Основы экономической теории: политекономический аспект. Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих закладів освіти. / Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко, Л. О. Каніщенко, А. А. Чухно — К.: Вища школа, 1999. — 743 с.

18. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / В. Д. Базилевич, В. М. Попов, К. С. Базилевич, Н. І. Гражевська; [за ред. В. Д. Базилевича]. — 7-ме вид., стер. — К. : Знання-Прес, 2008. — 719 с.

19. Иващенко Г. В. О понятии «безопасность» [Электронный ресурс] / Г. В. Иващенко. — Режим доступа : <http://credonew.ru/content/view/207/25/>.

20. Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия: Монография / Н. В. Куркин. — Днепропетровск: АРТ-ПРЕСС, 2004. — 450 с.

JEL CLASSIFICATION: A19, E69

CONCEPTS AND CATEGORICAL APPARATUS OF FINANCIAL SECURITY INVESTIGATION

Liudmyla. P. KOVAL

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship, Lviv Branch of European University

Summary. Existing approaches to understanding the essence of financial security are considered, through which the main problematic moments of forming the conceptual and categorical apparatus of research in this category are identified. The specific features that allow to allocate the financial

component of the general concept of economic security are identified. The use of static and active approach to the interpretation of the financial security essence is proposed. A universal definition of «financial security» is formulated.

Key words: financial security, object of financial security, financial interests.

The article reviews current approaches to understanding the essence of financial security, and on the basis of that the main problem points of forming the conceptual and categorical apparatus of research in this category are identified. A critical analysis of approaches to the interpretation of the term “financial security” proved the imperfection of conceptual and categorical apparatus of investigation financial security, which is manifested in the following aspects:

- the lack of unity in the views on the interpretation of the essence of financial security, which is associated primarily with different approaches to understanding the concept of “security”;
- the narrowness of interpretation: many scholars the definition of “financial security” consider as the concept of “state financial security”, while the interpretation of the term “financial security” must be generalizing to all entities in relation to which the term is used – state, industries, regions, businesses, households, individuals;
- the lack of unambiguous interpretation of financial security features, that indicates the absence of consistency in the conceptual investigation apparatus of category “financial security”.

Despite the fairly wide range of financial security studies both on the micro-and at the macro levels, author can't assert that conceptual and categories apparatus of investigation in this category is fully formed. In particular, there remains the problem of a distinctions between economic and financial security, financial security and financial stability; there is no definition of “financial security”, which would serve as the universal characteristics of the subjects

of both micro-and macro-level. Taking this into account, the author aims to justify the basic categories of financial security theory, create a universal definition of “financial security”, which provide the most complete understanding of its essence.

The article outlines the specific features that allow you to allocate the financial component of the general concept of economic security.

First, financial security is associated with financial relations of a particular entity (households, companies, region, area, state, etc.). Communication with the financial relations as one of the key essential characteristics of financial security proves a comprehensiveness of category “financial security”: similarly as financial relationships covering all phases of economic relations as well as financial security should be seen as a precondition for all other components of economic security.

Second, since the main area of finance origin and functioning is the phase of economic relations associated with the distribution, the financial security should be seen as a characteristic that reflects the absence of real threats (ability to resist the potential threats) of the process of distribution and redistribution of gross domestic product different levels: macro, meso and macro levels.

Such approach allows to distinguish the main objects of financial security: on the stage of GDP distribution – the entities' profit, individual income (wages, etc.), income of public sector and indirect taxes; on the stage of the GDP redistribution - national, regional, departmental and corporate funds of financial resources.

Therefore, needs are the motive that encourages the subject to the activity, which is considered as a system of interaction between subject and environment in which it exists. Some of these conditions are created by an entity, controlled by it, and, according to the active approach, are the essence of security. Thus, the financial interests can be seen as a motive of subject's financial security forming.

Based on the results of the research the author defines the following essential characteristics of the category "financial security".

1. Financial security is an important and integral part of economic security and one of the prerequisites of its other components. An important element of the conceptual apparatus of category "financial security", which allows to identify financial security among other components of economic security, is financial security object that is defined on the stages of GDP distribution and redistribution, corresponding to the different financial security levels.

2. In terms of the static approach, that involves the understanding of security like the entity state, that characterizes by the set of features and matches certain criteria, it is appropriate to talk about two key features of the financial security:

I. Financial stability. As a precondition for financial security the financial stability involves: a) the balance of the financial component of the economic system, and b) the potential ability to resist the threats; c) the ability to new conditions adapting so that the financial component of the economic system does not fall under the negative impact of destructive factors even under the condition their occurrence.

II. The absence of threats or the ability to neutralize them.

To expand the understanding of financial security allows the use of static and active approach to un-

derstanding the essence of the concept of "security", which involves its understanding as: 1) a certain state, and as 2) a set of operating conditions. The author supposes, that only a comprehensive understanding of the category of "security" (including the two approaches) can provide its scientific justification.

Taking this into consideration, the article formulates the following definition of security: safety is a subject's state, which is characterized by a set of features and matching certain criteria; security is the environment that is created by the subject during its existence and development. Such an environment can't contrary to the interests of the subject, since it actually reflects these interests. It reflects the safe operating conditions of the subject, i.e. conditions that is under control of the entity.

As a result of the research the author forms the following definition of "financial security" – it is the absence of threats to processes of GDP distribution and redistribution. Such determination of financial security covers all subjects and objects of financial security and, therefore, can be considered as universal and one that most fully reflects the essence of financial security as an economic category. In terms of the static approach financial security – it is a state of an entity, that is characterized by: the balance of the financial component of the economic system, the absence of the threats to financial component of the economic system or the ability to neutralize them; potential to address threats to financial component of the economic system, that is, to adapt to new conditions so as the financial component of the economic system does not fall under the negative impact of destructive factors even under the condition of their appearance.

References

1. Baranovs'kyj O. I. (2004) *Finansova bezpeka v Ukraini (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia)* [Financial security in Ukraine (Assessment Methodology and Mechanisms of Support)]. KNTEU. Kyiv. Ukraine.

2. Galochkina O. A. (2007) *Problemy obespechenija finansovoj bezopasnosti* [Problems of Financial Safety Maintenance]. *Social'no-ehkonomicheskie problemy razvitij Rossii i processy globalizacii: potencial vozmozhnogo*. Retrieved from <http://www.ibl.ru/konf/061207/55.html>.

3. Dmitrieva M. Ju. (1998) *Bezopasnost' finansovogo rynka Rossii* [Security of Russia's Financial Market]. *Jekonomist*, 3, 54–56.

4. Yermoshenko M. M. (2001) *Finansova bezpeka derzhavy: natsionalni interesy, realni zahrozy, stratehiia zabezpechennia* [Financial Security of the State: the National Interest, Real Threat, the Strategy of Ensuring]. *Vyd-vo Nats. torh.-ekon. un-tu. Kyiv. Ukraine*.

5. Klovov E. A. (2010) *Finansovaja bezopasnost' gosudarstva: sushnost' i sovremennye ugrozy* [Fi-

nancial Security of the State: the Nature and Current Threats]. Nauchnyj vestnik Omskoj akademii MVD Rossii, 2, 43–47.

6. Dmytrenko E. (2003) **Finansova bezpeka derzhavy potrebuye normatyvno-pravovoho rehulyuvannya** [Financial Security State Requires Legal Regulation]. Viche, 10, 53–55.

7. Shalhakov T. I. (2011) **Upravlenie finansovoj bezopasnost'ju sub'ekta Rossijskoj Federacii : na primere Respubliki Kalmykija** [Management of Russian Federation Subject's Financial Security: the Example of the Republic of Kalmykia]. Extended abstract of candidate's thesis, Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Moscow, Russian.

8. Kontseptsia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [The Concept of Economic Security of Ukraine] (1999), Lohos, Kyiv, Ukraine.

9. Tretiak, O. Z., Kyrlyliv M. V. (2009) **Okremi kontseptual'ni kharakterystyky katehorii finansovoi bezpeky rehionu** [Some Characteristics of Conceptual Categories of Financial Security in the Region]. Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav, 2, 221–228.

10. Kurjakov S. V. (2001) **Harakteristika finansovoj bezopasnosti** [Characteristic of Financial Security]. Tendencii razvitija ehkonomiki Rossii, 25–32.

11. Arsent'ev M. (2000) **Finansovaja bezopasnost' Rossii** [Financial Security of Russia]. Obozrevatel'. Retrieved from http://www.rau.su/observer/N08_00/08_21.HTM.

12. Yermoshenko M. M., Gorjacheva K. S. (2010) **Finansova skladova ekonomichnoi bezpeky: der-**

zhava i pidpriemstvo [Financial Component of Economic Security: State and Company], National Academy of Management, Kyiv, Ukraine.

13. Yuriy S. I., Fedosov V. M., Alekseienko L. M., et al. (2012) **Finansy** [Finances], Yuriy, S. I., Fedosov, V. M. (Eds.). Kyiv, Ukraine.

14. Chernychko T. V. (2010) **Finansovi ta kredytni vidnosyny v systemi ekonomichnykh vidnosyn** [Financial and Credit Relations in Economic Relations System]. Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy. 263–267.

15. Slovyk ukrainskoi movy: v 11 tomakh [Dictionary of Ukrainian Language] Retrieved from <http://sum.in.ua/s/ob.jekt>.

16. Blank I. A. (2004) **Upravlenie finansovoj bezopasnost'ju predpriyatija** [Management of Financial Security of a Company]. Elga. Nika–Center, Kyiv, Ukraine.

17. Klymko G. N., Nesterenko V. P., Kanishchenko L. O., Chukhno A. A. (1999) **Osnovy ekonomichnoi teorii: politekonomichnyj aspekt**, [Basics of Economic Theory: Political and Economy Aspects]. Vyscha shkola. Kyiv. Ukraine.

18. Bazylevych V. D., Popov V. M., Bazylevych K. S., Hrazhevskaja N. I. (2008) **Ekonomichna teoriia: Politekonomiia: Pidruchnyk** [Economics: General: Tutorial]. Znannia-Pres. Kyiv. Ukraine.

19. Ivashchenko G. V. (2007) **O ponjatii "bezopasnost"** [On the Concept of "Security"]. Retrieved from <http://credonew.ru/content/view/207/25/>.

20. Kurkin, N. V. (2004) **Upravlenie ehkonomicheskoy bezopasnost'ju razvitija predpriyatija** [Management of Economic Security of Enterprise Development]. ART-PRESS. Dnepropetrovsk. Ukraine.

УДК 334.012.34

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ВПЛИВУ ЗАГРОЗ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ЕМІСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

Ірина Петрівна МІГУС

д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту та економічної безпеки Черкаського національного університету ім. Богдана Хмельницького

E-mail: irynamihus@ukr.net

Анотація. Систематизовано основні класифікаційні ознаки, за якими згруповано головні загрози економічній безпеці акціонерного товариства в процесі випуску та розміщення акцій. Грунтуючись на основних етапах випуску та розміщення акцій публічними акціонерними товариствами в Україні, було ідентифіковано основні загрози економічній безпеці акціонерного товариства під час випуску та розміщення емісійних цінних паперів, а також визначено основні наслідки впливу загроз на економічну безпеку емітентів. Запропоновано методичний підхід, який передбачає оцінку ступеня впливу зазначених загроз шляхом використання стохастичної двоїстої моделі.

Аннотация. Систематизированы основные классификационные признаки, по которым сгруппированы основные угрозы экономической безопасности акционерного общества в процессе выпуска и размещения акций. Основываясь на основных этапах выпуска и размещения акций публичными акционерными обществами в Украине, были идентифицированы основные угрозы экономической безопасности акционерного общества при выпуске и размещения эмиссионных ценных бумаг, а также определены основные последствия воздействия угроз на экономическую безопасность эмитентов. Предложен методический подход, который предполагает оценку степени влияния указанных угроз путем использования стохастической двойственной модели.

Ключові слова: акція, емісія, економічна безпека, акціонерне товариство, загрози, стохастична модель.

Ключевые слова: акция, эмиссия, экономическая безопасность, акционерное общество, угрозы, стохастическая модель.

Постановка проблеми. Особливістю, що відрізняє акціонерні товариства від інших видів господарських товариств і потребує особливих управлінських підходів, є випуск ними акцій для формування, а, в подальшому, збільшення, статутного капіталу. У процесі емісії акцій кожному акціонерному товариству трапляється низка загроз та ризиків своїй діяльності, які безпосередньо впливають не лише на залучення капіталу, а й на фінансовий стан та рівень його економічної безпеки.

Метою статті є розробка методичного підходу щодо оцінки ступеня впливу загроз економічній безпеці акціонерного товариства при випуску та розміщення акцій шляхом використання стохастичної двоїстої моделі.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Випуск цінних паперів, зокрема акцій для формування та поповнення активів підприємства, здійснюється на фондовому ринку, який, за своєю природою, є залежним від різноманітних зовнішніх чинників (ризиків, загроз чи не-

безпек). Акціонерне товариство, виходячи на фондовий ринок із акціями власної емісії, одразу ж підпадає під їх вплив: спочатку при реєстрації проспекту емісії в Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку, потім – під час процесу розміщення та реєстрації його результатів і, нарешті, при підтримці обігу акцій на одній з фондових бірж протягом всього часу існування, як вимагає сучасне українське законодавство [1].

На думку автора, фактори, що впливають на економічну безпеку акціонерного товариства при випуску та розміщенні акцій, слід визначати не як можливу небезпеку, тобто *ризик*, а як потенційну можливість завдання шкоди діяльності емітента, тобто *загрози*, оскільки акціонерне товариство, яке ухвалило рішення про випуск акцій шляхом публічного розміщення одразу ж підпадає під вплив різноманітних загроз.

У зв'язку з цим, під поняттям «загрози економічній безпеці акціонерного товариства при випуску та розміщенні акцій», на нашу думку, слід розуміти потенційну можливість завдання шко-

ди господарській діяльності емітента в процесі випуску та розміщенні акцій.

Враховуючи специфіку розвитку фондового ринку України, функціонування акціонерних товариств в Україні, особливості випуску ними акцій та їх розміщення на вітчизняному та зарубіжних фондових ринках, усі види загроз економічній безпеці акціонерного товариства в процесі випуску та розміщення акцій можуть бути згруповані за такими класифікаційними ознаками [1]:

- залежно від етапу емісійної діяльності (пов'язані з підготовкою до випуску та розміщення акцій; пов'язані з випуском та публічним розміщенням акцій; пов'язані з отриманням акціонерним товариством статусу публічного);
- за місцем виникнення (зовнішні; внутрішні);
- за природою виникнення (політичні; законодавчі; загальноекономічні; рейдерські; конкурентні; контрагентні);
- за імовірністю виникнення (наявні; реальні; потенційні; мнимі);
- за суб'єктами, що їх спричинили (викликані діями інсайдерів; викликані діями аутсайдерів;

викликані діями фінансових посередників; викликані діями органів державної влади та управління);

- за відношенням до людської діяльності (об'єктивні; суб'єктивні);
- за можливістю прогнозування (прогнозовані; слабопрогнозовані; непрогнозовані);
- за часом реалізації загроз (поточні; короткострокові; середньострокові; довгострокові);
- за економічними наслідками випуску та розміщення акцій (отримання збитків через відміну випуску та/або розміщення акцій; отримання збитків через визнання емісії недійсною; отримання збитків через недооцінку емісії; отримання збитків через зменшення капіталізації АТ; втрата АТ статусу публічної компанії).

Зважаючи на основні етапи розміщення цінних паперів, автором було ідентифіковано основні загрози економічній безпеці акціонерного товариства під час випуску та розміщення емісійних цінних паперів, а також визначено основні наслідки впливу загроз на економічну безпеку емітентів (табл. 1).

Таблиця 1

Основні загрози економічній безпеці акціонерного товариства під час випуску та розміщення емісійних цінних паперів

Етапи випуску та розміщення емісійних ЦП	Загрози економічній безпеці АТ	Наслідки впливу загроз на економічну безпеку АТ
Розробка емісійної політики АТ	- неточність у розрахунках обсягу емісії, - неправильно встановлений номінал, - невдалий вибір виду ЦП	- незаплановані витрати, - залучення меншої суми, - втрата контролю за управлінням АТ
Вибір місця, форми та типу розміщення	- невідповідність проспекту емісії вимогам іноземної країни, в якій відбувається розміщення, - відсутність коштів на залучення посередників	- відмова від залучення коштів за кордоном, - залучення меншої суми через розміщення ЦП в Україні
Підготовка АТ до набуття статусу публічної компанії	- невдало підготовлена зміна структури АТ, - неприйняття персоналом змін у діяльності АТ	- незаплановані витрати, - відмова від публічного розміщення та перетворення на приватне АТ
Розміщення ЦП на фондовій біржі	- відсутність цікавості до ЦП з боку інвесторів, - несприятлива кон'юнктура, - зниження ціни розміщення від запланованої суми	- недоотримання запланованого розміру емісійного доходу, - реалізація не всього випуску, - втрата контрольного пакету
Оцінка результатів розміщення ЦП	- визнання емісії недійсною, - зупинка (анулювання) емісії, - низька рентабельність розміщення ЦП	- недоотримання запланованого розміру емісійного доходу, - отримання значних збитків через визнання емісії недійсною
Підтримка статусу публічного АТ після розміщення ЦП	- погіршення фінансового стану АТ, - погіршення ділової репутації, - застосування до АТ санкцій з боку державних органів	- зниження капіталізації АТ на фондовому ринку, - втрата статусу публічного АТ, перетворення на ПрАТ або ТОВ

Джерело: власна розробка автора на основі [2]

Враховуючи необхідність здійснення оцінювання впливу загроз на економічну безпеку емісійної діяльності акціонерного товариства, автором було запропоновано методичний підхід, який передбачає оцінку ступеня впливу зазна-

чених загроз шляхом використання стохастичної двоїстої моделі. При цьому щодо кожного випуску та розміщення акцій здійснюється оцінка впливу загроз шляхом отримання відповіді «так, впливає» або «ні, не впливає» (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка впливу загроз на економічну безпеку акціонерного товариства при випуску та публічному розміщенні акцій

Основні загрози емісійній діяльності АТ		Оцінка ступеня впливу загроз	
		Так, впливає (1 бал)	Ні, не впливає (0 балів)
Необґрунтований розмір емісії	Z_1		
Некваліфікований андеррайтер	Z_2		
Відміна емісії акцій	Z_3		
Скупка блокуючого пакету акцій однією особою або групою зацікавлених осіб	Z_4		
Відмова ДКЦПФР у реєстрації емісії	Z_5		
Зміна ринкової кон'юнктури	Z_6		
Відмова АТ у лістингу на біржі	Z_7		
Неспроможність підтримки лістингу	Z_8		
Порушення при розкритті інформації	Z_9		
Наявність корпоративних конфліктів	Z_{10}		
Разом	Z		

Джерело: власна розробка автора на основі [2]

За результатами експертного опитування кожному з показників було присвоєно питому вагу залежно від його впливу на економічну без-

пеку акціонерного товариства при випуску та публічному розміщенні акцій (табл. 3).

Таблиця 3

Питома вага показників оцінки впливу загроз на економічну безпеку акціонерного товариства при випуску та публічному розміщенні акцій

	Назва показника	Питома вага
Z_1	Необґрунтований розмір емісії	0,1
Z_2	Некваліфікований андеррайтер	0,125
Z_3	Відміна емісії акцій	0,075
Z_4	Скупка блокуючого пакету акцій однією особою або групою зацікавлених осіб	0,15
Z_5	Відмова ДКЦПФР у реєстрації емісії	0,125
Z_6	Зміна ринкової кон'юнктури	0,125
Z_7	Відмова АТ у лістингу на біржі	0,075
Z_8	Неспроможність підтримки лістингу	0,075
Z_9	Порушення при розкритті інформації	0,075
Z_{10}	Наявність корпоративних конфліктів	0,075
Z	Разом	1

Джерело: власна розробка автора на основі [2]

При цьому загальна оцінка впливу загроз на економічну безпеку емісійної діяльності акціонерних товариств визначається за формулою:

$$Z = \sum_{i=1}^{10} Z_i \Pi_i \quad (1)$$

де Z_i – показники оцінки ефективності проведеного публічного розміщення акцій, наведено у табл. 3.

На основі отриманих даних про стан впливу загроз на економічну безпеку емісійної діяльності акціонерних товариств було сформовано критерії оцінки впливу загроз на економічну безпеку акціонерного товариства при випуску та публічному розміщенні акцій (табл. 4).

У межах кожної із зазначених підсистем запропоновані автором методики дозволяють отримати інформацію про результати ефективності публічного розміщення акцій, про стан корпоративного управління та ступінь впливу загроз на стан економічної безпеки акціонерного товариства при випуску та публічній емісії акцій.

Таблиця 4

Критерії оцінки впливу загроз на економічну безпеку акціонерного товариства при випуску та публічному розміщенні акцій

	Характеристика	Бал
А	Розроблена акціонерним товариством система управління загрозами дозволила їх своєчасно розпізнати та вжити запобіжних заходів для недопущення їх впливу завдяки чому випуск було успішно проведено	4,25-5
Б	Вплив зовнішніх та внутрішніх загроз на процес випуску та розміщення акцій було нейтралізовано завдяки діям залучених фінансових посередників та консультантів, випуск був успішно проведений	3,75-4,25
В	Не дивлячись на вплив зовнішніх та внутрішніх загроз на процес випуску та розміщення акцій, випуск був успішно проведений, а загрози завчасно ідентифіковані та нейтралізовані	3-3,75
Г	Зовнішні та внутрішні загрози мали суттєвий вплив на процес підготовки до випуску та розміщення акцій, випуск не був відмінений самим емітентом, проте призупинений НКЦПФР	2,25-3
Д	Зовнішні та внутрішні загрози мали суттєвий вплив на процес підготовки до випуску та розміщення акцій, що призвело до його відміни або анульованій НКЦПФР	1-2,25

Джерело: власна розробка автора

Запропонований авторський підхід до оцінки ступеня впливу загроз економічній безпеці акціонерного товариства при випуску та розміщенні акцій шляхом використання стохастичної двоїстої моделі, автор радить використовувати як окремо, так і в процесі системної оцінки стану системи економічної безпеки акціонерних товариств.

Висновки. Результати проведеного дослідження дозволили зробити такі висновки:

1. Систематизовано основні класифікаційні ознаки, за якими згруповано основні загрози

економічній безпеці акціонерного товариства в процесі випуску та розміщення акцій.

2. Ідентифіковано основні загрози економічній безпеці акціонерного товариства під час випуску та розміщення емісійних цінних паперів, а також визначено основні наслідки впливу загроз на економічну безпеку емітентів.

3. Запропоновано методичний підхід, який передбачає оцінку ступеня впливу зазначених загроз шляхом використання стохастичної двоїстої моделі.

Список використаних джерел

1. Шульга (Мігус) І. П. Основні загрози економічній безпеці товариства при випуску та розміщенні акцій [Електронний ресурс] / І. П. Шульга // Ефективна економіка. — 2010. — № 8. — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.

2. Мігус І. П. Корпоративне управління в системі економічної безпеки акціонерних товариств України : Монографія. [Текст] / І. П. Мігус, Л. М. Худолій, М. П. Денисенко, С. П. Міхно. — Черкаси : ТОВ «Маклаут» — 2012. — 274 с.

JEL CLASSIFICATION: L26, L44, M21

METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESSMENT OF THREATS INFLUENCE ON ECONOMIC SECURITY OF STOCK COMPANIES' EMISSION ACTIVITY

Iryna P. MIGUS

Doctor of Science in Economics, Head of the Department of Management and Economic Security, Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytskyi

Summary. The basic classification criteria used to group main threats to the economic security of a joint stock company during the process of shares issuance and placement are systematized in the article. The author has identified the main threats to the economic security of a company during the process of securities issuance and placement on the ground of basic

stages of shares issue and placement by public joint-stock companies in Ukraine as well as has defined the key impacts of threats to economic security of issuers. The methodical approach, which involves an assessment of the impact of these threats through the use of stochastic dual model was proposed.

Key words: *action, issue, economic security, corporation, threats, stochastic model.*

Problem formulation. The characteristic feature that distinguishes stock companies from other types of business institutions and requires special management approach is issue of shares for formation and, subsequently, increasing of equity capital. During the process of shares emission all stock companies meet a number of risks and threats to their activities that directly affect not only capital but also financial conditions and level of economic security.

The purpose of the article lies in the development of a methodical approach towards the assessment of influence degree of threats on economic security of stock company during shares issue and placement by using a stochastic dual model.

Grounds of scientific results. Issue of securities, including shares for formation and replenishment of company assets, take place on stock market, which, by its nature, depends on various external factors (risks, threats or hazards). As a rule stock company falls under their influence, first during the process of emission prospectus registration at the State Commission on Securities and Stock Market, then – during the allocation and its results registration and, finally, while supporting shares circulation at one of the stock exchanges during their lifetime, as required by current Ukrainian legislation.

The author states that the factors, affecting the economic security of stock company during the process of shares issue and placement should be defined not as a potential danger i.e. risk, but as potential possibility of damage to issuer activity i.e. threat, because a stock company which has taken a decision to

issue shares through public offering immediately can be influenced by a variety of different threats.

In this context, the term “threat to stock company economic security at the process of shares issue and placement”, in our opinion, should be understood as potential possibility of damage to issuer activity at the process of shares issue and placement.

Taking into account key stages of securities placement, the authors identified the main threats to stock company economic security during the process of issue and placement of emissive securities and described the main threats effects on issuers' economic security.

To evaluate threats influence on economic security of stock company emission activity is task of great importance. So, the author has proposed methodical approach that involves the evaluation of the threats influence degree by using a stochastic dual model. The evaluation of threats influence on every shares emission and placement is realized through receiving answers “yes, there is an influence” or “no, there is not any influence”.

The author has proposed the methods that help to get information about the results of the efficiency of public shares placement, corporate governance state and degree of threats influence on economic security of stock company during the process of shares issue and public emission.

The proposed author's approach to evaluation of degree of threats influence on economic security of stock company during the process of shares issue and placement by using a stochastic dual model the au-

thor recommends to use both separately and in the process of systematic assessment of economic security of stock companies.

Conclusions. The results of the investigation have led to the following conclusions: basic classification features to group the major threats to economic security of stock company in the process of shares is-

sue and placement are systemized; main threats to economic security of stock company in the process of shares issue and placement are identified; main effects of threats influence on economic security of issuers' are described; methodical approach to evaluate degree of threats influence by using a stochastic dual model is proposed.

References

1. Shulga (Migus) I. P. (2010) Osnovni zagrozy ekonomichnii bezpetsi tovarystva pry vypusku ta rozmishchenni akcii [The main threat to the economic security of the company at issue and placement of shares]. *Efektivna ekonomika*, 5. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua>.

2. Migus I. P. (2012) *Korporativne upravlinnia v systemi ekonomichnoi bezpeky akcionernykh tovarystv Ukrainy* — Corporate management in the economic security of Ukraine stock companies. — Cherkasy, Maklout

УДК 336.63

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ПОНЯТЬ «ВИКЛИК», «НЕБЕЗПЕКА», «ЗАГРОЗА» ТА «РИЗИК» У ТЕОРІЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Наталія Анатоліївна ЦІКАНОВСЬКА

к.е.н., доцент кафедри фінансів Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

E-mail: tsikanovska@mail.ru

Анотація. Проаналізовано підходи вчених до трактування понять «виклик», «небезпека», «загроза» та «ризик» у теорії фінансової безпеки. За результатами аналізу запропоновано авторське визначення сутності перелічених понять, що дозволило розмежувати ці поняття та з'ясувати джерела негативного впливу на стан фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Аннотация. Проанализированы подходы ученых к трактовке понятий «вызов», «опасность», «угроза» и «риск» в теории финансовой безопасности. По результатам анализа предложено авторское определение сущности перечисленных понятий, что позволило разграничить эти понятия и выявить источники негативного влияния на состояние финансовой безопасности субъектов хозяйствования.

Ключові слова: фінансова безпека, виклик, небезпека, загроза, ризик.

Ключевые слова: финансовая безопасность, вызов, опасность, угроза, риск.

Постановка проблеми. Реалії сьогодення характеризуються соціально-економічною та політичною нестабільністю, недостатньою розвиненістю фінансового ринку, що негативно впливає на стан фінансової безпеки суб'єктів господарювання та зумовлює необхідність розробки заходів щодо її забезпечення. Однак для того, щоб такі заходи були дієвими, насамперед необхідно з'ясувати сутність ключових понять теорії фінансової безпеки, таких як «виклик», «небезпека», «загроза» та «ризик».

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Понятійний апарат фінансової безпеки визначали у своїх працях чимало вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких Г. Атаманов, П. Белов, В. Білоус, О. Брега, О. Владіміров, М. Гацко, Н. Нижник, Н. Різник, О. Сергунін, Г. Ситник та інші. Однак необхідно зазначити, що єдине трактування більшості понять на сьогодні відсутнє, що обумовлює актуальність подальших досліджень у цьому напрямі.

Метою статті є розмежування сутності таких споріднених понять теорії фінансової безпеки, як «виклик», «небезпека», «загроза» та «ризик» та ідентифікація джерел негативного впливу на стан фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Окремі вчені, досліджуючи співвідношен-

ня понять «небезпека» та «загроза», трактують небезпеку як потенційну можливість деструктивного, дестабілізуючого впливу сукупності чинників на стан об'єкта дослідження. Якщо за наявності певних передумов така можливість стає реальною, тобто настання негативних наслідків впливу є майже невідворотнім, говорять про переростання небезпеки у загрозу.

Так, П. Белов під небезпекою розуміє можливість спричинення шкоди, тоді як загрозу тлумачить як вже чинну небезпеку [1, с. 94]. На думку О. Владімірова: «Небезпеки – це загрози, що формуються. Небезпеки відвертаються, нейтралізуються. Натомість загрози – це небезпеки, що реалізуються. Загрози відбиваються» [2].

О. Сергунін вважає, що небезпека – це «усвідомлювана, але не фатальна імовірність нанесення шкоди кому-небудь або чому-небудь, що визначається наявністю певних об'єктивних і суб'єктивних чинників. Являє собою об'єктивно існуючу можливість негативного впливу, у результаті чого може погіршитись стан об'єкту» [3, с. 127]. На думку дослідника, небезпека та загроза – це різні рівні стану, який порушує безпеку. Загроза – це «стадія крайнього загострення протиріч, безпосередній передконфліктний стан, найбільш конкретна і безпосередня форма небезпеки або сукупність умов і факторів, що ставлять під удар інтереси громадян, суспільства і держави» [3, с. 128].

Інші вчені переконані у тому, що небезпека як стан, полярний безпеці, є результатом негативного впливу загроз. При цьому загрози ототожнюються з сукупністю чинників зовнішнього середовища, які деструктивно, дестабілізуюче впливають на стан об'єкта дослідження.

Н. Нижник, Г. Ситник, В. Білоус окреслюють поняття безпеки як «складне соціально-політичне та державне явище, яке охоплює багато сторін життя. Його можна розглядати як стан, коли немає небезпеки» [4, с. 11].

Н. Різник пояснює небезпеку як альтернативне поняття до безпеки: «якщо безпека є найбільш сприятливим станом об'єкта досліджень, то небезпека – найбільш несприятливим, кризовим» [5, с. 122]. З погляду автора, загроза виникає у тому випадку, коли відбувається безпосередня дія негативних факторів впливу на стан безпеки досліджуваного об'єкта, порушуючи його рівновагу.

Г. Атаманова вважає, що поняття «безпека» не можна досліджувати без її взаємовиключної та одночасно взаємодоповнюючої протилежності – «небезпеки». При цьому небезпеку дослідник трактує як «стан об'єкта, при якому імовірність реалізації загроз і розміри шкоди, яка може бути заподіяна йому в разі їх реалізації, стають критичними, тобто виходять за межі деяких значень, що допускаються нормами функціонування даного об'єкта» [6, с. 15]. Тоді як безпека – це «стан об'єкта, при якому можливість реалізації загроз і розміри збитку, в разі їх здійснення, нижче деякої порогової величини (тобто не виводять об'єкт за рамки його сталого функціонування), що дозволяє об'єкту зберігати функціональну цілісність і структурну цільність» [6, с. 15].

Таким чином, якщо перший підхід пов'язує поняття небезпеки з джерелом негативного впливу на стан об'єкта дослідження, то другий підхід – із наслідками такого впливу.

На нашу думку, останній підхід є більш прийнятним. Етимологія слова «небезпека» свідчить про те, що воно походить від слова «безпека» та означає «відсутність безпеки». Отже, поняття «безпека» та «небезпека» можна окреслювати як протилежні за значенням: стан захищеності інтересів та, відповідно, стан незахищеності.

У зв'язку з тим, що загрози ототожнюються з сукупністю дестабілізуючих чинників зовнішнього середовища, виникає питання: які загрози фінансовій безпеці суб'єктів господарювання є найбільш актуальними нині? На нашу думку, такі загрози можна розподілити на чотири групи: по-

літичні, економічні, правові та демографічні загрози.

Політичні загрози відіграють вагомий роль у країнах з ринковою економікою, які розвиваються, адже політичні системи таких країн характеризуються нестабільністю. Загострення внутрішньополітичної ситуації в країні може відбутися внаслідок проведення політичних заходів, таких як референдум або вибори, зміни політичного курсу, який проводиться державою, у результаті чого можуть спалахнути локальні конфлікти, революції, перевороти влади, зокрема з проведенням військових дій, що негативно впливає на загальні макроекономічні умови діяльності суб'єктів господарювання.

Вплив економічних загроз залежить від загального стану економіки, фази економічного циклу країни. Несприятливі зміни в економічній ситуації негативно відображаються на темпах економічного зростання, платоспроможності суб'єктів господарювання, рівнях інфляції, безробіття, доходах населення, курсі національної валюти тощо. Від фінансової стабільності залежить стан та кон'юнктура фінансових ринків, зокрема, попит та пропозиція фінансових інструментів, їх дохідність та ліквідність, волатильність процентних ставок та інше. Під час виникнення кризових явищ в економіці та фінансовій сфері звужуються варіанти інвестування накопичень, обмежуються можливості отримання прийнятного інвестиційного доходу, зростає імовірність невиконання зобов'язань фінансовими установами. Усе це негативно впливає на стан фінансової безпеки суб'єктів господарювання та перспективи їх подальшого розвитку.

Вплив правових загроз може бути пов'язаний з недосконалістю правової системи, зокрема недостатньою урегульованістю правових питань, наявністю протиріч у законодавстві, його частотою зміною, некоректним застосуванням окремих законодавчих норм, необхідністю вирішення деяких спірних питань законодавства через суд тощо. Недосконалість законодавства може створювати адміністративні бар'єри в діяльності фінансових установ.

Демографічні загрози характеризуються такими несприятливими змінами демографічної ситуації як скорочення загальної чисельності населення, зниження народжуваності, високий рівень передчасної смертності, внаслідок чого не забезпечується просте відтворення населення. Усе це впливає на вікову структуру населення у напрямі збільшення числа осіб пенсійного віку,

на інвестиційні мотиви громадян та, відповідно, на структуру інвестиційних вкладень в економіку.

Далі перейдемо до визначення поняття «виклик». У теорії безпеки існують різні підходи до тлумачення його сутності. Так, О. Бодрук трактує виклик як «проблему, що набула з певних причин та у певний відтинок часу сильного звучання і загострено сприймається політичною елітою, має, на її думку, важливе, пріоритетне значення» [7, с. 25]. Дослідник пов'язує розуміння виклику із суб'єктивним сприйняттям політичною елітою певної проблеми. Однак сприйняття різних політиків актуальності однієї й тієї ж проблеми може значно варіюватись, й до того ж, не відповідати реальному стану речей, тож використовувати такий критерій для формалізації поняття виклику, на наш погляд, не конструктивно.

Інший варіант тлумачення пропонує Н. Різник: виклик – це протидія здійсненню захисту, перешкода на шляху до безпечного розвитку [5, с. 120]. Такий підхід, на нашу думку, дещо суперечить семантичному значенню слова «виклик». Так, у Великому тлумачному словнику сучасної української мови слово «виклик» пояснюється як «вимога, спонукання до будь-яких дій, відносин; заклик до змагання, до участі в чому-небудь; категорична, різка пропозиція вступити в боротьбу, поєдинок» [8, с. 136]. Натомість протидія – це «дія, що спрямована проти іншої дії, перешкоджає їй» [8, с. 1173], перешкода – це «те, що заважає здійсненню чого-небудь» [8, с. 935]. Отже, якщо виклик спонукає до реагування, наприклад, на певні обставини, то протидії, перешкоди заважають цьому, тому ці поняття не можна ототожнювати.

З огляду на викладене, вважаємо прийнятним підхід О. Сергуніна, який розкриває сутність виклику як «сукупність обставин не обов'язково загрозуючого характеру, але, безумовно таких, що вимагають реагування на них» [3, с. 127]. Одночасно, оскільки мова йде про виклики безпеці, слід уточнити, що це сукупність обставин, які можуть негативно вплинути на стан безпеки, саме тому на них необхідно реагувати.

По-різному вчені окреслюють і співвідношення виклику і загрози. П. Белов вважає, що виклик – це «прояв загрози, що вимагає реагування з метою запобігання або зниження шкоди» [1, с. 40-43]. На думку дослідника, формування загрози передуює появі виклику. Однак у такому разі реагування на виклик є дещо запізненим, адже зусилля спрямовуються на применшення

негативних наслідків впливу загрози, а не на її нейтралізацію та стадії виникнення. Тому більш логічним, на наше переконання, є підхід О. Брега, який визначає виклик як «зачатковий ступінь формування загрози» [9, с. 738].

Іншим важливим поняттям, яке потребує дослідження, є поняття ризику. Результати аналізу економічної літератури свідчать про те, що на сьогодні немає однозначного тлумачення сутності ризику. Це пояснюється, зокрема, різносторонністю проявів цього феномена.

Одна група вчених зводить поняття ризику до можливості отримання збитків, втрат. Так, Є. Олейников пояснює ризик як «можливість виникнення несприятливих або небажаних наслідків діяльності самого суб'єкта» [10, с. 10]. А. Смелянцев під ризиком розуміє «ступінь (обсяги) завдання можливого збитку інтересам безпеки в умовах функціонування різного роду деструктивних чинників» [11, с. 6].

В Економічному енциклопедичному словнику ризик розтлумачується як «непередбачуваність і можливість настання подій з негативними наслідками (зазнати збитків, втратити вигоду тощо), зумовлених певними діями або рішеннями, які матимуть місце в майбутньому» [12, с. 244].

Вважаємо, що такий підхід є звуженим. Дійсно, наслідки реалізації ризику найчастіше проявляються у формі фінансових втрат або неможливості отримання очікуваного прибутку, однак ризик – це не лише небажані результати ухвалених рішень. Ризик характеризується поєднанням можливостей досягти як небажаних, так і сприятливих відхилень від запланованих результатів.

Відзначений момент враховує друга група вчених. Так, за визначенням І. Балабанова, ризик – це «подія, яка може відбутися або не відбутися. У разі здійснення такої події можливі три економічних результати: негативний (програш, збиток, шкода), нульовий, позитивний (виграш, вигода, прибуток)» [13, с. 22].

Схожій позиції дотримуються В. Рудашевський, який трактує ризик як «імовірність помилки або успіху того чи іншого вибору в ситуації з декількома альтернативами» [14, с. 5], та А. Івасенко, який пояснює ризик як «ситуативну характеристику діяльності будь-якого суб'єкта ринкових відносин, яка відображає невизначеність її результату та можливі несприятливі (або навпаки, сприятливі) наслідки у випадку невдачі (або успіху)» [15, с. 4].

Третя група вчених розтлумачує ризик через охарактеризування ситуації ризику. Серед таких

дослідників слід відзначити А. Альгіна, який під ризиком розуміє «діяльність, пов'язану з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої існує можливість кількісно і якісно оцінити ймовірність передбачаємого результату, невдачі або відхилення від цілі» [16, с. 19]. У цьому визначенні автор звертає увагу на те, що: по-перше, існування ризику пов'язане з невизначеністю; по-друге, в ситуації ризику необхідним є здійснення вибору; по-третє, результати вибору розглядаються по відношенню до поставленої цілі.

На необхідності розрізняти ситуації ризику та невизначеності акцентують свою увагу А. Шапкін та В. Шапкін: «ситуація ризику – це різновид невизначеності, коли об'єктивно існує можливість оцінити ймовірність подій, які виникають у результаті діяльності» [17, с. 34].

С. Богоявленський звертає увагу на суб'єктивно-об'єктивну характеристику ризику [18, с. 21]. Об'єктивність ризику полягає в тому, що він є формою якісно-кількісного вираження реально існуючої невизначеності. Одночасно, ризик завжди пов'язаний з вибором певних альтернатив і роз-

рахунком ймовірності їх результату – у цьому проявляється його суб'єктивність.

Узагальнюючи підходи різних вчених до тлумачення змісту поняття «ризик», можна зробити висновок, що існує багато різних підходів до його визначення. При цьому основними характеристиками ризику є: об'єктивність прояву, дія суб'єкта в умовах вибору, альтернативність вибору, цільове спрямування дії, невизначеність наслідків, можливість оцінки ймовірності досягнення цілі, суб'єктивність оцінки.

Враховуючи викладене, під ризиком пропонуємо розуміти ситуацію невизначеності кінцевого результату вибору серед існуючих альтернатив, яка може призвести як до позитивних, так і до негативних наслідків, ймовірність настання яких може бути оцінена.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що на стан фінансової безпеки негативно впливають, з одного боку, загрози, під якими розуміємо сукупність деструктивних та дестабілізуючих чинників зовнішнього середовища, а з іншого боку, наслідки реалізації ризиків, які залежать від рішень суб'єктів господарювання (рис. 1).



Рис. 1. Загрози та ризики як джерела негативного впливу на стан фінансової безпеки суб'єктів господарювання

Висновки. В умовах нестабільного фінансового ринку, коли періоди динамічного розвитку перманентно змінюються періодами рецесії, склад загроз не лишається сталим: виникають нові загрози, вплив одних загроз набуває надзвичайно актуального значення, інших – нівелюється. Суб'єкти господарювання не мають реальних можливостей впливу на політичні, економічні, правові та демографічні загрози фінансовій безпеці, це – сфера компетенції органів державної влади.

Список використаних джерел

1. Белов П. Вызовы национальной безопасности России в XX веке / П. Белов // Обозреватели. — 2000. — № 4 (123). — С. 40–43.
2. Владимиров А. «Вызовы», «риски», «опасности», «угрозы», «кризисы», «катастрофы» и «крах» как важные категории политологии и теории войны. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.kadet.ru/lichno/vlad_v/Ocenka_riskov.htm.
3. Сергунин А. А. Международная безопасность: новые подходы и концепты / А. А. Сергунин // Политические исследования. — 2005. — № 6. — С. 126–137.
4. Нижник Н. Р. Національна безпека України (методологічні аспекти, стан і тенденції розвитку) : навч. посібн. / Н. Р. Нижник, Г. П. Ситник, В. Т. Білоус [За заг. ред. П. В. Мельника, Н. Р. Нижник]. — Ірпінь, 2000. — 304 с.
5. Різник Н. С. Теоретичні засади формування системи діагностики економічної безпеки банку / Н. С. Різник // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільськогосподарства : Економічні науки. — Х. : ХНТУСГ, 2007. — Вип. 66. — С. 118–123.
6. Атаманов Г. А. Информационная безопасность в современном российском обществе (социально-философский аспект) : дис. ... канд. филос. наук : 09.00.11 / Атаманов Геннадий Альбертович. — Волгоград, 2006. — 168 с.
7. Бодрук О. С. Структура воєнної безпеки: національний та міжнародний аспекти : Монографія / О. С. Бодрук. — К. : НІПМБ, 2001. — 300 с.
8. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. — К. : Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. — 1728 с.
9. Брега А. В. Риск в системе категорий, характеризующих антитезу национальной безопасности / А. В. Брега // Национальная безопасность: научное и государственное управленческое со-
держание : материалы Всеросс. научн. конф., 4 дек. 2009 г., Москва / Центр пробл. анал. и гос.-упр. проект. — М. : Научный эксперт, 2010. — С. 737–752.
10. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. — М. : ЗАО «Бизнес-школа Интел-синтез», 1997. — 288 с.
11. Смелянцев А. П. Проблема загроз інтересам безпеки України (соціально-філософський аналіз) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філос. наук : спец. 09.00.03 «Соц. філософія та філософія історії» / Смелянцев Анатолій Петрович / Харк. військ. ун-т. — Х., 2001. — 18 с.
12. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник : У 2 т. / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій. — Львів : Світ, 2006. Т. 2 — 568 с.
13. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. — М. : Финансы и статистика, 1996. — 192 с.
14. Рудашевский В. Д. Риск, конфликт и неопределенность в процессе принятия решений и их моделирование / В. Д. Рудашевский. — М. : Экономика, 1990. — 225 с.
15. Ивасенко А. Г. Банковские риски / А. Г. Ивасенко. — М. : Вузовская книга, 1998. — 424 с.
16. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни / А. П. Альгин. — М. : Мысль, 1989. — 187 с.
17. Шапкин А. С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций : учебник / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. — М. : Дашков и К, 2009. — 879 с.
18. Богоявленский С. Б. Управление риском в социально-экономических системах : учеб. пособ. / С. Б. Богоявленский. — СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. — 144 с.

JEL CLASSIFICATION: G19

INTERPRETATION OF TERMS OF “CHALLENGE”, “DANGER”, “THREAT” AND “RISK” IN FINANCIAL SECURITY THEORY

Nataliia A. TSIKANOVSKA

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Finance, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Summary. The scientific approaches to the interpretation of concepts of «challenge», «danger», «threat» and «risk» in the theory of financial security are analyzed. The author's definitions of concepts

are suggested. It has allowed to distinguish these concepts and to find sources of negative influence on the financial security of business entities.

Key words: *financial security, challenge, danger, threat, risk.*

The realities of today are characterized by socio-economic and political instability, underdevelopment of financial markets, which negatively effects on the financial security of entities and lead to necessitate the development of measures to ensure it. However, in order to ensure that such measures were effective, one must know the essence of the key concepts of the theory of financial security.

The aim of the paper is to differentiate related concepts of the theory of financial security, as “challenge”, “danger”, “threat”, “risk” and identify the source of the negative impact on the financial security entities.

Some scholars, who examine the ratio of the concepts of “danger” and “threat”, are interpreting the term “danger” as potential destructive and destabilizing influence of factors on state of the object of study. If there are certain prerequisites for this possibility to become a reality, that of adverse effects are almost inevitable, it is necessary to talk about the dangers of threat's escalating.

Some scientists are convinced that “risk” as a condition of security is a result of the negative impact of threats. With this approach “threat” is identified as a set of environmental factors that influence on the state of the object of study by destructive and destabilizing way.

Thus, if the first approach links the notion of “danger” with the source of negative impact on the object of study, the second approach considers the consequences of such exposure.

According to the author, the latter approach is more appropriate. The etymology of the word “danger” suggests that it comes from the word “security” and means “lack of security”. Thus, the concepts of “security” and “danger” can be seen as opposite in

meaning: state security interests and, accordingly, the state of insecurity.

Some scientists explain the concept of “challenge” as a subjective perception of a problem by the political elite. However, the perception of the problem can vary greatly, and moreover, cannot meet the reality. Another interpretation that is offered – is the opposition to the protection by means of obstacles to the safe development.

In “Large Glossary of Modern Ukrainian Language” the word “challenge” is explained as a requirement to any action, a call to participate in anything, the offer to join the fight. Thus, “challenge” induces meaning “to react in certain circumstances and not to hinder this”. That's why these concepts cannot be identified. Therefore, we think that challenge forms threat, setting of circumstances that may adversely affect the safety, that's why we need to respond on it.

The analysis of the economic literature on the interpretation of the essence of risk suggests that nowadays there is no unambiguous interpretation of this concept. This is due, in particular, with the diversity of manifestations of this phenomenon.

One group of scientists links the concept of risk with the possibility of losses. We think that this approach is narrow. Indeed, the implications of risk are most often manifested in the form of financial loss or inability to obtain expected profits, but risk is not only undesirable results of decisions. Risk is characterized by a combination of undesirable and favorable variances from planned results.

Some scholars consider risk as an event that may or may not occur. Under such conditions there are three economic outcomes: negative (damage, loss), zero, positive (gain, profit).

The third group of scientists allocates risk characteristics. Risk is associated with uncertainty. In situation of risk it is necessary to make selections.

Risk is a form of qualitative and quantitative expression of actually existing uncertainty. At the same time, risk is always associated with the selection of certain alternatives and calculating the probability of the outcome –this fact manifests its subjectivity.

We offer to understand the notion of risk as an uncertainty of the final result of choice among existing alternatives that can lead both to positive and negative effects, the probability of which can be evaluated.

In conclusion, we should admit that the state of financial security is negatively affected by, on one hand, the threat, which is defined as a set of destructive and destabilizing factors of the environment, on

the other hand, the implications of the risks that depend on the decisions of economic agents.

Under conditions of financial market instability, when the period of dynamic development permanently changes with recession, threats do not remain constant: new threats are emerging, the impact of some threats may increase and value of others may fail. Entities have no real opportunity to influence political, economic, legal and demographic threats to financial security - this is the scope of competence of public authorities.

Therefore, to ensure the financial security economic entities should adapt their activities to the changing environmental conditions. Risk management is also of great importance for financial security.

References

1. Belov P. (2000) **Vyzovy nacional'noj bezopasnosti Rossii v XX veke** [Challenges to the National Security of Russia in the XX Century] // Columnist. Number 4 (123).
2. Vladimirov A. «Vyzovy», «riski», «opasnosti», «ugrozy», «krizisy», «katastrofy» i «krah» kak vazhnye kategorii politologii i teorii vojny [«Challenge», «Risk», «Danger», «Threats», «Crisis», «Catastrophe» and «Collapse» as Important Categories of Political Science and Theory of War]. Retrieved from http://www.kadet.ru/lichno/vlad_v/Ocenka_riskov.htm.
3. Sergunin A. A. (2005) **Mezhdunarodnaja bezopasnost': novye podhody i koncepty** [International Security: New Approaches and Concepts]. Political Research.
4. Nyzhnyk N. R., Sytnyk H. P., Bilous V. T. (2000) **Natsionalna bezpeka Ukrainy (metodolohichni aspekty, stan i tendentsii rozvytku)** [National Security of Ukraine (Methodological Aspects, Status and Trends)]. P. V. Melnyk, N. R. Nyzhnyk (Ed.). Irpin.
5. Riznyk N. S. (2007) **Teoretychni zasady formuvannia systemy diahnozyky ekonomichnoi bezpeky banku** [The Theoretical Basis for the Formation of Bank Economic Security Diagnostic]. Journal of Kharkov National Technical University of Agriculture Economics: Collected Scientific works. Kh. : KhNTUAE.
6. Atamanov H. A. (2006) **Ynformatsyonnaia bezopasnost v sovremennom rossiyskom obshchestve (sotsialno-fylosofsky aspekt)** [Information Security in Modern Russian Society (Socio-philosophical Aspect)]. Extended abstract of candidate's thesis.
7. Bodruk O. S. (2001) **Struktura voiennoi bezpeky: natsionalnyi ta mizhnarodnyi aspekty** [The Structure of Military Security: National and International Aspects]. K. : NIPMB.
8. Busel V. T. (2005) **Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy** [Great Dictionary of Modern Ukrainian Language]. (Ed.). K. Irpin : publishing center "Perun".
9. Brega A. V. (2010) **Risk v sisteme kategorij, harakterizujushchih antitezu nacional'noj bezopasnosti** [Risk in the System of Categories Describing Antithesis of National Security]. National security: scientific and public administrative content: Materials of the Scientific Conference, the 4-th of December, 2009, Moscow. — M. : publishing center "Scientific expert".
10. Olejnikova E. A. (1997) **Osnovy ehkono-micheskoy bezopasnosti (gosudarstvo, region, predpriatie, lichnost')** [Fundamentals of Economic Security (State, Region, Enterprise, Personality)]. M.: publishing center "Business-school Intel-synthesis".
11. Smeliantsev A. P. (2001) **Problema zahroz interesam bezpeky Ukrainy (sotsialno-filosofsky analiz)** [The Problem of Threats to the Security Interests of Ukraine (Socio-philosophical Analysis)]. Extended abstract of candidate's thesis. The Military University of Kharkov.
12. Mochernyi S. V. (2006) **Ekonomichnyi entsyklopedychnyi slovnyk** [Encyclopedic Dictionary of Economics]. Vol. 2. S. V. Mochernyi, Ia. S. Larina, O. A. Ustenko, S. I. Yurii (Eds.). Lviv : publishing center "Svit".

13. Balabanov I. T. (1996) Risk-menedzhment [Risk Management]. M.: publishing center "Finance and Statistics".

14. Rudashevskij V. D. (1990) Risk, konflikt i neopredelennost' v processe prinjatija reshenij i ih modelirovanie [Risk, Conflict and Uncertainty in Decision-making and Modeling]. M.: publishing center "Economics".

15. Ivasenko A. G. (1998) Bankovskie riski [Bank Risks]. M.: publishing center "Vuzovskaja kniga".

16. Al'gin A. P. (1989) Risk i ego rol' v obshhestvennoj zhizni [Risk and its Role in Public Life]. M.: publishing center "Mysl".

17. Shapkin A. S., Shapkin V. A. (2009) Teorija riska i modelirovanie riskovyh situacij [Risk Theory and Modeling of Risk Situations]. M.: publishing center "Dashkov i K".

УДК 336.761

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Ольга Юріївна ШУТЄЄВА

здобувач кафедри публічного адміністрування та регіональної економіки Харківський національний економічний університет
E-mail: olya.y.taratuta@mail.ru

Анотація. Визначено сутність поняття фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів та складові системи. Уточнено сутність фінансового забезпечення. Досліджено складові системи фінансового забезпечення ринку цінних паперів.

Аннотация. Определена сущность понятия фінансового обеспечения функционирования рынка ценных бумаг и составляющие системы. Уточнено сущность фінансового обеспечения. Исследованы составляющие системы фінансового обеспечения рынка ценных бумаг.

Ключові слова: ринок цінних паперів, фінансове забезпечення, функціонування, інструменти ринку цінних паперів, фінансові важелі, фінансові методи.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фінансовое обеспечение, функционирование, инструменты рынка ценных бумаг, фінансовые рычаги, фінансовые методы.

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток та конкурентоспроможність держави на сучасному етапі багато в чому залежить від активності використання інструментів ринку цінних паперів, рівень капіталізації якого свідчить про значний потенціал як підприємств певних галузей, так і всієї економіки країни, а також про раціональний перерозподіл інвестиційних ресурсів. За останні часи вітчизняний ринок цінних паперів почав відновлюватися після кризи. Але Україна за міжнародними рейтингами все ще входить у двадцятку країн з найслабшими показниками рівня розвитку фінансового ринку та ефективності регулювання обороту цінних паперів. Змінити ситуацію можливо за умов зміцнення фінансової основи ринку цінних паперів, зокрема за рахунок виявлення тих його складових, які потребують вдосконалення. Тому дослідження проблем фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів стає пріоритетним науково-практичним завданням, що вимагає вирішення в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У економічній літературі особливостям та проблемам функціонування ринку цінних паперів присвячені роботи М. Алексєєва, Б. Альохіна, А. Архипова, І. О. Бланка, А. Грязнової, А. Зуєвої, А. В. Приходько, А. Д. Радигіна, С. М. Самець, В. К. Сенчагова, В. М. Фомішиної та ін. Проте, незважаючи на здобутки у вітчизняній науковій

літературі, залишається не вирішеним питання щодо тлумачення сутності поняття «фінансове забезпечення», оскільки більшість науковців визначали його в контексті своєї теми дослідження. Малодослідженою є проблема оцінки та реалізації фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів.

Виходячи зі складності трактувань поняття «фінансове забезпечення», метою статті є уточнення сутності фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів та визначення його складових.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Аналіз теорії фінансового управління та, зокрема, розвитку ринку цінних паперів показав, що окремому визначенню поняття фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів не було приділено уваги, що доводить актуальність цього питання. Система фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів має власний понятійний апарат, в якому головними є такі поняття: «фінансове забезпечення» та «функціонування».

Дослідженню поняття «фінансового забезпечення» присвячено чимало наукових праць. Але в економічній літературі немає єдиного підходу щодо його визначення (табл. 1). Думки науковців розходяться при виокремленні елементів і форм фінансового забезпечення.

Таблиця 1

Морфологічний аналіз визначення сутності фінансового забезпечення

Автор	Визначення поняття
Гладій С. П.	Фінансове забезпечення – це узагальнюючий метод інвестування через фінансові форми як конкретні прояви категорій фінансової сфери, зовнішнього вияву механізму та його структурних елементів [2]
Кириленко О. П.	У складі методів фінансового забезпечення виділяє фінансове регулювання, що відбувається, в першу чергу і головним чином, через оподаткування... В умовах ринкової економіки використання адміністративних методів впливу надто обмежене, і тому головний акцент у регулюванні економіки робиться на оподаткуванні [3, с. 24]
Козій І. С.	Фінансове забезпечення є одним із складових елементів фінансового механізму поряд з управлінням фінансовою діяльністю, фінансовим регулюванням, фінансовим плануванням і прогнозуванням та іншими. Фінансове забезпечення передбачає формування та використання фінансових ресурсів підприємств за допомогою оптимізації співвідношення всіх його форм і дає змогу створити такі обсяги фінансових ресурсів господарської діяльності, від яких підприємство мало б змогу функціонувати не тільки беззбитково, але і підвищувати ефективність діяльності та зміцнювати економіку країни загалом [4, с. 224, 228]
Ковальова А. М.	Функція забезпечення підприємства грошовими засобами тісно пов'язана з розподільчою функцією фінансів, яка здійснюється за допомогою фінансового механізму [13, с. 39–41]
Колодізев О. М.	Фінансове забезпечення розвитку інноваційного потенціалу треба розглядати як систему фінансових відносин, що діють через сукупність законодавчо закріплених форм і методів створення, мобілізації і використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення інноваційного розвитку як на рівні підприємства, так і на рівні країни [5, с. 88–89]
Москаль О. І.	Механізм фінансового забезпечення розглядається як сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність територіальних одиниць та господарських суб'єктів. Фінансове забезпечення реалізується через систему фінансування, що може здійснюватися в трьох формах: самофінансування, кредитування і безповоротне фінансування з бюджету [6, с. 6–7]
Олійник Д. С.	Фінансове забезпечення – це організація через визначення обсягу фінансових ресурсів, науково обґрунтованого їх прогнозування, створення фінансових резервів і нормативно-правового забезпечення [7, с. 5]
Опарін В. М.	Фінансове забезпечення підприємства реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватись через самофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування [8, с. 17–18]
Оспіщев В. І.	Фінансове забезпечення регулюється на основі відповідної системи функціонування, яке може здійснюватись в трьох формах: самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування [12, с. 59]
Осьмірко І. В.	Під фінансовим забезпеченням інноваційного розвитку розуміється «сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційний розвиток національної економіки». У структурі методів фінансового забезпечення надається особливе значення фінансовому регулюванню, яке відбувається, головним чином, через оподаткування [9, с. 48]
Погрішук Г. Б.	При визначенні фінансового забезпечення доцільно врахувати такі складові як: мета, завдання, функції, методи, джерела, обсяги фінансових ресурсів, а також діяльність як держави, так і суб'єктів господарювання, що пов'язана з мобілізацією і використанням цих ресурсів [10, с. 4]

Таблиця 1 (продовження)

Сокирська І. Г.	Фінансове забезпечення інноваційної діяльності відбувається з позиції реалізації безперервного характеру відтворювальних процесів за рахунок власних і залучених фінансових ресурсів з виокремленням механізму фінансового забезпечення, формування структури капталу, планування і бюджетування та балансування грошових потоків [11, с. 92]
-----------------	---

Як бачимо, у дослідженому спектрі визначень можна виділити відповідні ключові ознаки тлумачення сутності поняття «фінансове забезпечення»:

- функція інвестування через фінансові форми;
- елемент фінансового механізму;
- основний метод фінансового впливу на соціально-економічний розвиток через систему фінансування;
- сукупність економічних відносин (система фінансових відносин), що діють через сукупність форм і методів створення, мобілізації і використання фондів фінансових ресурсів;
- процес організації фінансування на основі відповідної системи фінансування;
- процес реалізації безперервного характеру відтворювальних процесів за рахунок власних та залучених фінансових ресурсів.

Тобто виокремлюються вузький та широкий підходи при визначенні змісту досліджуваного поняття.

Розгляд фінансового забезпечення через фінансові відносини вважатимемо більш широким підходом, комплексним, оскільки саме система таких відносин стосовно ринку цінних паперів

відображатиме економічні зв'язки, взаємодію та відносини у грошовій формі.

Як було вказано вище, також додаткового дослідження потребує процес функціонування. Згідно з визначенням Великого тлумачного словника російської мови одним із значень терміну «функція» є «напрямок діяльності відповідно до призначення якої-небудь організації, установи» [1, с. 1436]. У цьому ж словникові термін «функціонувати» розглядається як «виконувати свої функції, бути в дії, робити» [1, с. 1435]. У теорії антикризового управління функціонування вказує на те, що розвиток системи тісно пов'язаний з процесом її функціонування, який включає підтримку життєдіяльності, збереження функцій, що визначає цілісність організації, якісну визначеність, суттєві характеристики [14, с. 19]. Отже, головним при розгляді процесу функціонування стає певний набір функцій досліджуваного об'єкту.

Таким чином, шляхом узагальнення значень понять «фінансове забезпечення» та «функціонування» з урахуванням специфіки досліджуваного ринку сформовано визначення фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів (рис. 1).

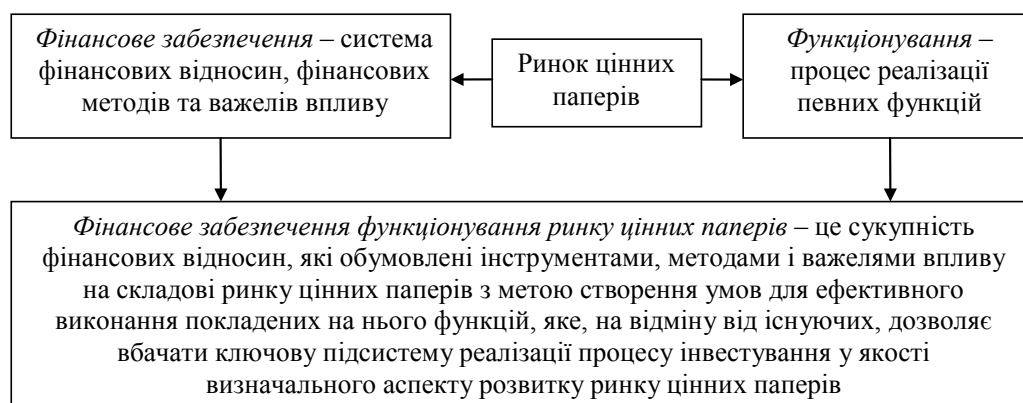


Рис. 1. Схема узагальнення визначення сутності поняття «фінансове забезпечення функціонування ринку цінних паперів»

На практиці процес фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів реалізується за допомогою основних елементів системи фінансового забезпечення.

Основними складовими системи такого забезпечення є такі (рис. 2): інструменти ринку цінних паперів; фінансові методи; фінансові важелі впливу.

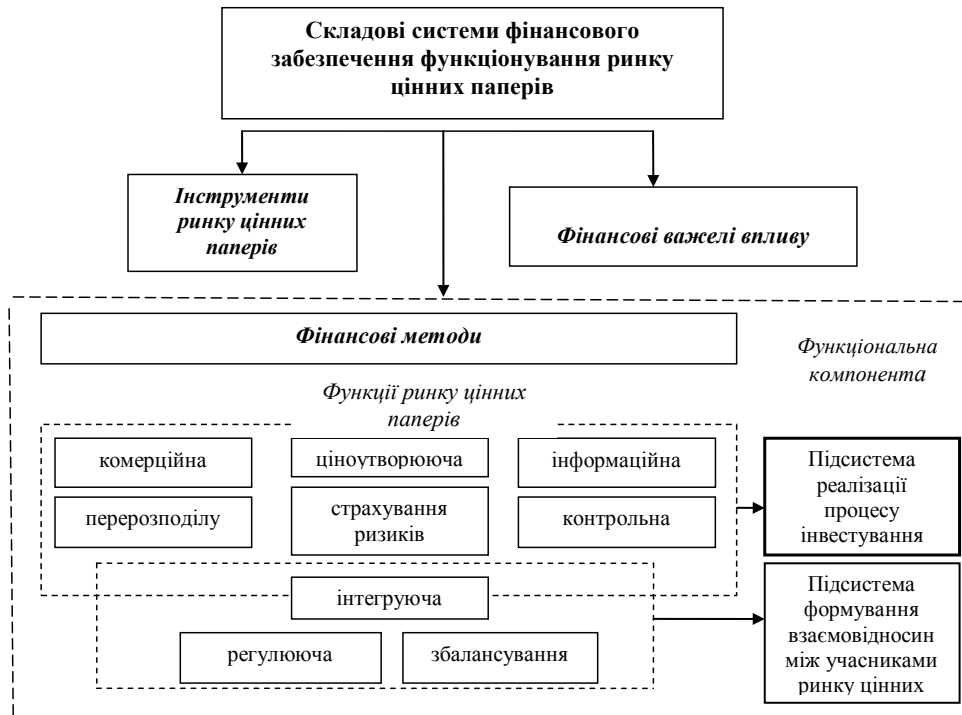


Рис. 2. Принципова схема структури фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів

До інструментів ринку цінних паперів належать, перш за все, цінні папери (акції, облігації, вексель, депозитні й ощадні сертифікати, державні цінні папери та інші). Фінансові методи слід розглядати як способи формування та використання фондів грошових коштів. У їх структурі особливе місце займає фінансовий аналіз стану ринку цінних паперів, фінансове планування включає в себе визначення механізму вибору стратегії і визначення факторів впливу на рішення фізичних осіб про інвестування в інструменти ринку цінних паперів; фінансове регулювання, яке в першу чергу відбувається через податкові важелі. Фінансові важелі впливу – це такі фінансові засоби (податки, обов'язкові платежі, норми використання коштів у державних установах, відсотки за депозитами, кредитами, законодавчо встановлені фінансові вимоги до професійних учасників фондового ринку тощо), через які можна впливати на процеси формування фінансових ресурсів та прийняття фізичними та юридичними особами рішень щодо участі в інвестуванні у цінні папери.

Висновок. Взагалі, відмінність визначення полягає у комплексності розгляду фінансових методів, інструментів та важелів впливу в процесі створення умов для ефективного виконання ринком цінних паперів своїх функцій з метою реалізації процесу інвестування.

Якщо порівнювати саме фінансове забезпечення, то, по-перше, погоджуємося з думкою дослідників, які розглядають його через фінансові відносини (тобто, тими відносинами, які пов'язані з формуванням, розподілом та використанням грошових коштів з метою забезпечення певних потреб), оскільки такий підхід є комплексним та ширшим, ніж, наприклад, організація фінансування та реалізація відтворювальних процесів за рахунок фінансових ресурсів, що є підфункціями фінансового забезпечення та не відображають наявності суб'єкта в цих процесах. По-друге, обумовленість фінансових відносин певними інструментами, методами і важелями впливу доводить їх специфічність щодо об'єкту розгляду самого фінансового забезпечення (тобто функціонування ринку цінних паперів) та,

переважно, зовнішній характер регулювання, на відміну, наприклад, від суб'єктів господарювання. По-третє, акцент зроблено на реалізації процесу інвестування, який, з одного боку, забезпечує сам ринок цінних паперів, та, з іншого боку, є

визначальним фактором розвитку цього ринку і, в свою чергу, залежить від особливостей державної політики (контроль, податкова, інвестиційна, конкурентна політика тощо).

Список використаних джерел

1. Большой толковый словарь русского языка / Л. И. Балахонova, Л. А. Балясникова, Н. И. Батажок и др.; — Под ред. к.ф.н. С. А. Кузнецова. — Российская Академия наук. Институт лингвистических исследований. — СПб.: Норинт, 2001. — 1536 с.
2. Гладій С. Фінансовий механізм інвестування інноваційного розвитку: теоретико-методологічний підхід до управління [Електронний ресурс] / С. Гладій // Наука молода. — 2005. — № 3. — Режим доступу : http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/gHL8ef.pdf.
3. Кириленко О. П. Фінанси : навч. посіб. / О. П. Кириленко. — 2-ге вид. перероб. і доп. — Тернопіль : Економічна думка, 1998. — 163 с.
4. Козій І. С. Місце і значення фінансового забезпечення в структурі фінансового механізму / І. С. Козій // Науковий вісник НЛТУ України. — 2008. — Вип. 18.9. — С. 223–229.
5. Колодізев О. М. Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки: монографія / О. М. Колодізев. — Х. : ВД ІНЖЕК, 2009. — 278 с.
6. Москаль О. І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області): автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. І. Москаль. — К., 2001. — 16 с.
7. Олійник Д. С. Фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Д. С. Олійник. — К., 2003. — 17 с.
8. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія) : навч. посіб. / В. М. Опарін. — К. : КНЕУ, 2002. — 240 с.
9. Осьмірко І. В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування / І. В. Осьмірко // Бізнес Інформ. — № 7. — 2012. — С. 47–49.
10. Погріщук Г. Б. Фінансове забезпечення охорони навколишнього природного середовища : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Г. Б. Поліщук. — Тернопіль : Тернопільський ДЕУ, 2005. — 19 с.
11. Сокирська І. Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства / І. Г. Сокирська // Фінанси України. — 2003. — № 1. — С. 89–93.
12. Фінанси: Навч. посіб. / О. П. Близнюк, Л. І. Лачкова, В. І. Оспіщев та ін. / За ред. І. В. Оспіщева. — К. : Знання, 2006. — 415 с.
13. Финансы: Учебн. пособ. / Под ред. проф. А. М. Ковалевой. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 384 с.
14. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: монография / А. Н. Тищенко, Ю. Б. Иванов, Н. А. Кизим, Е. В. Ревенко, Т. М. Чечетова-Терашвили. — Х. : ИД «ИНЖЭК», 2007. — 376 с.

JEL CLASSIFICATION: K22, O16

THEORETICAL PRINCIPLES TO DETERMINE THE ESSENCE OF THE FINANCIAL PROVISION OF EQUITY MARKET FUNCTIONING

Oliha Yu. SHUTIEIEVA

Postgraduate Student of the Department of Public Administration and Regional Economy, Kharkiv National University of Economics

Summary. The essence of the notion of the financial provision of the equity market functioning and the components of the system have been

determined. The essence of the financial provision has been specified. The components of the system of the financial support of the equity market have been studied.

Key words: equity market, financial provision, financial provision, functioning equity market instruments, financial levers, financial methods.

The analysis of the financial management theory and, in particular, equity market development showed that no attention had been given to the determination of the concept of the financial provision of equity market functioning which proves the actuality of this issue. The system of the financial provision of equity market functioning has its own notional apparatus where the major notions are as follows: "financial provision" and "functioning".

A great number of scientific works has been devoted to the research of the concept "financial provision" but there is no common approach to its determination in economic literature. The scientists' opinions differ in the ways of distinguishing the elements and ways of financial provision.

Among the studied range of definitions it is possible to distinguish certain key features of defining the essence of the notion "financial provision":

- the function of investing through financial ways;
- the element of financial mechanism;
- the basic method of the financial influence on the social and economic development through the system of financing;
- the whole set of economic relations (the system of financial relations) that operate through the whole set of ways and methods of creation, mobilization and use of funds of financial resources;
- the process of financing arrangement on the basis of the corresponding system of financing;
- realization of the steady character of reproductive processes by its own and attracted financial resources.

So when determining the essence of the notion under consideration narrow and wide approaches are distinguished.

We consider the analysis of the financial provision through financial relations as a wider and complex approach due to the fact that notably the system of such relations concerning the market of equities will represent economic ties, interactions and relations in terms of money.

The process of functioning requires additional research. According to the definition of the Russian thesaurus dictionary one of the meanings of the term "function" is "operation performed to carry out a mission of an organization, establishment". The term "to function" is defined there as "to perform functions, operate, work".

By generalizing the meaning of the notions "financial provision" and "functioning" and taking into account the specific character of the market under consideration there has been worked out the determination of the financial provision of equity market functioning.

Thus, the financial provision of equity market functioning is the whole set of financial relations stipulated by the instruments, methods and levers of influence on the constituents of the equity market with the aim of creating conditions required for the effective implementation of its functions which unlike the existing ones allows to see the key investment subsystem as a determinant factor of the equity market development.

In practice the process of the financial provision of equity market functioning is carried out by means of the basic elements of the system of the financial provision. The basic constituents of the system of such provision are the following:

- instruments of equity market;
- financial methods;
- financial levers of influence.

Such securities as shares of stock, bonds, a bill of exchange, deposit and savings certificates, state securities, etc. refer, first of all, to the instruments of the market of equities. Financial methods should be considered as the ways of forming and using monetary funds. In their structure the special place is occupied by the financial analysis of equity market condition; financial planning which includes determining the mechanism of choosing a strategy and determining the factors of influence on the decisions of natural persons about investing into the instruments of eq-

uity market; financial regulation which first of all is carried out through tax levers.

Financial levers of influence are such financial means as taxes, obligatory payments, standards of budget usage, deposit interests, credit interests, financial requirements which are legislatively set to the professional participants of the equity market etc., which enable to influence the processes of forming of financial resources and making decisions by natural and legal persons on investments into securities.

References

1. Balakhonova L., Balyasnikova, L. Batazhok N. (2001). *Bol'shoj tolkovyj slovar' russkogo jazyka* [Large Explanatory Dictionary of Russian Language]. SPb.: Norint. 1536.
2. Gladij S. (2005). *Finansovi mekhanizm investuvannia innovatsiinoho rozvytku: teoretyko-metodolohichni pidkhid do upravlinnia* [Financial Mechanism of Investing into Innovative Development: Theoretical and Methodological Approach Towards Management]. Nauka Moloda. 3. Retrieved from http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/gHL8ef.pdf.
3. Kyrylenko O. (1998). *Finansy* [Finances]. Ternopil: Economic Thought. 163.
4. Koziy I. (2008). *Mistse i znachennya finansovogo zabezpechennya v strukturi finansovogo mekhanizmu* [Place and Value of Financial Provision in the Structure of Financial Mechanism]. *Herald of NLTU of Ukraine*. 223–229.
5. Kolodiziev O. (2009). *Metodologichni zasady finansovogo zabezpechennya upravlinnya innovatsiynym rozvytkom ekonomiky* [Methodological Principles of Financial Provision of Economy Innovative Development Management]. Kh.: VD INZHE. 278.
6. Moskal O. (2001). *Finansove zabezpechennia rozvytku agropromyslovogo vyrobnytstva regionu (na materialakh Chernivetskoii oblasti)* [The Financial Provision of the Development of Region Agro Industrial Production (by the data on Chernivetsk region)]. Extended abstract of candidate's thesis. K.
7. Oliynik D. (2003). *Finansove zabezpechennia rozvytku silskogospodarchogo vyrobnytstva* [The Financial Provision of Agricultural Production Development]. Extended abstract of candidate's thesis. K.: KNEU.
8. Oparin V. (2002). *Finansy (zagalna teoriia)* [Finances (General Theory)]. K.: KNEU.
9. Osmirko I. (2012). *Systema finansovogo zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku: poniattia, struktura ta prynstypy funktsiiuvannia* [The System of Financial Support of Innovative Development: Notion, Structure and Principles of Operation. Business Inform.]. 7. 47–49.
10. Pohrishchuk G. (2005). *Finansove zabezpechennia okhorony navkolyshniogo pryrodnoho sere-dovychsha* [Financial Support for Environmental Protection]. Ternopil.
11. Sokyrskia I. (2003). *Diagnostika finansovogo zabezpechennia diialnosti pidpriemstva* [Diagnostics of Financial Support of Enterprises]. *Finances of Ukraine*. 1. 89–93.
12. Blyzniuk O., Lachkova L., Ospishchev V. and others (2006). *Finansy* [Finances]. K.: Znannya. 415.
13. Kovaleva A. (2005). *Finansy* [Finances]. M: Finansy i statystyka. 384.
14. Tyshchenko A., Ivanov Y., Kyzym N., Revenko E., Chechetova-Terashvili T. (2007) *Formirovaniye konkurentnojj pozitsiji predpriyatija v uslovijakh krizisa* [Formation of Competitive Position of the Company in Crisis]. Kh.: ID «INZHEK». 376.

УДК 330.322:631.1

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Алла Павлівна АДАМЕНКО

старший викладач кафедри фінансів Сумського національного аграрного університету

E-mail: kiat@ukr.net

Анотація. У статті досліджено питання стратегічного планування інвестиційної діяльності та запропоновано блок-схему розробки інвестиційної стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств.

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы стратегического планирования инвестиционной деятельности и предложена блок-схема разработки инвестиционной стратегии развития сельскохозяйственных предприятий.

Ключові слова: планування, стратегія інвестування, розвиток, фінансове забезпечення.

Ключевые слова: планирование, стратегия инвестирования, развитие, финансовое обеспечение.

Постановка проблеми. Діяльність аграрних підприємств потребує раціонального планування. Залучення необхідних інвестиційних ресурсів залежить не тільки від сприятливого інвестиційного клімату, який створює держава та органи місцевого самоврядування, але й від аграрного підприємства, яке повинно самостійно розробляти програми свого подальшого розвитку, тобто має виділити у своєму складі стратегічні центри господарювання, під якими слід розуміти декілька структурних одиниць підприємства, об'єднаних організаційно-технологічними зв'язками та загальною метою функціонування. Тому стратегічне планування інвестиційної діяльності є актуальним не тільки для зовнішніх інвесторів, але й для самих сільськогосподарських підприємств з метою посилення динамізму розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню інвестування сільськогосподарських підприємств присвячено наукові праці іноземних вчених, серед яких: І. Ансофф, Р. Акофф, М. Алексєєва, О. Виханський, І. Вілсон, Х. Віссема, П. Дойль, У. Кінг, Ф. Котлер, Д. Кліланд, Г. Мінцберг, М. Мескон, М. Портер, А.-Дж. Стрікланд, А. Томпсон, Р. Фатхутдінов, Й. Шумпетер. Окремі аспекти визначеної проблеми є об'єктом вивчення і для вітчизняних науковців, таких як В. Я. Амбросов, В. Г. Андрійчук, О. Д. Гудзинський, С. М. Ілляшенко, М. В. Зубець, П. М. Макаренко, А. П. Міщенко, В. М. Нелеп, В. Д. Немцов, М. Ф. Кропивко, Б. В. Погріщук, П. Т. Саблук, О. М. Скібіцький, А. М. Собченко, О. М. Сумець, С. О. Тивончук,

З. Є. Шершньова, А. В. Чупіс, М. М. Геєнко та ін. Проте сучасні тенденції інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств, зокрема, питання стратегічного планування інвестиційної діяльності, потребують подальших досліджень.

Метою статті є дослідження теоретичних засад та розробка на цій основі блок-схеми інвестиційної стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Систематизація наукових праць [1, 2, 3, 4, 6, 7] дає можливість зробити висновок, що залежно від фактору часу виокремлюють 3 форми інвестиційного планування:

1. Оперативне планування інвестиційної діяльності. Результатом оперативного планування є розробка короткострокових оперативних планових завдань із питань інвестиційної діяльності на період менше ніж 1 рік – квартал, місяць.

2. Тактичне планування інвестиційної діяльності. Результатом тактичного планування є розробка системи середньострокових поточних планів інвестиційної діяльності. Плановий період – 1 рік.

3. Стратегічне планування інвестиційної діяльності. Результатом стратегічного планування є розробка довгострокової інвестиційної стратегії й інвестиційної політики підприємства. Плановий період – понад 1 рік.

Інвестиційна стратегія являє собою систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, що обумовлено загальними завданнями його розвитку та інвестиційною ідео-

логією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення.

Оскільки серед науковців немає однозначної думки щодо етапів розробки інвестиційної стратегії, їх змісту та кількості, то необхідно сфор-

мувати власний алгоритм процесу формування інвестиційної стратегії підприємства. Представимо процес формування інвестиційної стратегії сільськогосподарських підприємств у вигляді схеми на рис. 1.

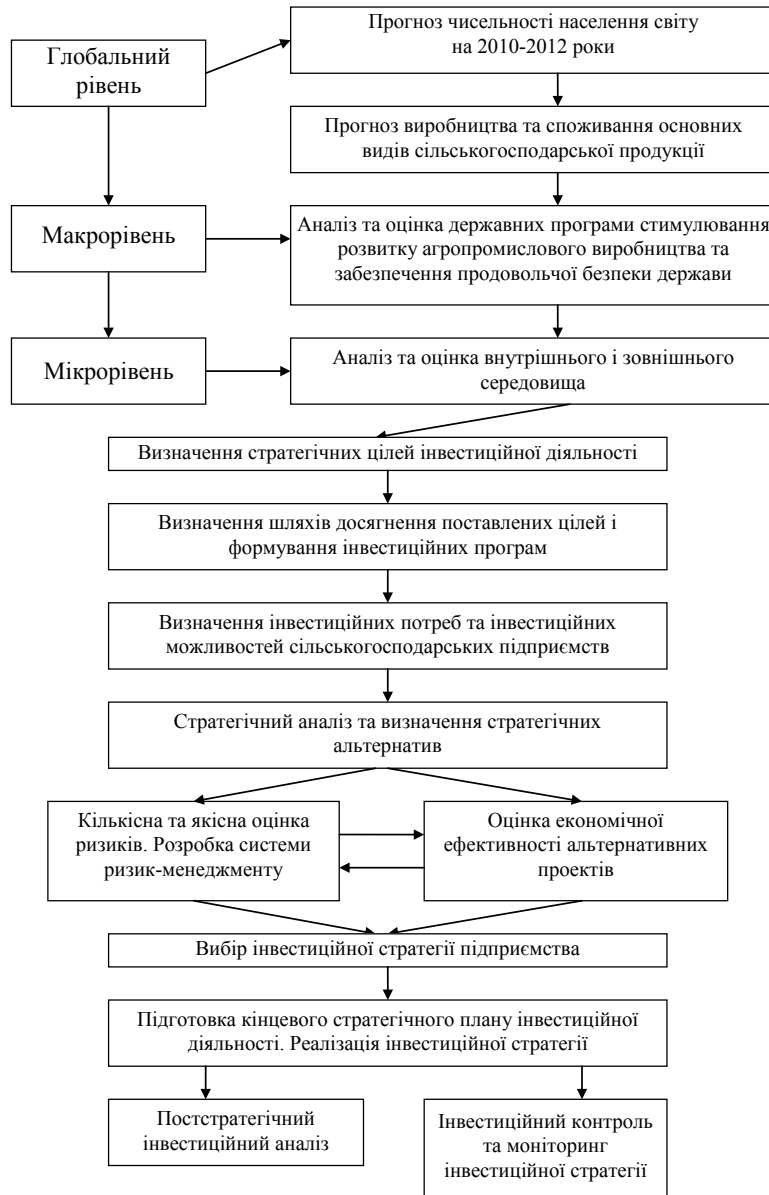


Рис. 1. Блок-схема інвестиційної стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств

Джерело: власна розробка автора

Абстрагуватися від світових тенденцій виробництва та споживання сільськогосподарської продукції неможливо. Тому, на нашу думку, в основу розробки інвестиційної стратегії на мікрорівні необхідно покласти прогнози чисельності світового населення та споживання основних видів продукції. Необхідно також враховувати і державну інвестиційну політику, яка

закладена у програми розвитку агропромислового виробництва та сільської місцевості як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях.

Наступним кроком має стати аналіз внутрішнього та зовнішнього середовищ. Для здійснення цього аналізу доцільно застосовувати в якості інструмента SWOT-аналіз. Якщо результатом однієї з поставлених інвестиційних цілей буде

зміна конкурентної позиції підприємства, тоді доцільно провести аналіз конкурентоспроможності підприємства, щоб з'ясувати, які з факторів конкурентоспроможності необхідно розвивати та підтримувати.

Визначення цілей і задач необхідно базувати на місії підприємства, а результат доцільно представляти у вигляді «дерева цілей». Це дозволить персоналу підприємства визначити першочергові цілі та задачі.

Після детального аналізу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, відповідно до рис. 1., наступним повинен стати вибір базової і функціональних стратегій, а в процесі формування інвестиційної стратегії слід визначити шляхи досягнення інвестиційних цілей, які оформляють в інвестиційну програму підприємства. Цей документ передбачає конкретизацію заходів з досягнення інвестиційних цілей, визначення строків їх реалізації та необхідних для цього інвестиційних ресурсів. Однак мало визначити шляхи досягнення інвестиційних цілей та обсяги інвестиційних ресурсів, необхідно також відшукати джерела надходження цих інвестиційних ресурсів. Це й стане наступним етапом у процесі формування інвестиційної стратегії. Аналіз інвестиційних можливостей передбачає оцінку рівня інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств.

На джерелах фінансового забезпечення інвестиційної діяльності необхідно зупинитися детальніше. Для фінансового забезпечення інвестиційної діяльності можуть бути залучені різні джерела коштів. У економічній літературі з цього питання існують різні точки зору. Аналіз цих поглядів дозволяє стверджувати, що є три основні напрями щодо вибору джерел для формування фінансових ресурсів з метою фінансування інвестицій.

Перший аспект орієнтує на формування фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх власних коштів (амортизаційні відрахування і чистий прибуток), а також позикових коштів у формі банківських довгострокових кредитів. Друга точка зору – використання можливостей фінансового ринку, тобто фондового ринку та іпотечного кредитного ринку. Третю точку зору засновано на комплексному підході, коли у якості джерел фінансування інвестицій слід використовувати всі доступні кошти [2].

На жаль, вибір методів фінансування інвестиційної діяльності в аграрному комплексі дуже обмежений. Це обумовлено такими причинами.

По-перше, основним видом економічної діяльності, в якому реалізують інвестиції, є аграрне виробництво. Такому виробництву характерні низькі показники ефективності, висока збитковість основної операційної діяльності. В аграрному виробництві значними темпами скорочуються основні засоби, великим є знос основних фондів сільськогосподарського призначення. Слабкий розвиток інфраструктури села, є й інші негативні прояви. Все це відбивається на можливостях формування власних фінансових ресурсів і залучення позикових коштів у формі позик і кредитів.

По-друге, аграрне виробництво має дуже багато особливостей, що знаходить віддзеркалення в масштабах господарювання. Основні аграрні формування мають різні розміри – від дуже великих акціонерних або господарських товариств до малих фермерських господарств. Це накладає відповідні відбитки на внутрішні й зовнішні фінансові можливості таких господарств.

По-третє, переважною формою власності в аграрному комплексі є приватна форма. Значна частина сільгоспугідь, використовувана в аграрному виробництві, є орендованою землею. Основними формами господарювання є: господарські товариства, сільські виробничі кооперативи, фермерські господарства. Причому основними виробниками продукції та споживачами інвестицій є великі й середні аграрні суб'єкти підприємництва. Фермерські господарства істотно відстають як за виробництвом продукції, так і за використанням інвестицій.

По-четверте, стан державних і місцевих фінансів не дозволяє в достатній мірі надавати фінансову підтримку аграрним формуванням, як це буває в розвинених країнах світу, де аграрні суб'єкти отримують від держави різні дотації.

По-п'яте, стан і розвиток фінансового ринку країни поки не дозволяє аграрним підприємствам використовувати його можливості для фінансування інвестиційної діяльності. Крім того, проблеми світової фінансової кризи, наклали відбиток на фінансовому ринку. Основна надія – на пошук приватного інвестора, який буде зацікавлений вкладати фінансові ресурси в інвестиції аграрного виробництва [1].

У підсумку зауважимо, що на нашу думку, доцільно виокремити такі методи фінансового забезпечення інвестиційної діяльності у аграрному комплексі:

1. *Самофінансування*, шляхом використання внутрішніх фінансових ресурсів, тобто аморти-

заційних відрахувань, страхового фонду та чистого прибутку для проведення інвестиційної діяльності.

2. *Боргове фінансування* із застосуванням таких способів, як банківське кредитування, зокрема, за рахунок комерційного іпотечного кредитування, позикове фінансування з використанням коштів інших господарських структур.

3. *Акціонування*, тобто фінансування інвестиційної діяльності за рахунок першої або додаткової емісії акцій. Проте цей метод фінансування інвестицій застосовують недостатньо широко. Це може бути пояснено тим, що в аграрному комплексі мало створено акціонерних товариств, особливо приватного типу.

4. *Грантове фінансування* із використанням коштів Міжнародних фінансово-кредитних установ, або ж спонсорської допомоги.

5. *Державне фінансування*, тобто використання коштів державного та місцевого бюджетів за фінансування інвестиційних програм.

6. *Змішане фінансування* інвестицій, яке дає змогу в сучасних умовах створювати інтегровані господарські структури в аграрному комплексі.

Динаміка джерела фінансового забезпечення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств Сумської області за 2005-2011 роки наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка джерела фінансового забезпечення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств Сумської області за 2005-2011 роки

Джерела фінансування	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	+,- 2011/ 2005
Усього	100	100	100	100	100	100	100	-
Кошти державного бюджету	8,5	5,8	16,7	10,3	5,6	6,4	5,9	-2,6
Кошти місцевих бюджетів	4,2	6,8	5,4	5,9	3,8	5,3	4,3	0,1
Власні кошти підприємств та організацій	70,3	70	57,3	57,6	72,5	64,6	70,2	-0,1
Кредити банків та інші позики	8,7	8,5	8,5	13,3	8,4	5,5	5	-3,7
Кошти іноземних інвесторів	0,4	0,2	3,4	2,5	1,4	1,6	1,9	1,5
Кошти населення на будівництво власних квартир	0	3,5	3	2,9	2,5	4,3	3	3
Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	3,8	4,2	3,5	4,5	4,5	10,7	8	4,2
Інші джерела фінансування	4,1	1	2,2	3	1,3	1,6	1,7	-2,4

Джерело: побудовано за даними [5]

Після з'ясування обсягів та джерел інвестиційних ресурсів переходять до опису альтернативних проектів. Важливим кроком у процесі управління інвестиційною діяльністю є визначення ризиків за проектами та пошук шляхів їх мінімізації за допомогою методів ризик-менеджменту.

Наступний крок – це розрахунок ефективності альтернативних проектів та вибір найбільш ефективного проекту. У випадку, коли проекти є неефективними, повертаємося на попередні етапи з формування інвестиційних програм.

Після цього здійснюємо оцінку результативності розробленої інвестиційної стратегії. Результати порівнюємо з поставленими цілями. У випадку неможливості досягнення поставлених цілей, їх коригують і процес формування стратегії знову повторюють. Останнім етапом у стратегічному плануванні є розробка плану реалізації стратегії. При розробці інвестиційної стратегії – цей етап передбачає розробку планів реалізації інвестиційної стратегії.

Висновки. Підсумовуючи, зауважимо, що ефективним інструментом перспективного

управління інвестиційною діяльністю підприємства, підпорядкованого реалізації цілей економічного розвитку підприємства в умовах істотних змін макроекономічних факторів, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури інвестиційного ринку і пов'язаної з цим невизначеності, є стратегічне планування інвестиційної діяльності, результатом якого є

розробка інвестиційної стратегії підприємства. В сучасних умовах інвестиційна стратегія окремих підприємств на мікрорівні повинна враховувати прогнозні світові тенденції виробництва та споживання сільськогосподарської продукції, а також державні програми розвитку аграрного сектору економіки та забезпечення продовольчої безпеки країни.

Список використаних джерел

1. Більський І. Д. Особливості процесу розроблення інвестиційної стратегії аграрного виробництва / І. Д. Більський, Р. П. Дудяк // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук. праць. — Львів. НЛТУУ. — 2008. — Вип. 18.3. — С. 192–197.
2. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент : Підручник / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. — 398 с.
3. Богатирьов А. М. Планування діяльності підприємств харчової промисловості в умовах ринку : Монографія / А. М. Богатирьов, А. І. Бутенко, І. О. Кузнецова. — Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. Одеська національна академія харчових технологій, 2002. — 434 с.
4. Відоменко І. О. Сучасні підходи до розробки інвестиційної стратегії підприємства / І. О. Відоменко // Економіка харчової промисловості : Науковий журнал. — 2010. — № 2. — С. 8–13.
5. Статистичний щорічник Сумської області за 2011 рік. — Суми : Головне управління статистики у Сумській області, 2012. — 675 с.
6. Удалих О. О. Управління інвестиційною діяльністю підприємства : навч. посіб. / О. О. Удалих. — К. : Центр навч. літ-ри, 2006. — 292 с.
7. Штанько Л. О. Процес планування ефективної інвестиційної стратегії підприємства / Л. О. Штанько // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. праць. — Київ, 2009 р. — С. 65–67.

JEL CLASSIFICATION: Q14

STRATEGIC PLANNING OF AGRICULTURAL COMPANIES INVESTMENT ACTIVITY

Alla P. ADAMENKO

Senior Lecturer of the Finance Department, Sumy National Agrarian University

Summary. In the article the question of strategic planning of investment activity is considered and the scheme of agricultural enterprises investment strategy development is offered.

Key words: planning, investment strategy development, financial security.

The issue of the agricultural enterprises long-term investment strategy is under review. It is proved that the activity of agricultural enterprises needs rational planning. Implementation of the necessary investment resources depends not only on favorable investment climate, which is created by the state and local authorities, but it also depends on the agricultural firm, which must work out its own individual

development program, thus it should differentiate its strategic management centers, those are meant as several structural units, united by organizational and technological connections and general target of functioning. That is why investment activity strategic planning is essential not only for the foreign investors, but also for the agricultural enterprises with the aim to strengthen the dynamics of the development.

There are three forms of investment planning which can be differentiated as follows:

1. **Operative investment activity planning:** operative planning results into working out the short-term plan tasks on investment activity issues for the period less than one year – a quarter, a month.

2. **Tactic investment activity planning:** tactic planning results into the development of middle-term current plans system of investment activity. Its planned period is one year.

3. **Strategic investment activity planning:** the result of strategic planning is the development of the long-term investment strategy and investment policy of the enterprise. Its planned period is more than one year.

It is noted that the investment strategy is a long-term **target system of the enterprise's investment activity** that is preconditioned by the general tasks of its development and investment ideology, and also the choice of the most efficient ways of their achievement.

The author has suggested the block-scheme of forming the investment strategy development based on world population and main kinds of provision consumption forecasts. It is also necessary to take into consideration the state investment policy, which should be taken into the programs of development of agricultural production and countryside on the state and local levels as well.

The next step must be the analysis of the internal and external environment. To make this analysis, it is necessary to use SWOT-analysis as a tool. If the result of one of the set investment targets is to change the competitive position of the enterprise, it will be necessary to make the analysis of the competitiveness of the enterprise to find out which of the competitiveness factors need to be developed and supported. Targets and tasks definition must be based on the business mission, and the result should be presented as a «tree of targets». It will allow the personnel of the enterprise to define the priority of targets and tasks.

After **the analysis of internal and external environment** factors in detail, the next step should be the choice of basic and functional strategies, and in the process of the investment strategy forming, there should be determined ways of achieving investment targets which will create the investment program of the enterprise. This document provides the specific ways necessary to achieve the investment targets, to determine their realization terms and essential investment resources. Though it is not enough to determine the ways of achieving investment targets

and amounts of investment resources, it is essential as **well to find out the sources of receiving these investment resources**. It will be the next stage in the process of investment strategy forming. The analysis of investment possibilities provides the evaluation of agricultural enterprise investment attraction level.

After finding out the volumes and the sources of investment resources, it is necessary to describe the alternative projects. The important stage in the process of the investment activity management is determining the risks of the projects and searching ways of minimization due to the methods of risk-management.

The next stage is the calculation of the alternative projects efficiency and the choice of the most efficient project. In the case of inefficiency of the projects, it is possible to return to the previous stages of investment programs forming. After that we evaluate the effectiveness of the worked out investment strategy. The results should be compared with the set targets. In the case when it is impossible to achieve set targets, they are corrected and the process of the strategy forming is repeated. The last stage of the strategic planning is working out the plan of the realization of the strategy. While working out the investment strategy, the plans of investment strategy realization should be provided.

The methods of investment activity financing in the agricultural complex are differentiated by the following:

1. *Self-financing*, by means of using internal financial resources, such as depreciations, insurance funds and net income for investment activity.

2. *Debt financing*, engaging bank and commercial crediting.

3. *Share-holding*, namely **financing the investment activity** due to the first or additional emission of shares.

4. *Grant financing*, using costs of the International financial-credit institutions or sponsor assistance.

5. *State financing*, namely using costs of state and local budgets for financing the investment.

6. *Mixed financing of investments*, this enables to create integrated agrarian economic structures nowadays.

It can be concluded that nowadays the investment strategy of some enterprises on the micro-level must take into consideration world production tendencies and agricultural production consumption forecasts, as well as the state programs of agrarian economy sector development and country's provision safety.

References

1. Bilskyi I. D., Dudiak R. P. (2008) Osoblyvosti protsesu rozroblennia investytsiinoi stratehii ahrarnoho vyrobnytstva [Features of Agricultural Production Investment Strategy Development Process]. Naukovyi visnyk Natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy. Lviv: NLTUU.
2. Blank I. O., Huliaieva N. M. (2003) Investytsiinyi menedzhment [Investment Management]. K.
3. Bohatyrov A. M., Butenko A. I., Kuznietsova I. O. (2002) Planuvannia diialnosti pidpriemstv kharchovoi promyslovosti v umovakh rynku [Planning for Food Industry Under Market Conditions]. Odesa: Instytut problem rynku ta ekonomiko-ekolohichnykh doslidzhen NAN Ukrainy. Odeska natsionalna akademiia kharchovykh tekhnolohii.
4. Vidomenko I. O. (2010) Suchasni pidkhody do rozrobky investytsiinoi stratehii pidpriemstva [Current Approaches to the Development of Company Investment Strategy]. Ekonomika kharchovoi promyslovosti.
5. Statystychnyi shchorichnyk Sumskoi oblasti 2011 [Statistical Yearbook of Sumy region – 2011]. Sumy: Holovne upravlinnia statystyky u Sumskii oblasti. 2012.
6. Udalykh O. O. (2006) Upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu pidpriemstva [Enterprise Investment Activity management]. K.: Tsentr navch. lit-ry.
7. Shtanko L. O. (2009) Protses planuvannia efektyvnoi investytsiinoi stratehii pidpriemstva [Planning of Company Effective Investment Strategy]. Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi.

УДК 330.101.542

ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ СУМСЬКОГО РЕГІОНУ

Тетяна Анатоліївна Д'ЯКОВА

асистент кафедри економіки і контролінгу Сумського національного аграрного університету
E-mail: asp2007@rambler.ru

Анотація. У статті досліджено питання забезпечення економічної стійкості розвитку сільськогосподарських підприємств Сумського регіону, виокремлено та проаналізовано внутрішні та зовнішні чинники, зроблено висновки.

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы обеспечения экономической устойчивости развития сельскохозяйственных предприятий Сумского региона, выделено и проанализировано внутренние и внешние факторы, сделано выводы.

Ключові слова: економічна стійкість, сільськогосподарські підприємства, внутрішні і зовнішні фактори.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, сельскохозяйственные предприятия, внутренние и внешние факторы.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки України є однією з найважливіших складових економічної системи, сталість його розвитку багато у чому визначає характер функціонування держави у цілому. Підвищення ефективності аграрного виробництва є запорукою забезпечення продовольчої та екологічної безпеки держави. Таким чином, актуальність і доцільність дослідження проблеми забезпечення економічної стійкості розвитку аграрного виробництва обумовлена особливим статусом агропродовольчої сфери у вітчизняному господарському комплексі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи стійкого розвитку аграрних підприємств в умовах ринку обґрунтовано в працях зарубіжних учених, як Ю. Брігем, Р. Брейлі, Б. Єфимова, А. Нельсон, Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, Й. Шумпетер, Е. Стоянова, Дж. К. Ван Хорна, Е. Хелферта та вітчизняних учених, таких як В. Андрійчук, В. Амбросов, Л. Анічин, П. Гайдуцький, С. Іванюта, М. Корецький, М. Кропивко, І. Лукінов, П. Макаренко, М. Малік, Л. Мельник, П. Саблук, В. Юрчишин та інші. Незважаючи на високий рівень проведених досліджень, окремі проблеми потребують подальшого опрацювання.

Метою статті є дослідження чинників забезпечення економічної стійкості розвитку аграрного виробництва Сумського регіону.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Розглядаючи питання стійкого роз-

витку аграрного виробництва як вітчизняні так і закордонні вчені сходяться у тому, що формування стійкого розвитку відбувається під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників. Так, Дем'яненко М. Я. та ряд інших науковців, розглядаючи економічну стійкість, до внутрішніх (ендогенних) чинників відносить:

- 1) інтегрованість підприємства у виробничі та ринкові відносини;
 - 2) виражена компетентність підприємства;
 - 3) інноваційність техніко-технологічного розвитку підприємства;
 - 4) рівень екологічної безпечності виробництва;
 - 5) оптимальність організаційно-виробничої структури;
 - 6) якість і структура виробничих ресурсів;
 - 7) соціально-психологічний клімат на підприємстві.
- 8) До зовнішніх, або ж екзогенних чинників науковець відносить:
- 9) правове регулювання аграрної сфери;
 - 10) кон'юнктура ринку;
 - 11) інфраструктура ринку;
 - 12) природно-кліматичні умови;
 - 13) налагодженість каналів постачання ресурсів;
 - 14) державна підтримка сільськогосподарських підприємств;
 - 15) невизначеність зовнішнього середовища та економічний ризик [1, 2, 3, 4].

У дослідженнях позиціонується переважна залежність економічної стійкості від дії ендогенних чинників, зокрема: оптимальності організаційно-виробничої структури, технологічної оснащеності виробництва та його концентрації, налагодженості економічних зв'язків з контрагентами тощо. Вказані чинники визначають поточним станом підприємств, формують потенціал їх розвитку на перспективу. Вплив екзогенних чинників обумовлює потребу у налагодженні адаптаційного механізму підприємств до зміни умов зовнішнього середовища. Ми не можемо погодитися з цією думкою, оскільки вважаємо, що саме зовнішні чинники у першу чергу впливають на економічну стійкість сільськогосподарських підприємств. Причому зовнішні чинники слід досліджувати не на макрорівні, а на гітарівні, тобто у масштабах світової економіки.

В умовах відкритості національної економіки світові тенденції щодо наростання дефіциту продовольства і зростання цін можуть визначатися як потужний виклик для українського аграрного виробництва. Ці тенденції можуть діяти як активний стимул поживлення сільгоспвиробництва та експорту сільгосппродукції, джерело додаткових фінансових, зокрема інвестиційних, ресурсів для розвитку й капіталізації сектору, підґрунтя для розкриття вітчизняного аграрного потенціалу як важливої та поки що недостатнім чином розкритої національної конкурентної переваги.

За даними Організації з питань продовольства і сільського господарства ООН (FAO), за останнє десятиліття світові ціни на продовольчі продукти зросли майже удвічі (рис. 1, табл. 1).

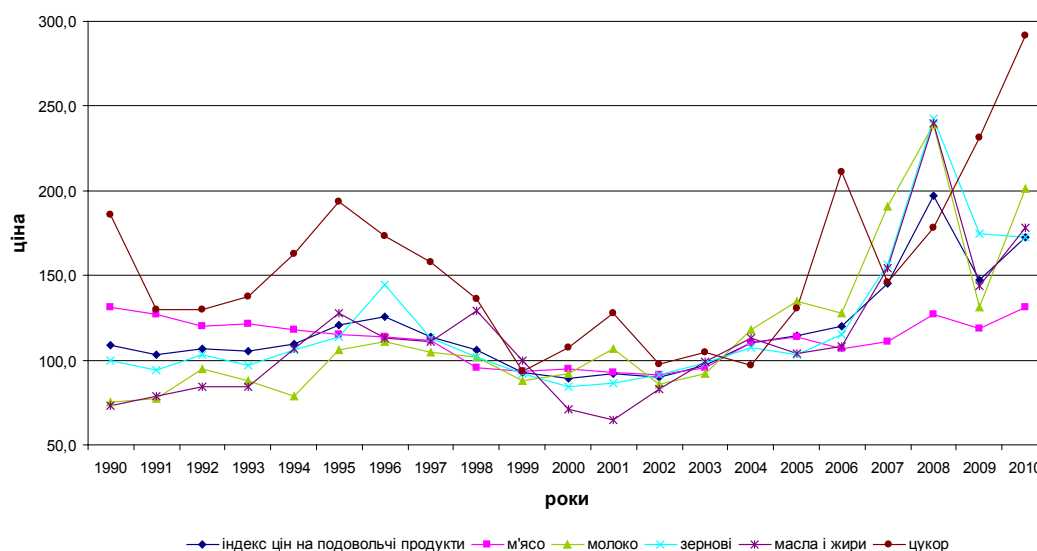


Рис. 1. Графічне відображення динаміки індексу цін на продовольчі ресурси у світі

Джерело: побудовано за даними [5].

Зростання світових цін на продовольство спостерігається і у 2010 р. Якщо у грудні 2009 р. загальний індекс цін на продовольчі продукти становив 172,4 % (на цукор – 334,0 %, зернові – 171,1 %, молоко – 215,6 %, м'ясо – 120,1 %), то у грудні 2010 р. він зріс до 214,7 %, при цьому індекс цін на цукор становив 398,4 %, масла і жири – 263,0 %, зер-

нові – 237,6 %, м'ясо – 142,2 %. Таке зростання основних цінових індексів дало експертам підстави говорити про загострення світової продовольчої кризи та формувати негативні для споживачів прогнози щодо подальшої цінової динаміки на ринку агропродукції.

Таблиця 1

Динаміки індексу цін на продовольчі ресурси у світі

Роки	індекс цін на продовольчі продукти	м'ясо	молоко	зернові	масла і жири	цукор
1990	108,8	131,1	74,9	99,4	72,9	185,7
1991	103,2	127,2	77,2	94,3	78,4	129,8

Таблиця 1 (продовження)

1992	107,0	120,4	94,7	103,3	84,1	129,6
1993	105,0	121,4	88,0	96,7	84,1	137,6
1994	109,8	118,0	78,8	106,3	106,5	162,4
1995	120,8	115,2	106,3	113,8	127,7	193,6
1996	125,8	114,0	110,6	144,6	113,0	173,0
1997	114,0	111,5	104,9	113,1	110,7	158,0
1998	105,7	95,3	101,5	101,6	128,8	136,3
1999	92,9	93,2	87,6	92,3	99,5	93,3
2000	89,1	95,0	92,4	84,2	71,2	107,3
2001	92,0	92,7	107,0	86,4	64,8	127,9
2002	89,8	91,5	85,7	91,6	82,8	97,4
2003	96,8	95,6	91,8	98,0	99,1	104,6
2004	110,2	110,0	117,8	107,7	113,3	96,9
2005	114,1	113,6	134,8	102,9	104,2	130,5
2006	120,2	106,8	127,7	115,1	107,9	211,2
2007	145,2	110,6	190,7	156,5	154,4	146,0
2008	196,9	127,0	239,0	242,8	239,8	178,0
2009	147,6	118,4	131,4	174,6	144,0	231,4
2010	172,5	131,3	201,1	172,7	178,4	291,9

Джерело: побудовано за даними [5].

Об'єктивними причинами світової тенденції підвищення цін на ринках агропродукції є такі:

1. Населення планети постійно збільшується стрімкими темпами.

2. Триває тенденція зменшення площ, придатних для обробітки сільськогосподарських культур. У сільськогосподарському обробітку у світі перебуває 4810 млн га земель (зокрема рілля – 1340 млн га, луки і пасовища – 365 млн га).

3. Скорочення пропозиції аграрної сировини, пов'язане з несприятливими погодними умовами у деяких країнах-виробниках.

4. Збільшення обсягів вирощування зернових з метою вироблення біопалива.

5. Нестабільність на світових фінансових ринках у зв'язку з накопиченням бюджетних дефіцитів та небезпекою виникнення дефолтів у деяких європейських країнах (Греції, Португалії, Іспанії). Для інвесторів ринки таких країн несуть загрози неповернення вкладених коштів, тому все активнішим стає вкладення спекулятивних

ресурсів у продовольство, попит на яке прогнозовано збільшуватиметься.

На нашу думку, саме світові тенденції розвитку аграрного виробництва та споживання основних видів продукції і повинні спонукати вітчизняних агровиробників до нарощування виробництва основних видів продукції і забезпечення сталого розвитку аграрного сектору у цілому.

Проте якщо зовнішні фактори спонукають до розвитку, дія внутрішніх факторів є протилежною. Підприємства агропромислового комплексу області в своєму розпорядженні мають сільськогосподарську техніку, яка майже на 80–85 % використала свій потенціал (табл. 2), а динаміка (табл. 3) та джерела формування інвестиційних ресурсів аграрних підприємств, у структурі яких до 80 % належить власне підприємствам, не дозволяють їм своєчасно проводити оновлення необхідної техніки.

Таблиця 2

Якісний стан основних видів сільськогосподарської техніки у сільськогосподарських підприємствах Сумської області станом на 01.01.2012 р.

Вид техніки	Амортизаційний термін (років)	Наявність техніки		Відпрацювали амортизаційний термін			Потреба в коштах на ремонт, тис. грн.	
		Всього, одиниць	З них викор. в роботі	Всього, одиниць	%, від наявних	З них викор. в роботі	Всього	на одну одиницю
Трактори, всього	-	5672	5021	4451	78	3970	35168,2	12,1
Зернові комбайни, всього	10	1260	1118	886	70	790	20988,4	25,7

Таблиця 2 (продовження)

Бурякозбиральні комбайни, всього	9	196	51	173	88	40	1226,9	29,2
Кормозбиральні комбайни, всього	8	335	248	290	87	192	2546,7	15,0
Кукурудзозбиральні комбайни	9	84	55	72	86	52	488,42	15,8
Культиватори	6	2931	2586	2326	79	2041	6790,5	4,1
Сівалки, всього	-	2752	2400	2018	73	1659	6829,5	4,2
Всього							96357,3	-

Джерело: систематизовано за даними Головного управління статистики у Сумській області

Даючи щороку до 22–24 % валового регіонального продукту аграрний сектор отримав лише 15 % у 2011 році від загальної суми інвестиційних ресурсів. Хоча динаміка інвестицій має і позитивну

тенденцію, їх кількості недостатньо для стійкого функціонування сільськогосподарських підприємств.

Таблиця 3

Динаміка інвестиційного забезпечення розвитку аграрного виробництва
Сумського регіону за 2005–2011 роки

Галузі господарства	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		+,- 2011/ 2005
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	
Усього за галузями економіки	1441	100	1508	100	2435	100	3016	100	2185	100	2462	100	3179	100	1738,4
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	115	7,98	119,6	7,93	235	9,65	536,8	17,80	199,6	9,13	287,2	11,67	460	14,47	345
сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	108	7,47	107,1	7,10	224,9	9,24	526,3	17,45	193	8,83	279,9	11,37	449	14,12	341,4
лісове господарство та пов'язані з ним послуги	7,4	0,51	12,5	0,83	10,1	0,41	10,5	0,35	6,6	0,30	7,3	0,30	11	0,35	3,6
Рибальство, рибництво	0,5	0,03	0,5	0,03	0,2	0,01	0,4	0,01	0,2	0,01	0,3	0,01	0,6	0,02	0,1

Джерело: розраховано за даними [6]

У цілому внутрішні фактори, які у сукупності забезпечують стійкий розвиток сільськогосподарських підприємств, доцільно систематизувати і виділити 3 групи:

1) фінансові фактори (висока вартість капіталу, велика доля позичкового капіталу, ріст дебіторської заборгованості, неефективний фінансовий менеджмент);

2) інвестиційні фактори (відсутність власних джерел фінансування інвестиційної діяльності, відсутність ефективних державних програм підтримки оновлення сільськогосподарської техніки, неефективний інвестиційний менеджмент);

3) операційні фактори (відсутність достовірної інформації про тенденції розвитку аграрного ринку та прогнозного попиту на основні види

сільськогосподарської продукції, недиференційований асортимент продукції, відсутність мотивації праці та небажання молодих фахівців працювати у сільськогосподарських підприємствах, неефективний виробничий менеджмент).

Висновки. У сучасних умовах сільськогосподарське підприємство не може абстрагуватися від дії внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на його стійкий розвиток. Проведені дослідження дали можливість систематизувати та визначити найбільш важливі чинники:

Список використаних джерел

1. Алексеенко Н. В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста / Н. В. Алексеенко // Экономика і організація управління: зб. наук. пр. — Вип. № 3 / під. заг. ред. П. В. Єгорова. — Донецьк : ДонНУ, Каштан, 2008. — С. 59–65.

2. Бурда А. І. Методичні підходи до оцінювання впливу складників тріади потенціалу на сталий розвиток підприємства / А. І. Бурда // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. пр. — Львів : РВВ НЛТУ України. — 2009. — Вип. 19.12. — 336 с. — С. 141–153.

3. Максимов В. В. Напрями дослідження економічної стійкості підприємства / В. В. Максимов

на макрорівні: правове регулювання аграрної сфери, кон'юнктура ринку, інфраструктура ринку, природно-кліматичні умови, налагодженість каналів постачання ресурсів, державна підтримка сільськогосподарських підприємств, невизначеність зовнішнього середовища та економічний ризик;

на мікрорівні: операційні фактори, інвестиційні фактори, фінансові фактори.

// Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. — 2010. — № 3. — С. 225–231.

4. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період. [Матеріали Десятих річних зборів Всеукраїнського конгресу економістів-аграрників]. — К. : ННЦ «ІАЕ» — 2008. — 600 с.

5. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки держави / За ред. Я. А. Жаліга. — К. : НІСД, 2011. — 34 с.

6. Статистичний щорічник Сумської області за 2011 рік. — Суми : Головне управління статистики у Сумській області, 2012. — 675 с.

JEL CLASSIFICATION: Q12

FACTORS OF ENSURING ECONOMIC STABILITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF SUMY REGION

Tetiana A. D'IAKOVA

Assistant Lecturer of Economics and Controlling Department, Sumy National Agrarian University

Summary. In the article the question of ensuring economic stability of development of agrarian enterprises in Sumy area is considered, internal

and external factors are allocated and analyzed, conclusions are drawn.

Key words: *economic stability, agricultural enterprises, internal and external factors.*

The system of factors providing economic stability of agricultural production on regional level is under review. It is noted that the agricultural sector of Ukrainian economy is one of the most important components of economic system and permanence of its development determines greatly the way of functioning of the state in general. Increase of the efficien-

cy of agricultural production is the pledge of providing provision and ecological state safety.

It is stated that stable development forming is taking place under the influence of internal and external factors. Integration of the enterprise into the production and market relations; competence of the enterprise; innovation of the technical-technological

development of the enterprise; ecological safety level of the enterprise; optimality of organizational-production structure; quality and structure of production resources; social-psychological climate at the enterprise belong to the internal (endogenous) factors.

Legal regulation of the agricultural sphere; market conjuncture; market infrastructure; natural-climatic conditions; co-ordination of channels of resources supply; **state support of agricultural enterprises; indefinite outer environment and economic risks** belong to external or exogenous factors.

Major dependency of economic permanency on the endogenous factors is positioned as follows: optimality of organizational-production structure, technological production equipment and its concentration, maintenance of economic ties with counterparties etc. These factors determine the current position of the enterprises and form potential of their further development. Influence of exogenous factors preconditions the necessity in implementation of adaptive mechanism of the enterprise for changing conditions of external environment. It is proved that external factors influence primarily economic stability of agricultural enterprises. Besides the external factors should be examined not on the macro-level, but on the giga-level, it means in the scale of the global economy. Under conditions of the openness of the national economy, world tendencies of the provision deficit increase and price growth can be defined as a great challenge for the Ukrainian agricultural production. These tendencies can act as an active incentive to animate the agricultural production and ex-

port of agricultural products, the source of additional financial as well as investment resources for the development and capitalization of the sector, ground for the revealing of the national agrarian potential as an important but not fully revealed yet national competitive advantage.

It is concluded, that **external factors which provide together stable development of agricultural enterprises** must be systemized into three groups:

1) **financial factors (high value of capital, considerable share of loaned capital, indebtedness growth, inefficient financial management);**

2) **investment factors (absence of own investment activity financing sources, absence of efficient state programs of agricultural machines renewal support, inefficient investment management);**

3) **operation factors (absence of verified information about the development tendencies of the agricultural market and forecast demand on the main kinds of agricultural products, not differentiated assortment of products, absence of labor motivation and unwillingness of young professionals to work at the agricultural enterprises, inefficient production management).**

On the macro-level legal regulation of agricultural sphere, market conjuncture, market infrastructure, natural-climatic conditions, coordination of channels of resources supply; state direct and indirect financial support of agricultural enterprises; indefinite outer environment and economic risks must be differentiated.

References

1. Alekseenko N. V. (2008) *Ustoichyvoe razvytye predpriyatiya kak faktor ekonomicheskogo rosta* [Sustainable Development of a Company as a Factor of Economic Growth]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*. P. V. Yehorova (Ed.) Donetsk: DonNU, Kashtan.
2. Burda A. I. (2009) *Metodychni pidkhody do otsiniuvannia vplyvu skladnykh triady potentsialu na stalnyi rozvytok pidpriemstva* [Methodological Approaches to Assessing the Impact of Triad Potential Components on Sustainable Company Development]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*. Lviv: RVV NLTU Ukrainy.
3. Maksymov V. V. (2010) *Napriamy doslidzhennia ekonomichnoi stiihosti pidpriemstva* [Investigation Directions of Enterprise Economic Stability]. *Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu im. V. Dalia*.
4. *Problemy zabezpechennia dokhidnosti ahropromyslovoho vyrobnytstva v Ukraini v postindustrialnyi period* (2008) [Problems of Profitability Ensuring of Agricultural Production in Ukraine in Post-Industrial Period]. K.: NNTs «IAE».
5. Zhaliha Ya. A. (Eds.) (2011) *Rozvytok ahrarynoho vyrobnytstva yak peredumova zabezpechennia prodovolchoi bezpeky derzhavy* [Development of Agriculture Production as a Prerequisite for Ensuring State Food Security]. K.: NISD.
6. *Statystychnyi shchorichnyk Sumskoi oblasti 2011* [Statistical Yearbook of Sumy Region in 2011]. Sumy: Holovne upravlinnia statystyky u Sumskii oblasti. 2012.

УДК 658.15.01:005.21

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Наталія Вікторівна ЗАМЯТІНА

викладач кафедри менеджменту і туризму Чернівецького
торговельно-економічного інституту КНТЕУ

E-mail: anjeu_vw@ukr.net

Анотація. У статті досліджено підходи до розуміння сутності управління інвестиційною діяльністю, на основі чого встановлено основні сутнісні ознаки цього поняття. Описано трірівневу систему управління інвестиційною діяльністю підприємства, що передбачає реалізацію функцій інвестиційного менеджменту на макро-, мезо- та мікрорівнях. Визначено теоретичні засади стратегічного, тактичного та оперативного управління інвестиційною діяльністю.

Аннотация. В статье исследованы подходы к пониманию сущности управления инвестиционной деятельностью, на основе чего установлены основные сущностные признаки этого понятия. Описана трехуровневая система управления инвестиционной деятельностью предприятия, которая предусматривает реализацию функций инвестиционного менеджмента на макро-, мезо- и микроуровнях. Определены теоретические основы стратегического, тактического и оперативного управления инвестиционной деятельностью.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, управління інвестиційною діяльністю, стратегічне управління інвестиційною діяльністю, тактичне управління інвестиційною діяльністю, оперативне управління інвестиційною діяльністю.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, управление инвестиционной деятельностью, стратегическое управление инвестиционной деятельностью, тактическое управление инвестиционной деятельностью, оперативное управление инвестиционной деятельностью.

Постановка проблеми. Управління інвестиційною діяльністю в сучасних умовах є найважливішим елементом загальної системи управління. Зміни в управлінні інвестиційним процесом на підприємствах обумовлюють ситуацію, коли кожний інвестор повинен сам ухвалювати рішення про ефективність і доцільність тих чи інших інвестицій. Для цього він повинен бути озброєний системою різноманітних методів і прийомів для вибору найкращого рішення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розвиток теоретичних основ аналізу та підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств зробили провідні вітчизняні вчені-економісти: М. Білик, І. Бланк, Ю. Воробйов, В. Геець, В. Гриньова, В. Грідасов, О. Данілов, С. Кривченко, Я. Крупка, Г. Куліш, Т. Майорова, М. Назарчук, А. Пересада, С. Реверчук, П. Рогожин, Б. Стеценко, О. Терещенко, В. Федоренко, Л. Червова, В. Шевчук.

Незважаючи на численні дослідження, присвячені формуванню теоретико-методичних засад інвестиційної діяльності підприємств, недостатньо вивченими залишаються особливості управління реалізацією інвестиційних процесів.

Певної уваги потребує розробка інвестиційної стратегії формування теоретичних та методичних засад тактичного та оперативного управління інвестиційною діяльністю.

Актуальність, науково-теоретичне та практичне значення вказаних проблем, необхідність їх розв'язання визначили **мету статті** – дослідження теоретико-методичних аспектів управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Під поняттям «управління інвестиційною діяльністю» розуміють, як правило, систему принципів та методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із здійсненням різних аспектів інвестиційної діяльності [1, с. 41].

Теоретичне дослідження управління інвестиційною діяльністю підприємства вважаємо за доцільне почати із вивчення етимології поняття «управління». Згідно із тлумачним словником, управляти – означає «срямовувати хід якогось процесу, впливати на розвиток, стан чого-небудь» [2, с. 469]. Відповідно, в найпростішому трактуванні управління інвестиційною діяльністю підприємства є цілеспрямованим впливом

певних суб'єктів на стан та розвиток інвестиційної діяльності, хід інвестиційного процесу. Інші аспекти управлінської діяльності висвітлюються в [3–4], де управління визначається як:

- «перетворення інформації про стан об'єкта в командну інформацію від суб'єкта» [3];
- «цілеспрямований програмований чи довільний вплив на об'єкти задля досягнення кінцевої мети за допомогою явищ, процесів...» [3];
- «функція системи, спрямована на виживання цієї системи за допомогою координації, організації, впорядкування елементів даної системи як між собою (всередині себе), так і з зовнішнім середовищем» [4];
- «діяльність суб'єкта, спрямована на зміну стану об'єктів і (або) суб'єктів (у тому числі і себе), за заздалегідь продуманим планом дій» [4];
- «діяльність з приведення об'єктивного процесу до суб'єктивно обраної мети»;
- «це елемент функціонування організаційних систем (біологічних, технічних, соціально-економічних та ін.)» [5];

Виходячи із наведених визначень, окреслимо основні сутнісні ознаки терміну «управління інвестиційною діяльністю підприємства»:

1) управління інвестиційною діяльністю підприємства є цілеспрямованим впливом суб'єктів (держави, регіону, підприємства) на об'єкт (стан та розвиток інвестиційної діяльності, хід інвестиційного процесу);

2) обов'язковою умовою реалізації управління є наявність вихідної інформації про стан об'єкта (інвестиційні ресурси, сферу підприємницької діяльності, в яку будуть вкладатись інвестиції тощо), яку в процесі управління буде трансформовано в певні управлінські рішення суб'єктів;

3) управління інвестиційною діяльністю означає, що в існуючий стан економічної системи (підприємства) будуть внесені певні зміни, що мають сприяти досягненню поставленої мети такої діяльності;

4) управління інвестиційною діяльністю є обов'язковою умовою її здійснення;

5) управління інвестиційною діяльністю має здійснюватись за заздалегідь продуманим планом дій, насамперед, йдеться про необхідність формування стратегії інвестиційної діяльності як одного із основних елементів управлінської діяльності.

Управління інвестиційною діяльністю є складним, багаторівневим процесом, що передбачає управлінські рішення не лише на рівні суб'єктів

господарювання – інвесторів та учасників інвестиційної діяльності, але й на рівні держави та регіону. Відповідно, слід виокремити три рівні управління інвестиційною діяльністю підприємства: макрорівень (включає певні регулятивні заходи з боку держави); мезорівень (управління на рівні регіону); мікрорівень (управління на рівні підприємств – інвесторів та учасників інвестиційної діяльності) (табл. 1).

Зазначимо, що різним рівням управління відповідають різні цілі. Зокрема, метою управління на макро- та мезорівнях є сприятливі умови здійснення інвестиційної діяльності різних суб'єктів на відповідній території (держава або конкретний регіон), тоді як на мікрорівні основною метою є максимізація ефективності інвестиційної діяльності окремого підприємства. Водночас можна стверджувати про взаємозв'язок зазначених цілей управління, адже регулювання інвестиційної діяльності на державному та регіональному рівнях є зовнішнім чинником, що визначає ефективність інвестиційної діяльності на рівні конкретного суб'єкта господарювання. Відповідно, за умови досягнення цілей інвестиційного менеджменту на мікрорівні, створюються передумови досягнення бажаного ефекту макроекономічного регулювання.

Крім того, зв'язок між макро-, мезо- та мікрорівнями управління інвестиційною діяльністю підприємства проявляється і в тому, що характер управління на макрорівні визначає вимоги щодо формування та завдання системи управління інвестиційною діяльністю на макрорівні. Зокрема, як стверджують деякі науковці, «чим більш нестабільним є економічне середовище, у якому функціонує підприємство, чим частіше змінюються вимоги, умови, ступінь і характер впливу держави на інвестиційні процеси в економіці, тим актуальнішим є формування гнучких систем управління інвестиційною діяльністю на мікрорівні: методичного, організаційного, економічного забезпечення» [6, с. 67].

Відповідно до мети, управління інвестиційною діяльністю в державних масштабах (держава, галузь, регіон) передбачає регулювання, контроль, стимулювання та підтримку інвестиційної діяльності, як правило, законодавчо-регламентованими методами.

Управління інвестиційною діяльністю здійснюється шляхом стратегічного, тактичного оперативного управління.

Таблиця 1

Трирівнева система управління інвестиційною діяльністю підприємства

Рівень управління	Мета	Функції управління	Інструменти управління	Очікувані результати
Макрорівень (держав)	Забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії держави	- аналіз і прогнозування розвитку інвестиційного ринку з урахуванням його кон'юнктури та загальнодержавних потреб у результатах інвестиційної діяльності; - розробка стратегічних напрямків інвестиційної політики з урахуванням цільових напрямків розвитку країни (регіону); - законодавча діяльність щодо стимулювання, регулювання, підтримки та контролю інвестиційної діяльності; - моніторинг інвестиційної діяльності та реалізація конкретних заходів щодо її регулювання на всіх рівнях (держав - галузь - регіон - підприємство - проект), підтримка та фінансування окремих інвестиційних проєктів	- державні інвестиційні програми; - пряме управління державними інвестиціями; - законодавчі заходи стимулювання та заохочування або підтримки (введення податкових ставок і пільг, упровадження системи платежів за користування визначених ресурсів тощо); - проведенням відповідної політики: ціноутворення, кредитної, амортизаційної та ін.; - контроль державних норм і стандартів, а також за виконанням правил обов'язкової сертифікації; - антимонопольні заходи; - експертиза інвестиційних проєктів	1) високі темпи зростання економіки країни за рахунок ефективної інвестиційної діяльності; 2) максимальна частина національного доходу від інвестиційної діяльності; 3) мінімізація інвестиційних ризиків.
Мезорівень (регіон, галузь)	Забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії регіону			
Мікрорівень (підприємство)	Забезпечення ефективності інвестиційної діяльності підприємства в короткостроковому й довгостроковому періоді	- аналіз і прогнозування; - планування (стратегічне, поточне, оперативне) і організація; - облік, моніторинг (контроль), координація		максимізація інвестиційного прибутку підприємства в поточному періоді і в перспективі

Джерело: особиста розробка автора

Аналіз існуючих підходів до розуміння сутності зазначених складових управління дає підстави зробити висновок про те, що поняття «стратегічне управління» вживають у широкому та вузькому значенні. Зокрема, у вузькому значенні стратегічне управління інвестиційною діяльністю – це розробка стратегії на 3–5 років [7], тоді як у широкому розумінні стратегічне управління інвестиційною діяльністю визначають як базовий елемент, що «включає тактичне управ-

ління, яке здійснюється шляхом формування інвестиційного портфеля компанії, та оперативне управління інвестиційною діяльністю через оперативне керування окремими інвестиційними проєктами та програмами» [8]. Структурно-логічну схему стратегічного управління інвестиційною діяльністю підприємства як базового елемента управління інвестиційною діяльністю наведено на рис. 1.

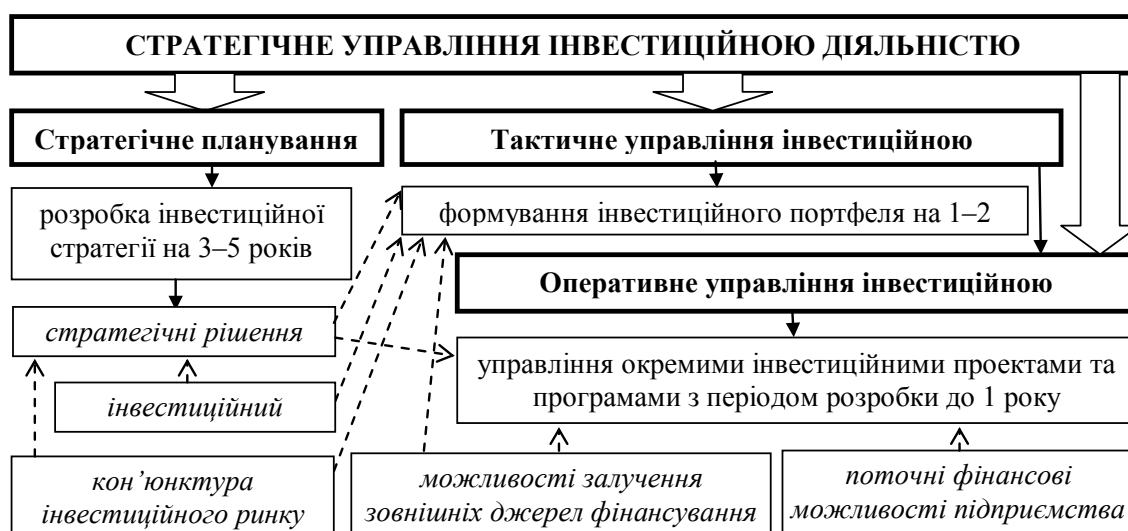


Рис. 1. Структурно-логічна схема стратегічного управління інвестиційною діяльністю підприємства

Джерело: особиста розробка автора.

Відповідно до сформованих стратегічних рішень і в межах поточних фінансових можливостей підприємства здійснюється тактичне управління інвестиційною діяльністю. У теорії менеджменту тактичне управління окреслюють як короткострокове управління, що передбачає конкретні дії щодо реалізації намічених цілей, у процесі здійснення якого на базі наявної інформації відбувається постійне порівняння показників стратегічного плану з досягнутими за певний період результатами [9]. В інвестиційному менеджменті тактичне управління пов'язують із формуванням інвестиційного портфеля на 1–2 роки, а отже, отождожують тактичне управління з тактичним плануванням. На нашу думку, такий підхід дещо обмежує розуміння об'єкта дослідження, адже тактичне управління передбачає не лише короткострокове планування, але й вирішення окремих середньострокових проблем, які необхідні для досягнення поставлених стратегічних цілей. Відповідно, в якості інструментів тактичного управління інвестиційною діяльністю слід визначати тактичне планування й керівництво основними підрозділами підприємства, на які покладено функції реалізації інвестиційної стратегії. Таким чином, тактичне управління інвестиційною діяльністю включає планування, формування інвестиційного портфеля, а також управління ним. У контексті дослідження проблематики тактичного управління інвестиційною діяльністю слід також зазначити, що зміст такого управління пов'язують виключно із фор-

муванням інвестиційного портфеля, що є не зовсім правильним. Тактичне управління слід розуміти як «конкретні дії щодо реалізації намічених цілей», в процесі яких відбувається «постійне порівняння показників стратегічного плану з досягнутими за певний період результатами» [9]. Відповідно, під тактичним управлінням інвестиційною діяльністю слід розуміти не лише процес формування інвестиційного портфеля відповідно до поставлених стратегічних цілей та положень інвестиційної політики, але й конкретні дії щодо розробки інвестиційних проектів.

Водночас зазначимо, що такий підхід породжує інше проблемне питання: розмежування понять тактичного та оперативного управління. У наукових джерелах, присвячених питанням стратегічного, тактичного та оперативного управління, досить часто наголошується на необхідності такого розмежування. Принциповою відмінністю оперативного управління інвестиційною діяльністю є те, що воно спрямоване на виконання поточних завдань реалізації інвестиційного проекту або вирішення проблем, що виникають у результаті небажаних відхилень.

Оперативне управління інвестиційною діяльністю слід досліджувати в двох аспектах:

- 1) оперативне управління реальними інвестиціями (управління реалізацією реальних інвестиційних проектів);
- 2) оперативне управління портфелем фінансових інвестицій.

Під оперативним управлінням портфелем фінансових інвестицій розуміють обґрунтування і реалізацію управлінських рішень, які забезпечують дотримання цільового інвестиційного напрямку фінансового портфеля згідно з параметрами дохідності, ліквідності та ризику [10, с. 281].

Оперативне управління реальними інвестиціями здійснюється в розрізі кожного інвестиційного проекту; воно спрямоване на здійснення реальних інвестиційних проектів у передбачені терміни з метою забезпечення своєчасного повернення вкладених засобів у вигляді чистого

грошового потоку (насамперед отримання передбаченого інвестиційного прибутку).

Висновки. Управління інвестиційною діяльністю підприємства є складним та багатоаспектним процесом, реалізація якого залежить від багатьох чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Зважаючи на це, ефективність такого управління залежатиме, з одного боку, від наявності науково обґрунтованої та чітко визначеної методичної бази, а з іншого – від професіоналізму керівництва підприємства.

Список використаних джерел

1. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : Підручник [для студ. вищ. навн. закл.] / Т. В. Майорова. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — 472 с.
2. Словник української мови: в 11 томах. — Том 10, 1979.
3. Управління [Електронний ресурс] / Вікіпедія — Вільна енциклопедія — Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Управління>.
4. Халиков М. И. Система государственного и муниципального управления: учеб. пособ. / М. И. Халиков. — М. : Флинта, 2008. — 448 с.
5. Управление [Електронний ресурс] / Википедия — свободная энциклопедия — Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Участник:ТЕХННК77/Управление>.
6. Акуленко В. Л. Аналіз теоретичних підходів до управління інвестиційною діяльністю підприємства / В. Л. Акуленко, І. В. Новикова // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». — 2012. — № 3. — С. 66–73.
7. Овдій Л. І. Інвестування [Електронний ресурс] / Л. І. Овдій. — Режим доступу : http://lubbook.net/book_222.
8. Пешко А. В. Інвестиційна стратегія управління компанією [Електронний ресурс] / А. В. Пешко, А. В. Назаренко // Державне будівництво. — 2007. — № 1 (ч. 2). — Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-2/doc/2/01.pdf>.
9. Гребінчук О. М. Стратегічне, тактичне та оперативне управління виробництвом машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / О. М. Гребінчук // Ефективна економіка. — 2010. — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=349>.
10. Тимошик Н. С. Особливості оперативного управління фінансовими інвестиціями / Н. С. Тимошик // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — Вип. 20.15. — С. 278–283.

JEL CLASSIFICATION: D92, G31, G32

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF FIRMS INVESTMENT

Nataliia V. ZAMIATINA

Lecturer of the Department of Management and Tourism, Chernivtsi Trade and Economics Institute of KNTEU

Summary. The paper investigates approaches to understanding the essence of investment activities management. The basic essential features of the concept are founded. Three-tier system of company's investment activities management, that involves

the implementation of investment management functions at the macro, meso and micro levels is described. Theoretical principles of strategic, tactical and operational investment activities management are defined.

Key words: investment activity, investment activity management, strategic management of investment activity, tactical management of investment activity.

The paper investigates approaches to understanding the essence of investment activities management and the basic essential features of the concept are founded:

1) managing of enterprise's investment activity is a deliberate action of state, region, enterprise to the object (condition and development investment, the course of the investment process);

2) obligatory condition of the management implementation is the availability of baseline information about the state of the object (investment funds, the scope of business activities, which will be invested, etc.), which in the process of management is transforming into specific subjects of management decisions;

3) the investment activity management means that the current state of the economic system (companies) will be introduced by some changes that should contribute to the organization of such activities;

4) investment activity management is a prerequisite for its implementation;

5) investment activity management must be carried out by premeditated plan of action in the first place, it is about the necessity of forming strategic investment activities as one of the key elements of management activities.

Management of investment activity is a complex, multilevel process that involves management decisions not only on the entity level – investors and participants of investment, but also on the levels of state and region. Accordingly, it is necessary to distinguish three levels of investment activities of the company: macrolevel (including specific regulatory measures of the state), meso (management at the regional level), micro (management at the level of enterprise – investors and participants of the investment activities).

Investment activity management is carried out by the strategic, tactical operational management. Analysis of existing approaches to understanding the essence of these management components leads to the conclusion that the concept of "strategic management" can be used in the broad and narrow sense. In particular, in the narrow sense the strategic management of investment activity – this is the development of a strategy for 3–5 years, while in the broad sense strategic management of investment activity is considered as a basic element, which includes tactical management, and is carried out by forming an investment portfolio, and operational control of investment activity through the efficient management of investment projects and programs.

According to the prevailing strategic decisions, within the current financial capacity of the company the tactical management of investment activities is carried out. Tactical management of investment activities includes planning, investment portfolio and management. Based on the research the author concludes that under the tactical control investment activities should understand not only the process of forming an investment portfolio in accordance with the strategic goals and provisions of the investment policy, but also concrete actions to develop investment projects. On the basis of research the concludes that the tactical control of investment activity – it is not only the process of forming an investment portfolio in accordance with the strategic goals and provisions of the investment policy, but also the concrete actions to develop investment projects.

At the same time the author indicates that such approach raises another problematic issue: the distinction between tactical and operational management. The principal difference of the operational management of investment activity is that it aims to

meet current challenges of implementation of the project or solving of problems arising from adverse deviations.

Operative management of investment activity should explore two aspects: 1) the operational management of real investment (managing the implementation of real investment projects); 2) operational management of a portfolio of financial investments.

The operational management of financial investments portfolios is substantiation and implementation of management decisions that ensure compliance with the direction of the target investment portfolio in accordance with the financial parameters of profitability, liquidity and risk.

Operative management of real investments is carried out in the context of each investment project, it aims to make real investment projects in stipulated terms to ensure timely return on invested assets as net cash flow (first of all – getting laid investment income).

Management of firms' investment is a complex and multidimensional process, the implementation of which depends on many factors, both internal and external. Because of this, the effectiveness of such management depends, on the one hand, on the availability of evidence-based and well-defined methodological framework, on the other – on the company's management professionalism.

References

1. Majorova T. V. (2009), *Investytsijna diialnist* [Investing]. Tsentr uchbovoi literatury. Kyiv. Ukraine.
2. *Slovyk ukrainskoi movy* [Dictionary of Ukrainian language]. vol. 10. Retrieved from <http://sum.in.ua>.
3. Management (s.a.), *Vikipediia — Vilna entsyklopediia* [Management/Wikipedia — Free Encyclopedia] Retrieved from <http://uk.wikipedia.org/wiki/Управління>.
4. Halikov M. I. (2008) *Sistema gosudarstvennogo i municipalnogo upravlenija* [System of Public Administration], Flinta, Moscow, Russian.
5. Akulenko V. L., Novikov I. V. (2012) *Analiz teoretychnykh pidkhodiv do upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu pidpriemstva* [Analysis of Theoretical Approaches to the Management of Investment Activities of a Company]. *Visnyk SumDU. Seriia "Ekonomika"*. vol. 3, 66–73.
6. Ovdiy, L. I. *Investuvannia* [Investments]. Retrieved from http://lubbook.net/book_222/.
7. Peshko A. V., Nazarenko A. V. (2007) *Investytsiina stratehiia upravlinnia kompaniiei* [The Investment Strategy of the Company Management]. Derzhavne budivnytstvo. Retrieved from <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-2/doc/2/01.pdf>.
8. Hrebinchuk A. M. (2010) *Stratehichne, taktychne ta operatyvne upravlinnia vyrobnytstvom mashynobudivnykh pidpriemstv* [Strategic, Tactical and Operational Management of Engineering Enterprises Production]. *Efektivna ekonomika*. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=349>.
9. Tymoshyk N. S. (2010) *Osoblyvosti operativnoho upravlinnia finansovymy investytsiiami* [Features of Operative Management of Financial Investments]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*. vol. 20.15. 278–283.

УДК 368.02

ДЕФІНІЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ КАТАСТРОФІЧНИХ РИЗИКІВ У ТЕОРІЇ СТРАХУВАННЯ

Юрій Михайлович КЛАПКІВ

к.е.н., старший викладач кафедри міжнародних фінансів Тернопільського національного економічного університету

E-mail: uklapkiv@ukr.net

Анотація. У статті досліджено сутність катастрофічних ризиків із позиції теорії страхування, систематизовано їх особливості класифікації. Виокремлено специфічні характеристики катастрофічних ризиків, та концептуальні основи їх реалізації.

Аннотация. В статье исследована сущность катастрофических рисков с позиции теории страхования, систематизированы их особенности классификации. Выделены специфические характеристики катастрофических рисков, и концептуальные основы их реализации.

Ключові слова: ризик, страхування, катастрофічні ризики, ризик катастроф, кумуляція збитків.

Ключевые слова: риск, страхование, катастрофические риски, риск катастроф, кумуляция убытков.

Постановка проблеми. Природні явища, що мають місце у світі, а також індустріальні та цивілізаційні явища, причиною яких є людина, реалізуються – часто із вивільненням винятково руйнівних сил, що відображається на людях, їх майні та нерухомості, та може призводити до катастрофічних наслідків щодо навколишнього середовища та інфраструктури.

З упевненістю можна сказати, що в сучасному суспільстві небезпека виникнення шкоди стосується різних суб'єктів і осіб, а її наслідки – як у фінансовому аспекті, так і в нефінансовому (такому, як життя, здоров'я, працездатність) – можуть бути надзвичайно шкідливі. Кожна людська і господарська одиниця повинна рахуватися з виникненням ризиків, яких не буде здатна передбачити чи протидіяти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теоретико-практичні аспекти управління ризиками у страхуванні відображені у роботах таких вітчизняних дослідників, як В. Д. Базилевич, І. О. Бланк, Н. М. Внукова, О. О. Гаманкова, О. М. Залетов, М. С. Клапків, О. В. Козьменко, Г. В. Кравчук, С. С. Осадець, Т. А. Ротова, Н. В. Ткаченко та інші. Водночас вивчення більш специфічних катастрофічних ризиків наразі залишилось поза сферою інтересів вітчизняних науковців.

Більшість вчених звертає свою увагу на загальну характеристику категорії «ризик» не вдаючись до аналізу цього поняття залежно від сфе-

ри та розмірів у разі його реалізації. Зважаючи на це, вбачаємо за необхідне визначити основні домінанти поняття катастрофічні ризики із позиції страхової теорії.

Метою статті є ідентифікація катастрофічних ризиків, їх виокремлення і вираження основних специфікацій та особливостей з метою оцінки й можливих методів прогнозування, що б дозволило активізувати їх страхування.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Для висвітлення цього питання корисними можуть бути класифікації, представлені в подальшій черговості, включаючи розподіл ризику у зв'язку з невизначеністю у всіх аспектах, а також факту появи, терміну та наслідків, а також поділ на одиничність чи кумуляцію ризиків (наприклад, невизначеність щодо наслідків – відомі прогнози погоди, щодо повені або урагану і приблизний час їх виникнення, але важко передбачити масштаби нанесеного збитку).

Специфікації катастрофічних ризиків можна представити на основі їх ідентифікації. Страхова теорія ризику, що лежить в основі системи страхування у світі, приділяє особливу увагу нещасним випадкам (випадковим подіям) як поняттям, що відіграють важливу роль у формуванні дефініції ризику. З поняттям випадковості події безпосередньо пов'язані поняття безпеки та азартних ігор. Використовуючи ці поняття, можна прийти до висновку, що ризик відповідає випадку, який є наслідком здійснення загрози, що реалізовується при визначеному азарті.

Випадкові події характеризуються рисами, наявність яких є необхідною умовою для тезису про існування ризику. Ці події мають бути, статистичними – тобто такими, що можуть бути ідентифіковані за допомогою статистичних методів, що допомагає визначити ймовірність їх виникнення.

Такі характеристики притаманні природним явищам, що становлять загрозу для людини і навколишнього середовища, та подіям, викликаним технічним прогресом та розвитком цивілізації, джерелом яких є людина. Випадки цього типу призводять до великої кількості поодиноких втрат, спричиняючи знищення або пошкодження нерухомості і майна, втрату працездатності або життя людини.

У зв'язку зі значним розміром потенційних збитків, типізованістю природних явищ, раптовістю виникнення і невизначеністю щодо ефекту, місця або часу, реалізації цієї події, ці випадки зараховують до групи ризиків, серед яких, з огляду на їх специфіку виділені – катастрофічні.

Катастрофічний ризик, специфічний ризик, у результаті реалізації якого виконуються основи дефініції «катастрофа», що в розумінні Організації Об'єднаних Націй є серйозним порушенням здатності функціонування спільноти. Адже призводить до втрати життя, матеріальних благ і навколишнього середовища, що перевищує можливості самостійно впоратися спільнотою, яка постраждала від катастрофи, є затаврований катастрофізмом, фатальними в наслідках, обіцяють неминучу катастрофу [8].

Катастрофа – це поняття тісно пов'язане з ризиком (є визначником фактору ризику; згідно з ISDR є функцією ризику). Виникає з поєднання загроз (небезпек) і умов, що визначають податливість на загрози (тобто азарту), а також недостатніх можливостей і дій редукаційного характеру та потенційних негативних наслідків ризику [8]. Катастрофічний ризик, таким чином, можна аналізувати через одночасне існування двох факторів, поділяючи на дві основні категорії: стихійні лиха та катастрофи, що викликані діяльністю людини, пов'язані з розвитком цивілізації і технології.

У вітчизняній науковій літературі вживають терміни «ризик цивілізації» або «технологічний» чи «промисловий», але частіше використовують загальний термін «антропогенні ризики». Водночас, юридична термінологія щодо надзвичайних ситуацій поруч із терміном «надзвичайна ситуація» використовує додатково поняття «стихійне лихо» і «техногенна катастрофа» [10].

Отже, у найпростішому трактуванні катастрофа – це випадок з катастрофічним (раптовим, неочікуваним, з трагічним наслідком) характером, який реально мав місце. А катастрофічний ризик – це можливість (шанс) отримання потенційних втрат. У наслідку природної катастрофи або антропогенної, яка де-факто може не відбутися або втрати можуть не виникнути, чи катастрофа і втрати від неї можуть бути, але в іншому місці, в інший час.

У визначенні катастрофічних ризиків в основному корисним джерелом є іншомовні джерела (що походять із термінології міжнародних страхових компаній і основних світових перестрахових компаній, інституції, що займаються дослідженням катастрофічних явищ, таких як NASA, NOAA, USGS чи таких урядових організацій як FEMA, USAID).

Реалізація катастрофічного ризику, а в першу чергу через природні явища, яким не можна запобігти (є неминучими), за своїм характером може підвести людей під ризик втрати життя або здоров'я, чи пошкодити або знищити приватну власність, соціальну інфраструктуру, сільськогосподарські землі і нерухомість [7; 9-12].

Основні терміни в цій сфері походять від англійських дефініцій: «natural hazards, disaster risk, catastrophe risk», українською ж мовою використовується переклад: природні ризики (стихійні лиха), ризик біди (катаклізм) і катастрофічний ризик. У той же час використовується дефініція терміну стихійні лиха який є похідним із Закону України «Про правовий режим надзвичайного стану» [2].

Відповідно до визначення, використовуваних американськими урядовими установами (такими як, FEMA, NASA, NOAA, USAID), катастрофічні ризики – це несподіване природне явище незвичайних розмірів, що загрожує діяльності людей або їх життю.

Водночас «стихійні лиха» є результатом реалізації ризиків природи, що призводить до широкого поширення руйнування власності та майна, або до серйозних травм чи смерті людей [12].

Сили природи, які викликають стихійні лиха, такі як пожежі, повені, сильні вітри (урагани, циклони), сейсмічна активність (землетруси, виверження вулканів), цунамі, удари блискавки, бурі, це події які відповідають концептуальним засадам поняття катастрофічний ризик. Цим концептуальним основам відповідають техногенні і промислові ризики, пов'язані не лише із природними силами, але із людиною та її діяль-

ністю, такі як вибухи в шахтах, авіакатастрофи, сухопутні чи морські, терористичні атаки, ядерні вибухи, пожежі чи будівельні катастрофи. Тому, серед катастрофічних ризиків розрізняють природні і техногенні – де основою є ризик події зумовлений людиною і її технологією (так звані техногенні катастрофи). Цей підхід широко використовують страховики та перестрахові компанії у світі, зокрема і лідери галузі, такі як Swiss Re і Munich Re [13].

Знаходить своє відображення цей підхід у класифікації ризику природних лих. Так, катастрофічні ризики поділяють на:

- чисті, реалізація яких забезпечує втрати, а їх ненастання означає відсутність втрат;
- статичні, що відбуваються незалежно від прогресу, розвитку цивілізації і технології чи економіки;
- фінансових і нефінансових, залежно від характеру втрат;
- особисті та майнові;
- непевні щодо факту реалізацій або часу реалізації, а також можливих наслідків;
- фундаментальні, але водночас партикулярні, зокрема, прикладом може бути терористична атака на Всесвітній торговий центр у Нью-Йорку 11 вересня 2001 року;
- пробабілістичні, тобто ті, що можна окреслити математично-статистичними методами.

В основі дослідження є катастрофічні фінансові і майнові ризики, що проявляються конкретними вимірjuвальними втратами в матеріальній формі, що підпадає під інші вимоги, вище перелічених дефініцій.

На основі класифікації наукових джерел, виділяють стихійні лиха та антропогенні. Можна виділити шість категорій стихійних лих [13]: повені; шторми; землетруси (з підводними землетрусами і цунамі); посухи, пожежі; заморозки, морози; інші (зокрема град і лавини).

Вітчизняне законодавство із 2012 року безпосередньо виділяє «катастрофічні ризики у сільському господарстві», як надзвичайні ситуації техногенного і природного характеру, велика сукупність або масштаби проявів стихійних сил природи (посуха, град, морози, повені тощо) і діяльності людини у процесі створення матеріальних благ (аварії, пожежі тощо), що завдають збитків у значних розмірах [1].

Також виокремлюють сім основних антропогенних лих (техногенні катастрофи) [13]:

- пожежі;
- вибухи (у великих масштабах, що впливають на значні площі);

- катастрофи літальних і космічних апаратів;
- аварії на морі, автомобільному чи залізничному транспорті;

- нещасні випадки у шахтах;
- обвалення будинків і мостів;
- ряд інших, зокрема, тероризму.

Водночас, варто виокремити сили природи, наслідки яких можуть призвести до лиха. Ними є: блискавка, сейсмічна активність, сильні вітри, повені, замерзання річок і морів, озер і водосховищ, а також масова присутність шкідників, хвороб рослин або тварин чи захворювання людей.

Слід зазначити, що хоча відповідно до позиції Swiss Re перелічені фактори вже стали основними факторами катастрофи, деякі національні законодавства вирізняють лише стихійні лиха як єдину силу природи, що може призвести до катастрофи.

Отже, катастрофічний ризик (ризик катастрофи) можна визначити, як ймовірність виникнення стихійних лих викликаних силами природи, що мають різкий і несподіваний характер. Факт його реалізації – місце та розмір заподіяної шкоди, часто важко передбачувані та зазвичай не залежать від людини. Пропонована дефініція представленого ризику належить до поняття катастрофи. Термін «катаклізм» іноді використовують нарівні з терміном «катастрофа», який, відповідно до Словника синонімів української мови [5], є синонімом катастрофи, що має значення різких змін у природі, суспільстві. Щодо реалізації катастрофічного ризику у машинах, механізмах – це «аварія».

У представлених визначеннях проявились специфічні характеристики катастрофічних ризиків. Слід перш за все звернути увагу на:

- позитивну кореляцію ризику втрат у наслідку реалізації катастрофічного ризику, що полягає в одночасній фіксації втрат великої кількості людей;

- великий розмір окремих збитків;
- ймовірність виникнення катастроф та великої за обсягом шкоди нею обумовленою, як показника абсолютно незалежного від волі особи.

Залежно від критеріїв класифікації стихійних лих (природних ризиків), прийнятих інституцією або установою, що займається дослідженнями та аналізом різних аспектів катастрофічних ризиків (таких як прогноз настання стихійного лиха, управління їх ризиками, оцінка ймовірності цих ризиків або страхування таких ризиків), ризики ці поділяють, як правило, на такі групи:

- атмосферні явища (зміна клімату, урагани, сніг і снігові бурі, пожежі великих площ, ефект El

Nino і La Nina, туман) і геологічні, тобто ті, що відбуваються на поверхні землі (посухи, повені, землетруси, зсуви ґрунту, цунамі, виверження вулканів);

- гідрометеорологічні явища (джерелом яких є вода і погода, тобто: посухи, повені, шторми) і геофізичні (землетруси, виверження вулканів, цунамі).

Класифікацію атмосферних і геологічних ризиків використовують в основному американські урядові установи, такі як FEMA, NASA, NOAA, NWS, USGS [9–12], водночас поділ цих подій на гідрометеорологічні та геофізичні застосовують провідні світові перестраховики такі як Munich Re і Swiss Re [13].

Рівень та інтенсивність катастрофічних ризиків у значній мірі визначається позитивною кореляцією зі змінами клімату, із чим пов'язані, на жаль, песимістичні – прогнози для цього століття. Зміна клімату, в основному потепління, викликана зростанням забруднення навколишнього середовища, зумовлює різке збільшення природних катаклізмів, особливо повеней і ураганів. Безпосереднім призвідником таких катастроф є, звичайно, природа та середовище, але непрямым, і, можливо, найбільшим – є людина із індустріальною цивілізацією і технологіями. Безпосередня діяльність людини, експлуатації природних ресурсів навколишнього середовища, які використовуються на власну користь, призводить до глобального потепління (global warming). Адже навіть незначне підвищення середньої температури впливає на зміщення центрів низького тиску, а отже, збільшення частоти сильних атмосферних опадів, що на окремих територіях можуть мати раптовий характер і проявлятися значною амплітудою [6]. Якщо тенденція зростання середньої температури на Землі утримується, тоді матиме місце збільшення випаровування водних артерій, що призведе до ще інтенсивніших атмосферних опадів, в консеквенції паводків. Подальше глобальне потепління змінить із високою ймовірністю інтенсивність азіатських мусонів літом, а в зв'язку із чим зросте ризик паводку та посухи.

Діяльність людини також призводить до порушення принципів співіснування в суспільстві, про що свідчать терористичні акти, страйки та масові заворушення, які також можуть бути джерелом катастрофи.

Отже, саме навколишнє середовище і суспільство, стають основним джерелом катастрофічних ризиків. Таким чином, більш високу частоту, масштаб та інтенсивність катастроф, які виника-

ють внаслідок реалізації катастрофічних ризиків, обумовлюють передусім такі фактори:

- погіршення стану довкілля, в основному через його забруднення викидами парникових газів в атмосферу (концентрація вуглекислого газу зросла більш ніж на третину за два століття, концентрація метану – на 151 % і окису азоту – на 17 %), що призвело до кліматичних змін;

- активність Сонця (чим вона вища, тим сильніший сонячний вітер та менша кількість сонячного світла досягає Землі, таким чином формується менше хмар, зростає температура, а високі температури сприяють явищам базованим на основі атмосферного тиску, таким як урагани і торнадо, що додатково призводять до таких катаклізмів, як повені або пожежі);

- зростання чисельності населення світу і значна концентрація населення у великих містах та міських центрах, які додатково також часто локалізуються на відкритих, уразливих територіях, наприклад, конгломерації на узбережжях у США, що наражаються на вплив ураганів, циклонів і штормів та більшість старовинних європейських міст, збудованих уздовж річок, що загрожує повінню;

- зростання рівня життя, а отже, збільшення концентрації вартості (нерухомість з більш високим рівнем обробки та матеріалів, дорожчими аксесуарами для дому, сучасною технікою та обладнанням);

- глобальне зростання концентрації вартості та кумуляція застрахованих об'єктів, що впливають на зростання економічних збитків та страхових виплат;

- заселення та індустріалізація територій із високою ймовірністю катаклізмів (наприклад, регіон Північного моря наражається на шторми і вітри, регіони із підвищеною сейсмічною активністю, такі як Японія, чи Каліфорнія в США, острови Тихого та Індійського океанів, розташовані на межі континентальних плит).

Висновки. Отже, у страховій теорії ризику, ризик визначений як суб'єкт страхування, який у кінцевому підсумку призводить до його ідентифікації з застрахованим об'єктом або особою. Ризик, відповідно може бути предметом страхування. Це твердження є вірним і для катастрофічних ризиків, тому катастрофічний ризик зазвичай базується на теорії страхового ризику.

Під катастрофічним ризиком можемо розуміти можливість виникнення надзвичайної ситуації техногенного чи природного характеру із реалізацією значної за масштабом чи кумуляцією

великої сукупності шкоди, через прояв стихійних сил природи чи діяльності людини у процесі створення, споживання матеріальних благ.

Завершаючи роздуми на тему денотації катастрофічного ризику як основного поняття, зважаючи на тематику цього дослідження, варто підкреслити, що ведення якої-небудь діяльності

людини (цивілізаційної чи господарської) завжди пов'язане з наявністю ризику, при цьому відмінними є лише його інтенсивність та величина залежності від реалізованого проекту. Так, ще в 2002 році вітчизняний науковець М. С. Клапків, визначив сучасне індустріальне суспільство як суспільство управління ризиком [3, 10].

Список використаних джерел

1. Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» (N 4391-VI від 09.02.2012 р.) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012. — № 41. — С. 491.
2. Закон України «Про правовий режим надзвичайного стану» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2000. — № 23. — С. 176
3. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків : Монографія / М. С. Клапків. – Тернопіль : Екон. думка, Карт-бланш, 2002. — 570 с.
4. Козьменко О. В. Фінансові методи управління катастрофічними ризиками / О. В. Козьменко, О. М. Пахненко // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — № 4. — С. 217–224.
5. Словник синонімів української мови: у 2 т. / А. А. Бурячок [та ін.]; ред. кол. А. А. Бурячок [та ін.]; НАН України, Ін-т мовознав. ім. О. О. Потебні, Ін-т укр. мови. — К. : Наукова думка, 2006.
6. Brauner Ch. Climate research does not remove the uncertainty. Coping with the risk of climate change, Swiss Re, Zurich 1998, p. 5.
7. FEMA (Federal Emergency Management Agency), [Electronic resource]. — Access mode : www.fema.gov.
8. Internationally agreed glossary of basic terms related to Disaster Management, United Nations — Department of Humanitarian Affairs, IDNDR 1990–2000, DHA-Geneva — December 1992. p. 27
9. NASA (National Aeronautics and Space Administration), [Electronic resource]. — Access mode : www.naturalhazards.nasa.gov.
10. NOAA (National Oceanic and Atmospheric Administration), [Electronic resource]. — Access mode : www.noaa.gov.
11. USAID (United States Agency International Development), [Electronic resource]. — Access mode : www.usaid.gov.
12. USGS (United States Geological Survey) [Electronic resource]. — Access mode : www.usgs.gov.
13. Zanetti A., Natural catastrophes and man-made disasters in 2002: high flood loss burden, “Sigma”, Swiss Re 2003, No. 2. p. 36.

JEL CLASSIFICATION: G22

DEFINITION AND FEATURES OF CLASSIFICATION OF CATASTROPHIC RISKS IN THE THEORY OF INSURANCE

Jurii M. KLAPKIV

Candidate of Science in Economics, Senior Lecturer of the Department of International Finance, Ternopil National Economic University

Summary. The author investigates the nature of catastrophic risks from the standpoint of the theory of insurance, systematizes their particular classification,

determines the specific characteristics of catastrophic risks and conceptual foundations of their realization.

Key words: *risk, insurance, catastrophic risk, accidents, damage accumulation.*

It is possible to say with a confidence that in a modern society the danger of damage arising falls within the different subjects and persons, and its consequences are financial and non-financial. Every human and economical unit must consider with the origin of risks which will not be able to predict or counteract.

Most scientists pay attention to the general characteristics of the category of "risk". They do not analyze this notion depending on the scope and size in the case of its realization. We take it into consideration and see the necessity to define the basic dominants of the notion of catastrophic risks in the theory of insurance.

Thus we can analyze the catastrophic risk, through the simultaneous existence of two factors, dividing into two basic categories: natural disasters and catastrophes caused by human activity related to the development of civilization and technology.

According to the definition used by U.S. government institutions (such as FEMA, NASA, NOAA, USAID), the catastrophic risks are unexpected natural phenomenon of unusual sizes which threaten human life and activities.

The catastrophic risks are divided into two groups: natural and technological – where the risk of event caused by human and technology (so-called technological disaster) is the basis. This approach is widely used by insurers and reinsurance companies in the whole world, including the leaders of the industry, such as Swiss Re and Munich Re [13].

This approach appears with the classification of natural disaster risk. So, catastrophic risks are divided into:

- Clean risks realization of which provides spending, and their failure means the absence of spending;
- Static risks take place regardless of progress and development of civilization and technology;
- Financial and non-financial, depending on the nature of the loss;
- Personal and property;
- Uncertain to the fact of realization or time of realization, and also to the possible results;
- Fundamental but at the same time particular, e. g. terrorist attack on the World Trade Center in New York, September 11, 2001.

The basis of research is catastrophic financial and property risks which show up concrete measuring losses in a financial form.

Beginning from 2012 domestic legislation directly identifies «disaster risks in the agriculture», as the emergency situations of technogenic and natural character, large aggregate or scales of display of natural disaster (drought, hail, frosts, floods etc.) and human activity in the process of creation of material wealth's (accident, fires etc.) which cause losses in the considerable sizes.

Therefore, disaster risk (catastrophic risk) can be defines as the possibility of origin of natural disasters caused by forces of nature, that have unexpected character. It is often difficult to predict place and size of damage that does not depend on human being. The proposed definition of the term "risk" refers to the notion of the catastrophe.

Catastrophic risk is the possibility of arising an emergency situation of technological or natural character with the realization of large-scale or accumulation totality of disaster through the manifestation

of the elemental forces of nature or human activity in the creation process or consumption of material wealth's.

Summarizing the above said we should underline that all human activities (civilization or economical) are always associated with the availability of risk. The

difference lies in intensity and size (depending on project realization).

Thus, in 2002 the domestic scientist M. Klapkiv defined the modern industrial society as a society of risk management.

References

1. Zakon Ukrainy «Pro osoblyvosti strakhuvannia silskohospodarskoi produktsii z derzhavnoiu pidtrymkoiu» [Law of Ukraine "On peculiarities of agricultural products insurance with state support"] (№ 4391 – VI of 09.02.2012). Supreme Council of Ukraine.
2. Zakon Ukrainy «Pro pravovyi rezhym nadzvychainoho stanu» [Law of Ukraine "On the legal state of emergency"]. Supreme Council of Ukraine, 2000, № 23, st. 176.
3. Klapkiv M. S. (2002) Strakhuvannia finansovykh ryzykiv [Financial Risk]. Ternopol: Econ. opinion, carte-blanche. 570.
4. Kozmenko A., Pahnenko A. (2011) Finansovi metody upravlinnia katastrofichnymy ryzykamy [Financial management and catastrophic risk]. Actual problems of economy, 4. 217–224.
5. Slovyk synonimiv ukrainskoi movy [The-saurus of Ukrainian language]. A. Burachok [Ed]. NAS Potebni Institute of Ukrainian. Kyiv: Naukova Dumka. 2006.
6. Brauner Ch. (1998) Climate research does not remove the uncertainty. Coping with the risk of climate change, Swiss Re, Zurich. 5.
7. FEMA (Federal Emergency Management Agency) Retrieved from www.fema.gov.
8. Internationally agreed glossary of basic terms related to Disaster Management, United Nations. Department of Humanitarian Affairs, IDNDR 1990–2000, DHA-Geneva. December 1992, p. 27.
9. NASA (National Aeronautics and Space Administration). Retrieved from www.naturalhazards.nasa.gov.
10. NOAA (National Oceanic and Atmospheric Administration). Retrieved from www.noaa.gov.
11. USAID (United States Agency International Development). Retrieved from www.usaid.gov.
12. USGS (United States Geological Survey). Retrieved from www.usgs.gov.
13. Zanetti A., Natural catastrophes and man-made disasters in 2002: high flood loss burden, "Sigma", Swiss Re 2003. 2, 36.

УДК 368

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПЕРЕСТРАХУВАЛЬНОЇ ПОСЛУГИ У СИСТЕМІ СТРАХОВИХ ВІДНОСИН

Ольга Володимирівна КНЕЙСЛЕР

к.е.н., доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету

Анотація. В статті досліджено сутність перестраховальної послуги, її взаємозв'язок із страховою послугою. Визначено критерії ідентифікації перестраховальної послуги у системі страхових відносин.

Аннотация. В статье исследована сущность перестраховочной услуги, ее взаимосвязь со страховой услугой. Определены критерии идентификации перестраховочной услуги в системе страховых отношений.

Ключові слова: страхова послуга, страховий продукт, перестраховальна послуга, перестрахова діяльність, перестраховування.

Ключевые слова: страховая услуга, страховой продукт, перестраховочная услуга, перестраховочная деятельность, перестрахование.

Постановка проблеми. Основою організації страхових відносин є перестраховальна послуга, існування якої обумовлюється потребою страховиків у захисті майнових інтересів щодо виконання зобов'язань перед страхувальниками. Відтак об'єктивна необхідність у перестраховальному захисті породжує попит на специфічну перестраховальну послугу, а наявність інтересу в перестраховуванні ризиків формує пропозицію її окремих форм, методів і видів. Зважаючи на це, виникає необхідність дослідження сутності перестраховальної послуги як вихідної основи формування ринку перестраховування, визначення критеріїв її ідентифікації у системі страхових відносин з врахуванням особливостей перестрахової діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та характерні ознаки страхових послуг досліджували у своїх працях чимало вітчизняних і зарубіжних учених-економістів. Серед них необхідно відзначити доробки О. Гаманкової, Т. Говорушко, В. Гомелля, Д. Туленти, Г. Кравчук, О. Охріменко, С. Скибінського та інших дослідників. Проте, віддаючи належне працям цих науковців, зауважимо, що в економічній літературі недостатню увагу приділено теоретичній концептуалізації перестраховальної послуги, визначенню її специфічних ознак у сукупності страхових відносин. Усе це підвищує актуальність дослідження сутнісних характеристик перестраховальної послуги.

Метою статті є визначення сутності перестраховальної послуги та формулювання специ-

фічних ознак її ідентифікації у системі страхових відносин з врахуванням особливостей перестрахової діяльності.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Перестраховальна послуга є однією з форм проявів перестраховування у системі страхових відносин. Однак у вітчизняному законодавстві відсутнє тлумачення перестраховальних послуг, проте передбачається їх виокремлення у складі фінансових послуг, зокрема послуг у сфері страхування [1]. Водночас у законодавстві Європейського Союзу та Генеральній угоді про торгівлю послугами у переліку фінансових послуг, які в рамках СОТ вважаються страховими, виділяють такі: пряме страхування; перестраховування і ретроцесію; страхове посередництво; допоміжні послуги із страхування [2]. Відтак у правових актах перестраховальна послуга розглядається у складі страхових послуг, зважаючи на те, що надання страхових і перестраховальних послуг взаємно доповнюють одне одного, об'єднуючись за економічною природою у єдиному страховому середовищі.

При цьому зазначимо, що в економічній літературі значна увага приділяється трактуванню страхової послуги, тоді як дефініція «перестраховальна послуга» практично не розглядається. Відповідно, враховуючи спільний економічний характер цих послуг, узагальненні наукові підходи до визначення страхової послуги буде покладено в основу з'ясування сутності перестраховальної послуги із врахуванням специфіки перестраховальної діяльності.

У вітчизняній і зарубіжній літературі поняття «страхова послуга» розглядається з різних позицій. Дотепер ведуться дискусії щодо тотожності, взаємозаміни та виокремлення понять «страхова послуга», «страховий товар», «страховий продукт».

Ототожнює поняття «страхова послуга» і «страховий товар» М. Трофімова, стверджуючи, що «страхова послуга є страховим товаром, а страховий товар дістає своє втілення у конкретній страховій послугі» [3, с. 11]. Водночас Т.А. Говорушко стверджує, що страхова послуга є товаром у середовищі страхового ринку, який пропонує страхова компанія страхувальнику за певну плату (страхову премію) [4, с. 15]. Відтак, страхова послуга, як товар має місце на страховому ринку, виступаючи при цьому об'єктом купівлі-продажу.

О. О. Гаманкова, займаючи протилежну позицію, зауважує, що страхова компанія «продає на ринку не товари, а послуги» [5, с. 21]. Таке твердження автора, на нашу думку, є дискусійним, оскільки не доцільно послугу протиставляти товару. Погоджуємося з твердженням В. Б. Гомеля і Д. С. Туленти, що «страхова послуга може не бути страховим товаром, якщо вона не продається і не купується, і може бути страховим товаром, якщо вона виробляється для продажу, і цей продаж стає регулярним» [6, с. 20-21]. Таким чином, з одного боку, страхову послугу доцільно можна вважати специфічним товаром у сфері страхування, однак за умови її призначення для купівлі-продажу на страховому ринку, з іншого – страхова послуга і страховий товар є тотожними за змістом, однак відрізняються за формою. Як зазначає С. Б. Скибінський, «страхова послуга передбачає форму надання страхового захисту, а страховий товар виступає об'єктом торгівлі» [7, с. 158].

Враховуючи вище наведене, зазначимо, що страхова послуга є особливим страховим товаром у тому випадку, коли стає об'єктом маркетингової діяльності страховика та володіє споживчою і міноюю вартістю. У даному контексті перестраховальна послуга має споживну вартість, тобто усвідомлену перестраховальником корисність, що полягає у здатності забезпечити перестраховальний захист його майнових інтересів від непередбачуваних ситуацій, які загрожують страховій платоспроможності, фінансовій стійкості та рентабельності страхових операцій. Відтак споживна вартість перестраховальної послуги характеризує додаткові гарантії та потен-

ційні можливості для прямого страховика виконати зобов'язання перед страхувальниками за договором страхування, а перестраховальний захист матеріалізується у формі часткової компенсації страхових виплат, покриття збитків прямого страховика.

Мінова вартість перестраховальної послуги знаходить своє вираження у перестраховальній премії як платі за передачу ризику у перестраховання та характеризує витрати перестраховика щодо надання певних послуг із перестраховального захисту. Взаємозв'язок між споживною і міноюю вартістю перестраховальної послуги знаходить своє відображення при встановленні ціни, яка повинна бути адекватною ступеню перестраховального ризику, корисності і якості перестраховальної послуги та забезпечувати можливість отримувати доходи у вигляді комісійної винагороди.

Щодо співвідношення понять «страхова послуга» та «страховий продукт», то одні науковці ототожнюють ці поняття, тоді як інші – їх розмежовують. Скажімо, Т. А. Говорушко наголошує на тому, що порівняно зі звичайним товаром страховик не створює ніякого матеріального продукту, а тому його продукт може бути визначений як невідчутна діяльність і тому відноситися до поняття «послуга» [4, с. 27]. А. С. Шолойко, досліджуючи особливості співвідношення зазначених вище понять, робить висновок про те, що страховим продуктом, тобто кінцевим результатом страхової діяльності є страхова послуга, яка виробляється для продажу [8, с. 109].

Неоднозначною є позиція стосовно виокремлення страхового продукту в страховій послугі. Так, Є. М. Забурмеха стверджує, що «з одного боку, страховий продукт розглядається як набір основних і допоміжних послуг, з іншого – страхова послуга є реалізацією конкретних страхових продуктів» [9, с.176].

О. О. Охріменко розглядає страховий продукт як комплекс послуг, що охоплює основні та додаткові послуги [10, с. 152], таким чином вважаючи поняття «страховий продукт» більш широким порівняно із страховою послугою. Водночас, Я. П. Шумелда вважає термін «страхова послуга» ширшим і загальним, а «страховий продукт» більш вузьким і конкретним. Автор розглядає страхові послуги як форму захисту об'єктів страхування від дії ризиків, а страхові продукти – як окремі різновиди страхових послуг [11, с. 62]. На нашу думку, страховий продукт – це результат діяльності страховика щодо визначення умов і правил стра-

хування за окремими страховими послугами, а страхові послуги – це сума благ, що може надати страховик та отримати страхувальник для захисту своїх майнових інтересів, втілених у страховому продукті. А вище наведені наукові підходи, при цьому, відрізняються між собою, однак не заперечують один одного, а лише доповнюють.

Підсумовуючи наведене вище, зазначимо, що продукт у сфері перестрахування формується ще до його купівлі-продажу, відповідно пройшовши розробку, андерайтинг, актуарні розрахунки. Однак, на відміну від страхового продукту, продукт перестрахувальних відносин набуває форми об'єкту торгівлі та трансформується у товар на ринку перестрахування тільки після узгодження усіх позицій перестрахувальних договорів обома учасниками перестрахування. Тобто, продукт у перестрахуванні є результатом діяльності, як перестраховика, так і перестрахувальника, які залежно від форм і методів перестрахування визначають умови і правила перестрахувального процесу. При цьому такий продукт прив'язаний до страхового ризику, що передається у перестрахування, та знаходить своє відображення у договорі перестрахування.

Найбільш повно, на нашу думку, розкривається сутність страхового продукту у визначенні Г. В. Кравчук: «Страховий продукт – це сукупність процедур (організаційних, інформаційних, фінансових, юридичних) і правил, об'єднаних єдиною технологією обслуговування клієнтів, як законодавчо встановлених, так і розроблених самостійно страховою компанією щодо ефективного здійснення конкретних видів страхування даною компанією у відповідності до її політики і корпоративної культури й в обов'язковому порядку формалізованих у відповідній документації, через яку даний продукт пропонується на ринку страхових послуг потенційним споживачам» [12, с. 31–40]. Відповідно, **реалізація процедур і правил, закріплених у продукті перестрахування, здійснюється шляхом виконання конкретних операцій, що супроводжують процес надання перестрахувальних послуг.** Водночас не доцільно пов'язувати перестрахувальну послугу тільки із компенсацією частини страхових виплат за договором страхування. На нашу думку, послуга із перестрахувального захисту виникає під час укладання перестрахувального договору та сплати перестрахувальної премії, а її повна реалізація відбувається в момент настання страхового випадку за договором перестрахування.

Враховуючи проведенне вище дослідження, зазначимо, що специфікою перестрахувальних

відносин є безумовно перестрахувальна послуга, яка має спільну економічну природу із страховою послугою та вторинний, допоміжний характер, у відношенні до неї. Водночас, перестрахувальний послугі притаманні певні особливості, що визначають предмет перестрахування та ідентифікують її у сфері страхування як специфічну послугу. Скажімо, предмет за договором страхування не співпадає із предметом договору перестрахування, а отже свідчить відмінні майнові інтереси учасників договірних відносин. При укладанні перестрахувального договору перестрахувальник захищає власні страхові інтереси, забезпечуючи собі додаткові гарантії виконання страхових зобов'язань, а страхувальник – майнові інтереси, пов'язані: із життям, здоров'ям і працездатністю; водінням, користуванням і розпорядженням майном; відшкодуванням страхувальником заподіяної ним шкоди особі або її майну. У зв'язку з цим, перестрахувальні послуги мають певні відмінності, а тому їх не доцільно розглядати у складі страхових послуг.

Особливістю договорів страхування і перестрахування є їх учасники. Якщо договір страхування укладається між страховою компанією і страхувальником, який може бути фізичною або юридичною особою, то перестрахувальний договір – лише між юридичними особами – професійними страховиками.

До особливостей договірних відносин у страхуванні і перестрахуванні доцільно віднести оплату договорів. Якщо договір страхування відноситься до реальних договорів, тобто таких, які набувають чинності з моменту оплати страхувальником страхової премії або першого страхового внеску, то договір перестрахування є переважно консенсуальним, що набуває чинності з моменту його укладання [13, с. 18]. Це пояснюється тим, що договори перестрахування укладаються між страховими компаніями – професіоналами на страховому ринку. За згодою сторін перестрахувальних відносин оплата перестрахувальної премії може здійснюватися впродовж дії договору перестрахування, при цьому вона є обов'язковою, а договір набуває чинності в момент укладання. Однак можлива ситуація, коли у договорі перестрахування передбачено, що він набирає чинності тільки після виплати цедентом цесіонарію перестрахувальної премії за те, що останній прийняв у перестрахування частину його ризику [14, с. 120]. Тому, з одного боку, така ознака розмежування договірних відносин у страхуванні і перестрахуванні є досить умовною,

з іншого – суттєво визначає їх специфіку, оскільки страховий договір вважається чинним тільки після оплати страхувальником страхової премії.

Отже, зазначені вище відмінності у договорах страхування і перестрахування характеризують різну правову природу страхових і перестраховальних відносин, а тому унеможливають юридичне ототожнення страхових і перестраховальних послуг. І як стверджує І. Богданов, «таке ототожнення, здійснене піз впливом певних моментів сугубо зовнішньої, формальної тотожності, ігнорує внутрішні матеріальні відмінності між перестрахуванням і страхуванням, позбавляючи перше його своєрідності, а друге розширює за його звичайні межі» [15, с. 17].

Висновки. Підбиваючи підсумки, зауважимо, що специфіка перестраховальної послуги визначається організаційно-правовою природою

перестрахової діяльності. «Перестрахова діяльність – особливий вид господарської діяльності, оскільки її предметом є надання специфічних послуг (перестрахових), що здійснюються за плату, постійно і на професійній основі» [16, с. 102]. Відтак, вихідною основою формування ринку перестрахування є перестраховальна послуга, яка характеризує сукупність договірних відносин між перестраховальником і перестраховиком щодо визначення умов і правил перестрахування та їх реалізації з метою отримання корисного ефекту у вигляді перестраховального захисту та задоволення економічних інтересів обох учасників. З огляду на сказане, неабиякий інтерес представляє подальше дослідження ринку перестрахування як новітньої форми організації економічних відносин у системі страхових відносин, його інституціональної структури та методології розвитку.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» №2664-III від 12.07.2001 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/shows/2664-14>.
2. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» №2664-III від 12.07.2001 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/shows/2664-14>.
3. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.rgwto.com/wto.asp?id=3668&doc_id=2011.
4. Трофимова М. Страховой продукт как центральный элемент страхового маркетинга / М. Трофимова // Страховое ревю. — 2003. — № 10. — С. 10–24.
5. Говорушко Т. А. Страхові послуги: навч. посіб. / Т. А. Говорушко. — К. : Центр навчальної літератури, 2005. — 400 с.
6. Гаманкова О. О. Страхова послуга: сутність та необхідність законодавчого визначення / О.О. Гаманкова // Фінанси, облік і аудит. — К. : КНЕУ, 2005. — Випуск 6. — С. 19–25.
7. Гомелля В. Б. Страховой маркетинг (Актуальные вопросы методологии, теории и практики). Второе издание / В. Б. Гомелля, Д. С. Туленты. — М. : Анкил, 2000. — 128 с.
8. Скибінський С. В. Поняття страхової послуги, її специфіка та характеристики / С. В. Скибінський, Н. Р. Балук // Науковий вісник НЛТУ України. — 2007. — Вип. 17.8. — С. 156–165.
9. Шолойко А. С. Основна сутність понять

- «страхова послуга» і «страховий продукт» / А. С. Шолойко // Економіка АПК. — 2009. — № 5. — С. 105–109.
10. Забурмеха Є. М. Страхова діяльність як об'єкт дослідження марткеингу / Є. М. Забурмеха // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 6, Т. 4. — С. 173–177.
11. Охріменко О. О. Страховий захист: менеджмент, маркетинг, економіка безпеки (туристське підприємництво): навч. посіб. / О. О. Охріменко. — К. : Міжнародна агенція «BeeZone», 2005. — 416 с.
12. Шумелда Я. П. Страхування: навч. посіб. Видання друге, розширене / Я. П. Шумелда. — К. : Міжнародна агенція «БІЗОН», 2007. — 384 с.
13. Кравчук Г. В. Характеристика страхового продукту, страхової операції та страхової послуги / Г. В. Кравчук // Збірник наукових праць Української академії банківської справи Національного банку України. — Суми, 2010. — Вип. 29. — С. 31–40.
14. Мних М. В. Перестрахування: посіб. для студ. вузів / М. В. Мних. — К. : Знання України, 2004. — 96 с.
15. Супрун Л. Юридична природа договору перестрахування / Л. Супрун // Право України. — 2005. — № 2. — С. 101–104.
16. Богданов І. Теоретический аспект перестрахования рисков гражданской ответственности / И. Богданов // Страховое ревю, февраль. — 2004. — С. 13–17.
17. Супрун Л. В. Поняття перестраховальної діяльності та перестрахової компанії / Л. В. Супрун // Наукові записки. Том 53. Юридичні науки, 2006. — С. 101–104.

JEL CLASSIFICATION: G22

IDENTIFICATION OF THE REINSURANCE SERVICES IN THE SYSTEM OF INSURANCE RELATIONS

OIha V. KNEISLER

Conditate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Entrepreneurial Subjects Finance and Insurance of Ternopil National Economic University

Summary. In the paper the nature of reinsurance services and its interrelation with insurance services is investigated. The identification criteria of reinsurance

services in the system of insurance relations are defined.

Key words: *insurance services, insurance product, reinsurance services, reinsurance activities, reinsurance.*

The basis of the insurance relationships organization is the reinsurance services and their existence is caused by the insurers' necessity to protect the property interests in respect of the obligations to policyholders. Therefore, the objective need for reinsurance protection raises the demand for specific reinsurance services and the availability of interest in the reinsurance of risks forms the proposal of their specific forms, methods and kinds.

The aim of the paper is to determine the nature of the reinsurance services and to formulate the specific features of their identification in the system of insurance relations, taking into account the peculiarities of reinsurance activities.

The reinsurance services are one of the reinsurance manifestations in the system of reinsurance relationships. However, in the national legislation there's no interpretation of reinsurance services, but it provides for their separation as part of financial services, in particular insurance services. This is because the provisions of the insurance and reinsurance services complement each other uniting by economic nature in a single insurance environment.

The economic literature emphasizes on the insurance services interpretation, while the definition of «reinsurance services» is not almost considered. Accordingly, taking into account the general economic nature of these services, the summarized scientific approaches to the definition of the insurance services were the basis for clarifying the reinsurance services essence, considering the reinsurance activities specificity.

In national and foreign literature, the term «insurance services» is considered from different points. Until now there have been discussions about the

identity, interchange and isolation of such notions as «insurance services», «insurance commodity» and «insurance product». We believe that the insurance services are special insurance products in the case when they are the object of marketing activities of the insurer and have the consumer and exchange value. In this context the reinsurance services have consumer value, i.e. the usefulness realized by the reinsurer that gives the ability to provide the protection of his property interests against unforeseen situations that threaten the insurance solvency, financial stability and profitability of insurance operations. The exchange value of the reinsurance services is reflected in the reinsurance premiums as a compensation for risk transfer into the reinsurance and characterizes the reinsurer's expenses as to provide certain services of the reinsurance protection. The relationship between consumer and exchange value of the reinsurance services is reflected in price setting, which should be adequate to the reinsurance risk degree, the usefulness and quality of the reinsurance services and to provide the opportunity to receive incomes in the form of percentage.

Regarding the interrelation between the concepts «insurance services» and «insurance product», some scholars identify these concepts, while the others differentiate them. There's a controversial position concerning the separation of the insurance product in the insurance services. We share the position according to which the insurance product is a result of the insurer's activity towards the determination of the insurance conditions and rules by the individual insurance services, and the insurance services are the amount of benefits that can be given by the insurer and received by the policyholder to protect his prop-

erty interests, embodied in the insurance products.

Note that the product in the reinsurance sphere is formed before its buying and selling, after development, underwriting, and actuarial calculations. However, unlike an insurance product, a product of the reinsurance relationships takes the form of the trade object and is transformed into a commodity at the reinsurance market only with the concurrence of all items in the reinsurance treaties by both reinsurance participants. That is, the reinsurance product is the result of activities of both the reinsurer and the policyholder, who according to the forms and methods of reinsurance define the conditions and rules for the reinsurance process. In this case, such product is tied to the insurance risk that is transferred into the reinsurance, and is reflected in the reinsurance contract. Accordingly, the implementation of procedures and rules, embodied in the reinsurance product, is made by specific operations that accompany the reinsurance services provision. However, it is not advisable to bind the reinsurance services with only part compensation of the insurance payments under the insurance contract. We believe that the services of reinsurance protection occur while concluding the reinsurance contract and the reinsurance premiums payment, and its full realization occurs at the time of insured event under the reinsurance contract.

References

1. Zakon Ukrainy «Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehuliuвання rynkiv finansovykh posluh» № 2664-III vid 12.07.2001 [Law of Ukraine «On Financial Services and State Regulation of Financial Services Markets» № 2664-III, 12.07.2001] Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/shows/2664-14>.
2. Heneralnoe sohlasenie po torhovle usluhamy (HATS) [General Agreement on Trade in Services (GATS)] Retrieved from http://www.rgwto.com/wto.asp?id=3668&doc_id=2011.
3. Trofimova M. (2003) Strakhovoyj produkt kak tsentral'nyj ehlement strakhovoho marketynha [Insurance Product as a Central Element of Insurance Marketing]. Strakhovoe revju.
4. Hovorushko T. A. (2005) Strakhovi posluhy [Insurance Services]. K.: Tsentri navchalnoi literatury.
5. Hamankova O. O. (2005) Strakhova posluha: sutnist ta neobkhidnist zakonodavchoho vyznachennia [Insurance Service: the Nature and Necessity of Legal Definition]. Finansy, oblik i audyt. K.: KNEU.
6. Homellia V. B., Tulenty D. S. (2000) Strakhovoyj marketynh (Aktual'nye voprosy metodologii, teorii i praktiki). Vtoroe izdanie. [Insurance Marketing (Actual Questions of Methodology, Theory and Practice). Second Edition]. M.: Ankil.
7. Skybinskyi S. V., Baluk N. R. (2007) Poniattia strakhovoi posluhy, yii spetsyfika ta kharakterystyky [The Concept of Insurance Service, its Specifics and Characteristics]. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy.
8. Sholoiko A. S. (2009) Osnovna sutnist poniat «strakhova posluha» i «strakhovyi produkt» [The Main Essence of the Concepts of "Insurance" and "Insurance Product"]. Ekonomika APK.
9. Zaburmekha Ye. M. (2010) Strakhova diialnist yak ob'ekt doslidzhennia marketynhu [Insurance Business as an Object of Marketing Study] Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu.
10. Okhrimenko O. O. (2005) Strakhovyi zakhyst: menedzhment, marketynh, ekonomika bezpeky (turystske pidpriemnytstvo) [Insurance Protection: Management, Marketing, Security Economics (Tourist Business)]. K.: Mizhnarodna ahentsiia «BeeZone».
11. Shumelda Ya. P. (2007) Strakhuvannia [Insurance] K.: Mizhnarodna ahentsiia «BIZON»

12. Kravchuk H. V. (2010) Kharakterystyka strakhovoho produktu, strakhovoi operatsii ta strakhovoi posluhy [Characteristics of an Insurance Product, Insurance Transactions and insurance services]. Zbirnyk naukovykh prats Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy. Sumy.

13. Mnykh M. V. (2004) Perestrakhuvannia: posib. dlya stud. vuziv [Reinsurance: textbook for students]. K.: Znannia Ukrainy.

14. Suprun L. (2005) Yurydychna pryroda dohovoru perestrakhuvannia [**Legal Nature of Reinsurance Contract**]. Pravo Ukrainy.

15. Bohdanov Y. (2004) Teoreticheskij aspekt perestrakhovanija riskov hrazhdanskojj otvetstvennosti [Theoretical Aspect of Civil Liability Reinsurance]. Strakhovoe revju.

16. Suprun L. V. (2006) Poniattia perestrakhualnoi diialnosti ta perestrakhovoi kompanii [**The Concept of Reinsurance Business and Reinsurance Companies**] Naukovi zapysky. Yurydychni nauky.

УДК 368

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Ольга Геннадіївна КУЗЬМЕНКО

науковий співробітник науково-дослідної лабораторії наукового відділу Черкаського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

Анотація. У статті узагальнено основні аспекти здійснення інвестиційної діяльності страховими компаніями та визначено основні фактори оптимізації формування ефективного страхового портфеля компанії.

Аннотация. В статье обобщены основные аспекты осуществления инвестиционной деятельности страховыми компаниями и определены основные факторы оптимизации формирования эффективного страхового портфеля компании.

Ключові слова: страховий ринок, страхова компанія, інвестиційний портфель.

Ключевые слова: страховой рынок, страховая компания, инвестиционный портфель.

Постановка проблеми. Концентрація страховими організаціями значних фінансових ресурсів перетворює страхування у важливий фактор розвитку економіки шляхом активної інвестиційної політики. Страхові компанії перетворюють пасивні кошти, отримані від різних страховальників в активний капітал, що діє на ринку. У процесі здійснення своєї діяльності вони залучають кошти в якості внесків клієнтів, які згодом трансформуються в страхові резерви, які є гарантією виплати відшкодування в результаті виникнення страхового випадку. Таким чином, з моменту надходження цих коштів у страхову компанію до моменту виплати відшкодування, тані ресурси залишаються тимчасово вільними, що призводить до потреби формування ними інвестиційного портфеля. На сьогодні в Україні недостатність внутрішнього капіталу є серйозною проблемою, тому збільшення обсягу інвестиційних можливостей вітчизняних страховиків є одним із найважливіших чинників, які впливають на збільшення економічного ефекту від страхування. Володіючи значними фінансовими ресурсами, страхові компанії можуть надати свої грошові фонди для реалізації найрізноманітніших проектів загальнодержавного значення, забезпечуючи цим самим солідне фінансування пріоритетних галузей національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Інвестиційна діяльність стала невід'ємною частиною страхового бізнесу і це відзначають у своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені: В. Базилевич, З. Батаманюк, Е. Жуков, О. Заруба, Ю. Кравченко, Б. Міркін, А. Правдивцев, О. Ромащенко,

В. Суторміна, Н. Ткаченко, Ф. Фабоцці, Т. Шульга та ін. Низка вчених досліджують інвестиційні можливості страхових компаній. В. М. Фурман комплексно дослідив і оцінив ризики в інвестиційній та фінансовій діяльності страхових компаній [1]. І. В. Майданченко на основі фінансової звітності страхових компаній аналізує структуру страхових резервів та причини нерозвиненості реального інвестування у сфері страхових відносин [2]. Німецькі дослідники Рікардо Джуччі, Фолькер Хенке досліджують структуру активів українських страхових компаній та дають рекомендації для удосконалення економічної політики держави щодо ринку страхових послуг [3].

Мета статті – узагальнення основних аспектів здійснення інвестиційної діяльності страховими компаніями та факторів оптимізації формування ефективного інвестиційного портфеля.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Інвестиційна діяльність господарюючих суб'єктів має вагоме значення для розвитку економіки країни в цілому. Велика роль у припливі інвестицій в національну економіку відводиться страховим організаціям. Це пов'язано з тим, що в їх розпорядженні протягом деякого періоду часу знаходяться залучені в якості страхових внесків фінансові ресурси, які на певних умовах можуть бути використані в якості джерела інвестицій. Перерозподілені за допомогою страхових компаній ресурси є основним джерелом довгострокового капіталу, що є важливим чинником розвитку економіки країни.

Інвестиційна діяльність відіграє велику роль у підвищенні ефективності функціонування і са-

мих страхових компаній. Формування та подальше управління інвестиційним портфелем дозволяє не тільки забезпечити ліквідність і збереження фінансових ресурсів, які перебувають у тимчасовому розпорядженні, але і отримувати додатковий дохід. Таким чином, посилюється значимість значимість і важливість формування та управління інвестиційним портфелем як безпосередньо для страхових компаній, так і для економіки країни в цілому. Необхідно відзначити, що інвестиційна політика страхових компаній повинна враховувати встановлювані державою певні нормативні вимоги, значно звужують їх інвестиційні можливості. В результаті цього, фактори, що дозволяють підвищити ефективність сформованих страховими компаніями інвестиційних портфелів і забезпечити постійний приплив інвестиційних ресурсів в економіку країни, вимагають комплексного дослідження.

Формування інвестиційного портфеля ґрунтується на певних цілях: збереження капіталу, примноження капіталу, отримання поточних доходів. Іншими словами, інвестиційний портфель страхової компанії безпосередньо залежить від специфіки страхової діяльності. Основна відмінність процесу реалізації страхової послуги від інших видів підприємництва полягає в тому, що звичайне підприємство спочатку здійснює певні вкладення в організацію виробництва товарів або послуг, а після фактичного надання послуги або переходу товару у власність покупця, отримує оплату. У страхуванні клієнт авансує страховика, так як страховий внесок сплачується звичайно спочатку терміну дії договору страхування. В результаті чого, у розпорядженні страхової компанії протягом певного терміну перебувають тимчасово вільні фінансові ресурси, представлені здебільшого коштами страхових резервів, які на певних умовах можуть бути спрямовані на інвестиції. Таким чином, страхова компанія здійснює діяльність за рахунок залучених коштів, отже, в першу чергу потрібно збереження цих ресурсів. Крім того, страховий випадок може настати в будь-який момент, що вимагає від страхової компанії постійної наявності високоліквідних активів. Однак, страхова компанія як інвестор має також отримувати і певний дохід, а це потребує вкладень у прибуткові активи.

Зважаючи на вищесказане, формування інвестиційного портфеля страховими компаніями ставлять собі за мету: збереження засобів, їх висока ліквідність і прибутковість. Перші дві мети забезпечуються вимогами держави щодо диверсифікації активів страхових організацій. Досягнення третьої мети стає наслідком інвестиційної політики самої страхової компанії.

Необхідно відзначити вагоме значення держави в інвестиційній діяльності страхових компаній, оскільки саме вона визначає активи та обсяги інвестування. Таким чином, інвестиційна діяльність страхової компанії безпосередньо залежить від державного регулювання, усвідомлення державою значущості інвестиційної діяльності для страхових компаній. Дві мети держави в регулюванні інвестиційної діяльності страхової компанії абсолютно протилежні. Це пов'язано з тим, що, охороняючи інтереси страхувальників, забезпечуючи ефективну соціальну політику, держава обмежує діяльність страховиків у сфері вкладень і отримання відповідних інвестиційних доходів.

Ефективність формування інвестиційного портфеля страхових компаній залежить не тільки від нормативних обмежень, які встановлюються державою, але і від обсягу та якості використання їх інвестиційного потенціалу. Що більший інвестиційний потенціал страхової компанії, то більше вона має можливостей придбання різного роду цінних паперів та формування ефективного портфеля. Інвестиційний потенціал характеризує можливості окремої страхової компанії стабільно та гарантовано формувати інвестиційний портфель. Якщо обсяги страхових виплат збільшуються більшою мірою, ніж зростає обсяг страхових резервів і власного капіталу, то може скластися ситуація, коли при збільшенні номінального інвестиційного потенціалу страхової компанії, її реальний інвестиційний потенціал зменшується. На практиці цілком можливо те, що у страхових компаній, які мають великий номінальний інвестиційний потенціал абсолютно відсутній реальний інвестиційний потенціал [4].

Інвестування та розміщення коштів страхових резервів з урахуванням вимог чинного законодавства України означає дотримання страховиком законодавчо регламентованих напрямів розміщення, нормативів розміщення та принципів розміщення.

Ці вимоги сформульовано в таких нормативних актах:

- Закон України «Про страхування»;
- Правила формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування інших, ніж страхування життя, затверджені Розпорядженням Держфінпослуг від 17.12.2004 р. № 3104;
- Правила розміщення страхових резервів із страхування життя, затверджені Розпорядженням Держфінпослуг від 22.12. 2004 р. № 2875.

Необхідно зазначити, що Закон України «Про страхування» встановлює принципи і напрями розміщення, а Розпорядження Держфінпослуг

встановлюють нормативи розміщення, конкретизуючи норми Закону. Напрями розміщення і нормативи розміщення для технічних страхових резервів та резервів зі страхування життя різняться, хоча й схожі в багатьох аспектах.

Можливість страховиків реалізовувати свій інвестиційний потенціал на пряму залежить від

загального рівня розвитку страхового ринку. Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Окреслимо основні показники зміни страхового ринку України за 2008-2012 рр. у таблиці 1.

Таблиця 1

Страховий ринок України у 2008-2012 рр.

Показник	Рік				
	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість страхових компаній	469	450	456	442	448
Компанії зі страхування життя	72	72	67	64	64
Валові страхові премії, млн грн	24008,5	20442	23081,7	22693,5	21232
Чисті страхові премії, млн грн	15981,8	12658	13327,7	17970	19228
Частка чистих страхових премій до ВВП, %	1,8	1,4	1,2	1,36	1,3
Чисті страхові премії зі страхування життя, млн грн	1095,3	826,9	906	1346,3	1440,5
Валові страхові виплати, млн грн	7050,7	6737,2	6104,6	4864,0	5129
Чисті страхові виплати, млн грн	6546,1	6056,4	5885,7	4699,2	5309
Загальні активи страховиків, млн грн	41930,5	41970,1	45234,6	48122,7	55434
Страхові резерви, млн грн	10904,1	10141,3	11371,8	11179,3	11972,7

Джерело: складено автором на основі [5].

Тенденція зміни основних показників діяльності страхового ринку за останні чотири квартали 2011-2012 рр. свідчить про наявність якісних зрушень на цьому ринку. Так, у порівнянні з 2011 роком обсяг надходжень валових страхових премій зменшився на 1 460,1 млн. грн. (13,2 %), обсяг чистих страхових премій збільшився на 1 365,5 млн. грн. (17,9 %). Зменшення валових страхових премій при одночасному збільшенні чистих страхових премій свідчить про значне зменшення обсягів вихідного перестрахування всередині країни та відповідне зростання частки прямого страхування від фізичних та юридичних осіб.

Розглянувши динаміку основних показників діяльності страхових компаній у період 2008-2012 рр., здійснимо аналіз діяльності страховиків як інституційних інвесторів на вітчизняному ринку. Інвестиційна діяльність страхових компаній України на сьогодні є перспективним видом діяльності. У відповідності зі вітчизняним законодавством основними об'єктами інвестування страхових компаній є банківські депозити, дорогоцінні метали, нерухомість, цінні папери, прямі інвестиції за напрямами, затвердженими Кабінетом Міністрів України.

Розглянемо детальніше структуру розміщення активів страхових компаній в Україні.

Таблиця 2

Структура активів страхових компаній в Україні, %

Види активів	2008	2009	2010	2011	30.09.2012	30.09.2013
Грошові кошти на поточних рахунках	8,1	6,4	6,4	7,2	4	5,9
Банківські депозити	29,1	25,0	23,3	27,3	18,8	25
Банківські метали	0,6	0,4	0,3	0,2	0,1	0,2
Нерухоме майно	7,9	8,4	7,9	7,2	4,5	5,4
Акції	34,2	40,2	39,4	43,7	62	46,9

Таблиця 2 (продовження)

Облігації	3,5	2,3	2,4	2,7	2,3	1,7
Іпотечні сертифікати	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,4
Цінні папери, що емітуються державою	1,6	3,7	5,5	5,1	5,0	6,6
Права вимоги до перестраховиків	14,6	12,9	14,2	5,8	3,0	7,7
Інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними КМУ	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,1
Інші активи	0	0,3	0,1	0,2	0	0,1

Джерело: складено автором на основі [5].

Вітчизняні страхові компанії в здійсненні інвестиційної діяльності розміщують близько 25 % вільних грошових коштів у банківських вкладах та металах. З огляду на сучасний рівень розвитку фінансового ринку України депозити залишаються найбільш інвестиційно привабливим фінансовим інструментом для страхових компаній.

Незважаючи на переваги інвестування у банківські вклади, останніми роками виникла тенденція до зменшення їх питомої ваги в структурі інвестиційних портфелів страхових компаній унаслідок падіння відсоткових ставок та постійних кризових явищ у банківській системі. Так за підсумками трьох кварталів 2013 року більше ніж 40 % активів страхових компаній зосереджено в цінних паперах (акціях, облігаціях, іпотечних сертифікатах та цінних паперах, що емітуються державою) [5].

Страхові компанії мають право також розміщувати активи у галузі економіки, перелік яких затверджено Кабінетом Міністрів України. До пріоритетних галузей економіки належать: розроблення та впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій; розвиток інфраструктури туризму; добування корисних копалин; перероблення відходів гірничо-металургійного виробництва; будівництво житла; розвиток транспортної інфраструктури, у тому числі будівництво та реконструкція автомобільних доріг; розвиток сектору зв'язку та телекомунікації; розвиток ринку іпотечного кредитування шляхом придбання цінних паперів, емітованих Державною іпотечною установою [6]. Інвестиції в економіку України за цими напрямами станом на 30.09.2013 р. складають 52,6 млн грн (0,1 % активів страховиків) [5].

Станом на 30.09.2013 р. кошти технічних резервів та резервів зі страхування життя страхові компанії України розміщують в банківських депозитах частка яких складає 40,7 %; цінних паперах, що емітуються державою – 16 %; правах вимоги до перестраховиків – 14,6 %; акціях – 10,3 % та нерухомому майні – 5,9 % [5, с. 28]. При цьому збільшилась частка інвестицій в економіку за напрямами, визначеними КМУ з 0,1 % до 0,3 % резервів страховиків та становить 36,3 млн грн.

Такі зміни свідчать про здійснення страховими компаніями більш консервативної інвестиційної політики, яка відповідала б сучасним світовим тенденціям. Страхові компанії провідних країн світу є найбільшими інституційними інвесторами в розвиток економіки.

Посилення конкуренції, потреба у спеціалізованому управлінні новими фінансовими інструментами та підвищення вимог до управління ризиками спонукають закордонних страховиків користуватися послугами компаній з управління активами. Довірче управління дозволяє страховикам підвищити прибутковість їх інвестицій, забезпечити необхідний рівень платоспроможності й фінансової стійкості, а також зосередити увагу на страховій діяльності, звільнившись від виконання непрофільних для страхової компанії функцій.

Досвід функціонування вітчизняних страхових компаній засвідчує недостатню активність у сфері управління активами компанії. Водночас слід зазначити, що останніми роками відбувається поступове нарощення обсягів операцій з професійного управління активами страхових компаній.

Висновки. Отже, інвестиційна діяльність страхових компаній відіграє важливу роль в забезпеченні рівноваги попиту та пропозиції на фі-

нансовому ринку та є ефективним інструментом розвитку національної економіки через фінансування об'єктів як фінансової, так і виробничої сфер національного господарства. Однак, осно-

вною проблемою для страховиків залишається недостатність ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів.

Список використаних джерел

1. Фурман В. М. Ризики в інвестиційній та фінансовій діяльності страховика / В. М. Фурман // Фінанси України. — 2008. — № 2. — С. 107–114.
2. Майданченко І. В. Інвестиційна діяльність страхових компаній – шлях до економічного зростання / І. В. Майданченко // Науково-технічна інформація. — 2006. — № 3. — С. 41–44.
3. Джуччі Р. Значення ринку страхування для економічного розвитку в Україні: аналіз та рекомендації для економічної політики / Р. Джуччі, Ф. Хенке // Страхова справа. — 2004. — № 1. — С. 70–75.
4. Нові вектори розвитку страхового ринку України : Монографія / під ред. О. В. Козьменко. — Суми : Університетська книга, 2012. — С. 274–275.
5. Статистика страхового ринку України forinsurer.com – журнал о страховании: <http://forinsurer.com/files/file00438.pdf>.
6. Про затвердження Правил розміщення страхових резервів із страхування життя: <http://zakon0.rada.gov.ua>

JEL CLASSIFICATION: G22

INVESTMENT ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES

Oliha H. KUZMENKO

Research Worker of Research Laboratory of Scientific Department of Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Summary. The main aspects of the investment activity of insurance companies are summarized, the

key factors shaping the effective optimization of the insurance portfolio are identified in the article.

Key word: insurance market, insurance company, investment portfolio.

Problem formulation. Foreign insurance companies with banks and investment funds are big investors. Concentration of considerable financial resources in the hands of insurance companies makes insurance an important factor of economic development by active investment policy. Insurance companies transform passive funds, received from different insurers, into active capital, that operates at the market.

The purpose of the article – summarizing the main aspects of insurance companies' investment activity and the factors of effective investment portfolio formation optimization.

Grounds of scientific results. Investing activity of economic agents is of great importance for the economy of a country in a whole. Insurance compa-

nies play important role in investments onflow into the national economy. It is connected with the fact that they have financial resources in the form of insurance fees that under certain conditions can be used as a source of investments. Investment activity plays an important role in improving the effectiveness of insurance companies functioning. Formation and further investment portfolio management can not only provide liquidity and preservation of financial resources, which are in temporary possession, but also get extra income.

Thus, it emphasizes the significance and importance of investment portfolio formation and management for insurance companies and for country economy as a whole. The investment policy of insurance companies should take into account state specific

regulatory requirements, significantly restricting their investment opportunities. As a result, factors that increase the effectiveness of insurance companies' investment portfolios require a complex study.

Formation of investment portfolio is based on definite aims: capital keeping, capital growth, current income. The investment portfolio of an insurance company depends on insurance activity specifics.

The role of state in the investment activity of insurance companies should be underlined, because it determines the assets for investment and volume of investment. Thus, investment activity of insurance companies depends on government regulation. State has two goals in regulating investment activity of insurance companies that are completely opposite. It can be explained by the fact that while protecting the interests of policyholders and providing effective social policy, the government restricts the activities of insurers in the sphere of investments and investment income. However, excessive relaxation of insurance companies investment activity regulation can lead to

risk increasing and insurer insolvency and as a result to absence of indemnity insurance. It can result in money outflow from the insurance market because increasing of distrust can lead to resource shortage and to the industry extinction.

Efficiency of insurance companies' investment portfolio formation depends not only on regulatory restrictions established by the state, but also on the investment potential volume and use quality. The higher the investment potential of the insurance company is, the more opportunities in purchase various securities and portfolio formation it has.

Conclusions. So, the investment activity of insurance companies plays an important role in ensuring the supply and demand balance at financial market and is an effective tool of harmonious development of national economy by financing both financial and industrial sectors of the national economy. At the same time, the main problem for insurers is insufficiency of liquid financial instruments for an effective assets investing policy.

References

1. Furman V. M. (2008) Ryzyky v investytsiini ta finansovii diialnosti strakhovyka [Risks in the investment and financial activities of the insurer]. *Finansy Ukrainy*. 2, pp. 107–114.
2. Maidanchenko I. V. (2006) Investytsiina diialnist strakhovykh kompanii – shliakh do ekonomichnoho zrostannia [The investment activities of insurance companies – the path to economic growth]. *Naukovo-tekhnichna informatsiia*. 3, pp. 41–44.
3. Dzhuchchi R., Khenke F. (2004) Znachennia rynku strakhuvannia dlia ekonomichnoho rozvytku v Ukraini: analiz ta rekomendatsii dlia ekonomichnoi polityky [The value of the insurance market for economic development in Ukraine: analysis and policy implications]. *Strakhova sprava*. 1. 70–75.
4. Novi vektory rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy [New vectors of the insurance market of Ukraine]. O. V. Kozmenko (Ed.). Sumy: Universytetska knyha. 274–275.
5. Statistika strahovogo rynku Ukrainy [Insurance statistics of the market of Ukraine] Retrieved from <http://forinsurer.com/files/file00438.pdf>.
6. Pro zatverdzhennia pravyl rozmishchennia strakhovykh rezerviv iz strakhuvannya zhyttia [On Approving the Rules of insurance reserves for life insurance] Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua>.

УДК 338.336

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ

Наталя Миколаївна ТРЕТЯК

к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту Черкаського інституту
банківської справи УБС НБУ (м. Київ)
E-mail: natali_m2008@ukr.net

Анотація. Досліджено фактори, що формують інвестиційний клімат держави. Здійснено аналіз інвестиційного клімату держави. Визначено фактори негативного та сприятливого впливу на інвестиційний клімат.

Аннотация. Исследованы факторы, которые формируют инвестиционный климат государства. Проведен анализ инвестиционного климата государства. Определены факторы отрицательного и благоприятного влияния на инвестиционный климат.

Ключові слова: інвестиційний клімат, фактори впливу, податки, сприятливе правове поле, захищеність інвесторів.

Ключевые слова: инвестиционный климат, факторы влияния, налоги, благоприятное правовое поле, защищенность инвесторов.

Постановка проблеми. Створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні є однією з найважливіших умов залучення інвестицій. Інвестиції відіграють центральну роль в економічному розвитку країни, визначають загальне зростання її економіки. Від ефективності інвестиційної політики залежить стан виробництва, рівень технічної оснащеності підприємств, можливості структурної перебудови економіки, вирішення соціальних і екологічних проблем. Інвестиції є потужним стимулом до переоснащення та модернізації технічної бази підприємства, зростання обсягів виробництва, покращення якості продукції й підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку, що призводить до збільшення економічних вигод. На активізацію інвестиційного процесу суттєво впливає стан інвестиційного клімату в державі.

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

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні і практичні засади формування інвестиційного клімату в державі досліджували вчені: О. Вовчак, В. Балабанов, О. Кириченко, В. Ковальов, Л. Нейкова, А. Пересада. Дослідження цих авторів є фундаментальними та становлять основу

подальших розвідок щодо особливостей формування інвестиційного клімату в країні.

Метою статті є визначення факторів впливу на формування інвестиційного клімату в країні та окреслення пропозицій щодо покращення інвестиційного клімату держави.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Дефініція «інвестиційний клімат» дозволяє визначити систему орієнтирів, у межах якої відбувається процес інвестування, і на основі цього позначити напрями ефективного використання інвестицій. Такими орієнтирами є: стан економіки країни, рівень стабільності законодавчої бази, рівень розвитку інвестиційної інфраструктури, валютна і фінансова політика, стан фінансово-кредитної системи та інвестиційного ринку, рівень розвитку продуктивних сил, інвестиційна активність населення, статус іноземного інвестора та інші фактори.

Більшість економістів трактує інвестиційний клімат як сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних і іноземних інвесторів.

Інвестиційний клімат – це узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що зумовлює привабливість і доцільність інвестування в ту або іншу господарську систему (економіку країни, регіону, корпорації) [1, с. 367].

Сприятливий інвестиційний клімат повинен забезпечити захист прав інвестора від інвестиційних ризиків, тобто непередбачених втрат доходу і капіталу.

До основних факторів, що формують інвестиційний клімат держави належать: організаційно-

правовий фактор, політичний фактор, економічний фактор, характеристика потенціалу країни, фінансовий фактор, соціально-культурний фактор, міжнародні відносини, розвиток ринкової економіки, загальні умови господарювання (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори, що формують інвестиційний клімат держави

Фактори	Ознаки
1. Організаційно-правовий фактор	- рівень управління інвестиційною діяльністю на рівні органів виконавчої влади; - дієва законодавча база.
2. Політичний фактор	- стабільна політична ситуація в країні; - рівень довіри суспільства до влади.
3. Економічний фактор	- стан економіки країни; - динаміка росту ВВП; - розмір внутрішнього та зовнішнього боргів; - рівень тіньової економіки.
4. Характеристика потенціалу країни	- наявність трудових, земельних, енергетичних, науково-технічних ресурсів.
5. Фінансовий фактор	- доходність бюджету; - розмір відсоткової ставки за кредитами; - сума вкладів на душу населення.
6. Соціально-культурний фактор	- рівень забезпеченості населення; - житлові умови; - рівень охорони здоров'я і медичного обслуговування; - рівень злочинності; - соціальний захист населення; - дотримання прав людини.
7. Міжнародні відносини	- міжнародний рейтинг країни; - співпраця з міжнародними організаціями; - дотримання норм і правил конвенції та договорів.
8. Розвиток ринкової економіки	- наявність вільної конкуренції; - рівень інфляції; - наявність ринку збуту; - рівень розвитку вільної конкуренції серед підприємств.
9. Загальні умови господарювання	- екологічна безпека; - розвиток галузей матеріального виробництва; - ступінь зносу основних виробничих засобів.

Нині в Україні створено розвинене правове поле для інвестування. Законодавство України передбачає необхідні гарантії діяльності для інвесторів.

На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

У випадку припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору гарантується повернення його інвестиції в натуральній формі або

у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів від інвестицій у грошовій або товарній формі. Держава також гарантує безперешкодний і негайний переказ за кордон прибутків і інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах унаслідок здійснення іноземних інвестицій.

Для підвищення захисту іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000 № 1547 ратифіковано Вашингтонську Конвенцію 1965 року про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами.

Підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше як 70 країнами світу.

Для сприяння іноземним інвесторам у питаннях взаємодії з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування утворено Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України [3].

Визначені Указом Президента України від 08.09.2010 № 895/2010 національні проекти відповідно до пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку, підтриманих Комітетом з економічних реформ:

1. «Нова енергія» (проекти, що передбачають використання альтернативних джерел енергії або диверсифікацію постачання енергоносіїв в Україні);

2. «Нова якість життя» (проекти, спрямовані на розв'язання проблеми забезпечення громадян доступним житлом, створення умов для здобуття громадянами якісної освіти, поліпшення медичного обслуговування, забезпечення безпечного для життя і здоров'я довкілля);

3. «Нова інфраструктура» (проекти, спрямовані на підвищення ефективності використання транзитного потенціалу України);

4. «Олімпійська надія – 2022» (проекти, спрямовані на підтримку олімпійського руху в Україні, розвитку спорту вищих досягнень) [2].

Усунуто адміністративний бар'єр для входу іноземного капіталу в Україну щодо обов'язковості реєстрації іноземних інвестицій, який було запроваджено наприкінці 2009 року.

Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання іноземних інвестицій та кредитування» від 27.04.2010 № 2155 знято обов'язковість реєстрації іноземної інвестиції та необхідність реєстрації інвестиції за двома різними процедурами.

З 1 січня 2012 року набув чинності Закон України № 2623 «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна». Цей Закон визначає правові та організаційні засади відносин, пов'язаних із підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна».

Ухвалено Закон України № 2404-VI від 01.07.2010 «Про державно-приватне партнерство», що визначає правові, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні, зокрема для регулюван-

ня відносин, які виникають при реалізації проектів в окремих сферах економічної діяльності, зокрема: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування; виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; машинобудування; збір, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт; забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; оброблення відходів; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю [2].

Закон визначає основною ознакою державно-приватного партнерства забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж при здійсненні такої діяльності державним партнером без залучення приватного.

Також ознаками державно-приватного партнерства є довготривалість взаємовідносин (від 5 до 50 років), передача приватному партнеру частини ризиків, внесення приватних інвестицій, незмінність терміну дії договору цільового призначення та форми власності об'єкта ДПП.

З метою сприяння залученню й ефективного використанню вітчизняних та іноземних інвестицій для забезпечення розвитку економіки України, прискорення її інтеграції в європейську і світову економічні системи, забезпечення права приватної власності і права на підприємницьку діяльність створено Раду вітчизняних та іноземних інвесторів на чолі з Президентом України.

Ухвалено Закон України № 2880-VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо гарантування прав концесіонерів». Законом вносяться зміни до Земельного кодексу України та до Закону України «Про концесії» з метою посилення державних гарантій прав концесіонерів, що повинно створити сприятливі умови для об'єднання інтересів держави та бізнесу при укладанні та виконанні договорів концесії.

З метою систематизації податкового законодавства Верховна Рада України 2 грудня 2010 року ухвалила Податковий кодекс, який став першим в Україні кодифікованим законодавчим актом, який буде спрямований на комплексне регулювання питань, пов'язаних з оподаткуванням.

Основними новаціями Податкового кодексу, щодо інвестиційної діяльності є:

- зменшення кількості податків з 98 до 50 видів податкових платежів;

- стимулювання переходу України на інноваційну модель розвитку, зокрема шляхом поетапного зниження ставки податку на прибуток з 25 до 16 % (2011 р. – 23 %, 2012 р. – 21 %, 2013 р. – 19 %, 2014 р. – 16 %);

- тимчасове (до 1 січня 2020 року) звільнення від оподаткування прибутку виробників біопалива на виробництво електричної та теплової енергії, а також прибутку підприємств з видобування та використання газу (метану) вугільних родовищ;

- строком на 10 років з 1 січня 2011 року звільняється від оподаткування прибуток, отриманий від надання готельних послуг у готелях категорій «п'ять зірок», «чотири зірки» та «три зірки», зокрема новозбудованих чи реконструйованих, або в яких проведено капітальний ремонт чи реставрація існуючих будівель і споруд, а також підприємств галузей легкої промисловості (крім підприємств, які виробляють продукцію на давальницькій сировині), прибуток від продажу електричної енергії, виробленої з відновлювальних джерел енергії, прибуток підприємств суднобудівної та літакобудівної промисловості;

- врегульовано питання оподаткування операцій з фінансового лізингу, що дозволить надати нових стимулів цій формі інвестування [4].

Із 1 січня 2013 року набув чинності Закон України від 06.09.2012 № 5205 «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», який визначає основи державної політики в інвестиційній сфері протягом 2013-2032 років щодо стимулювання залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки та спрямований на створення умов для активізації інвестиційної діяльності шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямках розвитку економіки з метою створення нових робочих місць, розвитку регіонів.

У червні 2012 року Верховною Радою України ухвалено Закон України «Про індустріальні парки», яким визначено правові та організаційні засади створення і функціонування індустріальних парків на території України.

Залученню іноземних інвестицій сприятимуть положення Митного кодексу України (далі – Митний кодекс), який набув чинності з 01.06.2012 року.

Зазначені заходи сприятимуть покращенню інвестиційного іміджу України та збільшенню

обсягів залучення іноземних інвестицій та капітальних інвестицій в її економіку.

Але, попри це, сьогодні інвестиційний клімат в Україні є несприятливим. Це означає, що Україна поки що не готова до жорсткої конкурентної боротьби за інвестиції на світових ринках капіталу і це безпосереднім чином позначається на розвитку економіки нашої країни.

Факторами негативного іміджу України для інвесторів є відсутність цільової і послідовної політики держави у сфері інвестиційної діяльності, недоліки в державному управлінні, невідзначений у деяких випадках статус інвесторів, складний порядок адміністративних процедур, неврегульованість питань відповідальності учасників інвестиційних відносин, у тому числі держави. Ці фактори примушують як вітчизняних, так і іноземних інвесторів проводити обережну і очікувальну політику у сфері інвестиційної співпраці з Україною.

Існуючі в Україні перешкоди реалізації пріоритетів формування інвестиційного клімату мають системний характер і охоплюють правову, економічну, науково-технологічну та фінансову складові.

Ключовими характерними особливостями в Україні, які негативно впливають на покращення інвестиційного клімату держави, є:

1. Відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного національного плану дій, який орієнтований на забезпечення усім суб'єктам економічних відносин рівних економічних прав та обов'язків у здійсненні фінансово-економічної діяльності.

Зосередження заходів державних стратегій і програм на розподілі державних коштів окремим групам господарюючих суб'єктів призвело до викривлення конкурентних можливостей на національному ринку та непрозорості в сфері розподілу ресурсів.

2. Обмеженість потенціалу залучення прямих іноземних інвестицій в Україну через приватизацію державних підприємств. Попри існування певної кількості державних підприємств, під які можна залучати інвестиції, перспектива розвитку цього джерела залучення інвестицій є обмеженою вже у короткостроковому періоді. Подальше залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України залежатиме від оперативності усунення невиправданих витрат, ризиків і бар'єрів для конкуренції, які стимулюють інвесторів здійснювати інвестиції [5].

3. Переобтяженість регуляторними нормами

та складність податкової системи. Так, за даними Світового Банку, Україна за рівнем якості середовища для здійснення господарської діяльності посідає 128 місце зі 175 країн, поступаючись всім країнам Центрально-Східної Європи, та навіть більшості пострадянських країн, таким як Вірменія (34), Грузія (37), Казахстан (63), Киргизстан (90), Росія (96), Азербайджан (99), Молдова (103).

В Україні нараховується 50 видів податкових платежів, на опрацювання та сплату яких компанії витрачають 2185 годин робочого часу щороку. При цьому підприємство має заповнити 92 сторінки податкових декларацій, тоді як середній в світі показник становить 35 сторінок. Між тим, наприклад, в Естонії підприємства сплачують 11 видів податків, на які витрачається лише 104 години, в Болгарії – відповідно 27 і 616, Польщі – 43 і 175, Казахстані – 34 і 156. Фактично податкова система України є однією з найбільш ускладнених та громіздких серед країн Центральної та Східної Європи [4].

4. Суттєве податкове навантаження. Ставка податку на прибуток в Україні (19 %) та ставка ПДВ (20 %) є вищими, ніж у багатьох країнах Центрально-Східної Європи. Проте, зважаючи на високу порівняно з країнами ЄС прибутковість вкладення капіталу, ця різниця не є значною перешкодою для інвестицій. Водночас стримуючим чинником для поліпшення інвестиційного клімату є механізм адміністрування податків, зборів та обов'язкових платежів, а також не прогнозованість дій уряду щодо встановлення та адміністрування інших податків та податкових платежів [4].

5. Недієздатність механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також низький рівень захисту інвесторів. Значним є відставання за цими показниками України від «країн-еталонів» ОЕСР, з розвиненим корпоративним законодавством та менеджментом. Зокрема, найбільше відставання спостерігається за критерієм розкриття інформації, що ускладнює прихід на український ринок іноземних інвесторів, а також підвищує ризики придбання пакетів акцій, які не є контрольними, внаслідок зростання витрат на вивчення потенційних партнерів та загроз втрати оперативного управління інвестиціями.

6. Низький рівень ефективності законодавства з питань корпоративного управління, що обумовлює виникнення конфліктів та протистоянь із залученням силових органів, блокування діяльності підприємств, нагнітання соціальної напруженості. Зокрема, найгострішими пробле-

мами є непрозорість системи реєстрації та можливість викривлення відомостей про акціонерів, розмивання капіталу внаслідок додаткових емісій акцій, блокування проведення зборів акціонерів тощо. Неврегульованим залишається питання прав міноритарних акціонерів, що знижує гарантії захисту прав власників та значно підвищує ризики інвестицій в економіку України.

7. Негативний міжнародний імідж України, який сформувався внаслідок відсутності масових «успішних» інвестиційних історій, які б могли слугувати засобом реклами національного інвестиційного клімату; низький рівень підготовки суб'єктів національної економіки до формування інвестиційних пропозицій; значні диспропорції регіонального та галузевого розвитку, що обумовлюють концентрацію інвестицій у вузьких сегментах ринків та територій; застарілість інфраструктури тощо [6, с. 54].

Висновки. Для покращення інвестиційного клімату необхідно провести низку заходів, зокрема:

1. Підготувати план дій щодо забезпечення сприятливого інвестиційного клімату у межах проголошених пріоритетів соціально-економічного розвитку країни, залучити до його розробки та обговорення широке коло експертів, науковців, представників органів державної влади та бізнесу.

2. Розробити регіональні плани підвищення інвестиційної привабливості областей з урахуванням особливостей їх поточних рейтингів інвестиційної привабливості, забезпечити державний моніторинг їх виконання як одного з критеріїв успішності діяльності місцевих державних адміністрацій.

3. Суттєво розширити спектр заходів конкурентної політики, зокрема – щодо запобігання антиконкурентним діям національних та іноземних інвесторів на українському ринку, удосконалити методики та критерії виявлення проявів недобросовісної конкуренції з урахуванням реалій сучасної української економіки.

4. Підготувати перелік заходів щодо посилення відповідальності представників органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування за вчинення корупційних та інших дискримінаційних дій щодо інвесторів.

5. Поширити практику укладання прозорих угод між інвесторами та владою щодо взаємних зобов'язань у сфері конкурентної поведінки бізнесу та конкурентної політики держави на певних ринках на визначений середньо – і довгостроковий період часу.

Список використаних джерел

1. Коваленко С. О. Інвестиційний клімат в Україні та напрями його покращення / С. О. Коваленко // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2012. — № 38. — С. 366–368.
2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2856-VI // Відомості Верховної Ради України. — 2011. — № 13–17. — С. 122.
5. Про інвестиційну діяльність [Текст]: Закон України від 18.09.1991 р. №1560-XII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.
6. Савчук Н. Стан інвестиційного клімату України та напрями його покращення / Н. Савчук // Науковий вісник «Демократичне врядування». — 2011. — № 8. — С. 49–56.

JEL CLASSIFICATION: E27, E62

FACTORS THAT FORM INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE

Natalia M. TRETIK

Candidate of Science in Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Management, Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

Summary. The factors that shape the investment climate of the state are studied. Investment climate in the state is analyzed. Factors of adverse and favorable impact on the investment climate are identified.

Key words: *investment climate, factors of influence, taxes, favorable legal framework, protection of investors.*

Creating a favorable investment climate in Ukraine is one of the most important conditions for attracting investment. Investments play a central role in the economic development of the country, they determine the overall growth of the economy. The efficiency of investment policy depends on the state of production, the level of technical equipment of enterprises, possibility of restructuring the economy, solving social and environmental problems. Investment is a powerful incentive for renovation and modernization of the technical base of enterprise and production growth, to improve product quality and to increase competitiveness in the market, what leads to increasing of the economic benefits. Investment climate in the country significantly affects the investment processes.

There is no doubt that a favorable investment climate in Ukraine has become a strategically important question, which depends on the implementation of social and economic development

and on the efficiency in attracting global division of labor and also on the possibility of upgrading national economy on its basis.

The majority of economists treats the investment climate as a set of political, law-abiding, economic and social conditions that ensure and promote the investment of domestic and foreign investors.

Investment climate is a general description of a set of social, economic, institutional, law-abiding, political and cultural backgrounds, which makes the attractiveness and feasibility of investing in a particular economic system (economy, regional corporation).

Favorable investment climate should provide protection to investors from investment risks meaning unexpected loss of income and capital.

The main factors that shape the investment climate of the state are: organizational, law-abiding, political and economic factors and also characteristics of the potential financial factors, social and cultural factors,

international relations, development of the market economy and the overall economic conditions.

Today in Ukraine a developed legal framework for investment is created. The legislation of Ukraine provides the necessary guarantees for business investors.

On the territory of Ukraine the national treatment is applied for foreign investors, it means that they have the same possibilities as domestic investors have. Foreign investment in Ukraine cannot be nationalized.

When the termination of investment activity of foreign investors happens, foreign investors are guaranteed of returning of its investments in natural form or in currency investment without paying any customs duties.

Defined by the Decree of the President of Ukraine of 08.09.2010 № 895 /2010 the national projects according to the priorities of social and economic and cultural development are supported by the Committee of Economic Reforms:

1. «New Energy» (projects that involve the use of alternative energy sources and diversifying energy supplies to Ukraine);

2. «A New Quality of Life» (projects aimed at solving the problem of providing citizens with an affordable housing, creating conditions for citizens for getting a quality education, improving health care and providing a safe and healthy environment);

3. «New State Infrastructure» (projects aimed at improving the efficiency of the transit potential of Ukraine);

4. «Olympic Hope – 2022» (projects to support the Olympic movement in Ukraine, development of elite sport achievement).

The administrative barriers for entering a foreign capital in Ukraine were cancelled by the mandatory registration of the foreign investment, which was introduced in late 2009.

In order to systematize the tax legislation on 2 December 2010 the Parliament of Ukraine adopted the Tax Code, which was the first codified legislative act in Ukraine that will focus on the comprehensive regulation of matters relating to taxation.

The main innovations of Tax Code related to investment activities are:

- Reducing the number of taxes from 98 to 50 types of tax payments;

- Encouraging Ukraine's transition to an innovative model of development, in particular through the phased reduction rate of income tax from 25 to 16 % (2011 – 23 %, 2012 – 21 %, 2013 – 19 %, 2014 – 16 %).

These measures will improve the investment situation in Ukraine and will increase the inflow of foreign investment and capital investment in its economy.

Despite this, today's investment climate in Ukraine is unfavorable. It means that Ukraine is not ready for the tough competition for investments in the global capital markets and it directly affects the economic development of our country.

The factors of negative situation in Ukraine for investors are: the lack of targeted and consistent policy in the sphere of investment activity, deficiencies in public administration, uncertain status of investors, complication of administrative procedures, the unresolved issues of responsibility for investment relations including the state. These factors have forced both domestic and foreign investors to hold a cautiously waiting policy for investment cooperation with Ukraine.

Existing Ukraine obstacles of implementation priorities forming the investment climate are systematical in nature and cover the law-abiding, economic, scientific, technological and financial components.

To improve the investment climate it is necessary to make a number of measures, including:

1. Preparing an action plan to ensure a favorable investment climate within the declared priorities of social and economic development.

2. Developing regional plans to increase the investment attractiveness of the region taking into account the characteristics of their current ratings of attractiveness.

3. Significantly expand the range of activities of competition policy.

4. Extending the practice of making transparent agreements between investors and the government.

References

1. Kovalenko S. O. (2012) Investytsiyni klimat v Ukraini ta napriamy yoho pokrashchennia [Investment Climate in Ukraine and Directions of its Improvement]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti.

2. Ofitsiyni sait Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy [Official Site of Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine]. Retrieved from <http://www.me.gov.ua/>.

3. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official Site of State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02 hrudnia 2010 r. № 2856-VI (2011) [Tax Code of Ukraine on December 2, 2010 № 2856-VI]. Vidomosti Verhovnoi Rady Ukrainy.
5. Pro investytsiinu diialnist [On Investment Activity]. Zakon Ukrainy vid 18.09.1991 r. №1560-XII. Retrieved from zakon.rada.gov.ua
6. Savchuk N. (2011) Stan investytsiinoho klimatu Ukrainy ta napriamy yoho pokrashchennia [Investment Climate in Ukraine and Directions of its Improveme]. Naukovyi visnyk «Demokratychne vriaduvannia».

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

До публікації приймаються не опубліковані раніше статті з теоретичних і практичних проблем функціонування і розвитку економіки та фінансової системи, які відповідають сучасному рівню економічної науки та мають наукову і практичну цінність. Також приймаються статті, які висвітлюють філософські, психологічні та педагогічні проблеми фінансової сфери.

Вимоги до статей:

1. Обсяг рукопису статті має бути приблизно 7–14 сторінок, текстовий редактор Microsoft Word, формат сторінки А4, орієнтація – книжкова, поля: ліве – 3 см, верхнє і нижнє поле – 1,5 см, праве – 1 см; гарнітура – Times New Roman, кегель – 14, міжрядковий інтервал – 1,5.

2. Структура статті:

- **індекс УДК** – на першій сторінці зліва вгорі;
- **назва статті** – посередині великими літерами;
- **прізвище ім'я, по-батькові автора (авторів)** – ліворуч;
- **посада, місце роботи автора (авторів)** – нижче, ліворуч;
- **e-mail** для спілкування з автором;
- **код JEL Classification** – від 1 до 5 в одному рядку, через кому;
- **ключові слова та анотація** – українською, російською та англійською мовами;
- **основний текст статті**, який відповідно до вимог Постанови Президії ВАК України від 15.01.03

№ 7-05/1, повинен містити такі необхідні елементи (зі структуризацією по тексту):

- постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями;
- аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, на які спирається автор;
- виокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття;
- формування цілей статті;
- виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- висновки з даного дослідження та перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі.

• **список літератури** – подається після тексту статті під заголовком «**Список використаних джерел**» та має містити не менше 10 джерел, на кожне з яких повинно бути посилання в тексті. Список літератури наводиться у порядку посилань та оформлюється згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 «Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання».

• **список літератури** – подається під заголовком «**References**» де розміщують ті самі джерела, що й у списку літератури, але перекладені англійською мовою, оформлені за міжнародним бібліографічним стандартом APA (стандарт APA) (<http://www.bibme.org/citation-guide/APA/book>). Кириличні назви бібліографічного опису наукових праць необхідно транслітерувати латинськими літерами (відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 27.01.2010 р. № 55 «Про впорядкування транслітерації українського алфавіту латиницею»). Транслітеровані назви праць зазначаються у квадратних дужках після наведення джерел англійською мовою

3. Посилання на джерела використаних матеріалів у тексті подають у квадратних дужках – [2, с. 34], де перше число відповідає порядковому номеру у списку використаних джерел, друге – номеру сторінки.

4. Графічний матеріал слід виконувати в доступних для подальшого редагування програмах: таблиці – у редакторі Microsoft Word; діаграми – у редакторі Microsoft Excel або Microsoft Graph; рисунки – у вигляді організаційних діаграм за допомогою панелі малювання редактора Microsoft Word; математичні формули – у редакторі формул Microsoft Equation (3.0).

5. Кількість графічного матеріалу має бути мінімальною. Графіки і схеми не слід перевантажувати текстовими написами. Ілюстративні матеріали повинні бути якісними. Не допускається використання у тексті сканованих рисунків чи формул.

6. У кінці статті слід вказати: «Подана стаття раніше не публікувалася та в інші видання не надсилалась. Передано до розміщення в електронному науковому фаховому виданні – Міжнародному науково-практичному журналі “Фінансовий простір”»

7. Стаття, подана без дотримання зазначених вимог, опублікуванню не підлягає.

Подані матеріали підлягають внутрішньому і зовнішньому рецензуванню. Після рецензування редколегія журналу інформує автора про можливість опублікування статті у черговому випуску журналу. У разі негативної рецензії чи наявності суттєвих зауважень статтю може бути відхилено чи повернуто автору (авторам) на доопрацювання.

Редакційна колегія журналу залишає за собою право вносити редакційні та стилістичні правки без узгоджень з автором. Відповідальність за достовірність інформації, фактів та інших відомостей, посилань на нормативні акти, цитати, власні імена, а також правильність перекладу несуть автори публікацій.

За публікацію статей авторам не виплачується авторський гонорар.

До статті також додають:

1. Авторська довідка, де наводяться прізвище, ім'я та по батькові автора (авторів), науковий ступінь, вчене звання, посада, установа (трьома мовами – українською, російською, англійською). Також необхідно вказати поштову адресу із зазначенням індексу, контактні телефони, обов'язково – e-mail. Назва файлу – за прикладом Dovidka.doc.

2. Рецензію кандидата або доктора наук відповідної спеціальності (для авторів без наукового ступеня).

3. Реферативний виклад основних ідей статті (реферат) англійською мовою **обсягом не менше 1/3 статті** (кегель 14, міжрядковий інтервал – 1,5).

При підготовці реферату слід враховувати:

- реферат має бути стислим відображенням основних положень статті, у ньому доцільно висвітлити мету, результати роботи, область застосування результатів; окреслити основні положення наукової новизни та висновки;

- інформація у рефераті повинна бути зрозумілою і цікавою, зокрема і зарубіжному науковому співтовариству, яке, не знаючи української або російської мови, могло б без звернення до повного тексту отримати найбільш повне уявлення про тематику і рівень досліджень;

Над рефератом англійською мовою пишеться прізвище та ініціали автора, його місце роботи, назва статті (великими прописними літерами).

Наголошуємо на тому, що англomовний варіант не може бути зроблений шляхом застосування автоперекладача. Статті з некоректним перекладом не розглядатимуться редколегією журналу.

Реферат потрібно надіслати окремим файлом як англійською мовою, так і мовою статті.

Контактна інформація:

Статті слід надсилати на електронну адресу: fp@cibs.ck.ua.

Подальше спілкування з авторами також за цією адресою.

Адреса редакції:

18028, м. Черкаси, вул. В'ячеслава Чорновола, 164

Телефон: (0472) 71-99-52

E-mail: nauka@cibs.ck.ua – науковий відділ

TO THE ATTENTION OF AUTHORS!

The Editorial Board of the journal accepts for publishing original articles on the theoretical and applied problems of functioning and development of national economies, as a whole, and the financial and credit sphere, in particular, which correspond to the current level of economics and have scientific and practical value. The articles on the financial aspects of philosophy, psychology and education are also accepted.

For Article Submissions: Please follow these guidelines to ensure that the article is reviewed.

1. The size of an article should be approximately 7-14 A4 pages (297x210 mm) MS Word, Times New Roman font family, 14-point font size, portrait layout, 1.5 line height, the left margin of 3 cm., the upper and lower margins of 1,5 cm., the right margin of 1 cm.

2. The article structure:

- **UDC identifier** – first page, top left aligned,
- **article title** – centre aligned, capital letters
- **firstname, patronymic (if any) and surname of author(s)** – left aligned
- **job title, place of work of author(s)** – left aligned
- **email** for communication with the author
- **JEL Classification code** – from 1 to 5, in one row, comma separated.
- **abstract and keywords** – in Ukrainian, Russian and English
- **body of the article** according to the Presidium of the Higher Attestation Commission of Ukraine

Resolution 15.01.03 № 7-05/1 should have the following elements (structured):

- problem definition in a generic case and its relation to important scientific and applied tasks
- analysis of recent researches and publications, which initiated problem solution, and which are the starting point of author's research.
- definition of previously unsolved parts of generic problem, which is covered by the article
- formulation of the article's goals
- presentation of the research itself including the proof of scientific results obtained
- conclusions carried out based on research and the prospective of further development along the line.
- References should be given under the name of «**List of Sources**» and it should consist of at least 10 references with corresponding references in the text of the article. References should be given in accordance with APA standard (<http://www.bibme.org/citation-guide/APA/book>).

3. References must be presented in the text in square brackets – [2, p. 34], where the first number is the ordinal number of this work in the List of Sources and the second – is the page number.

4. Graphical material should be created using software, which allows further editing: tables – in Microsoft Word, diagrams – Microsoft Excel or Microsoft Graph, drawings – as organizational diagrams created with Microsoft Word, mathematical formulas – Microsoft Equation (3.0)

5. The amount of graphical data should be limited to minimum. Charts and schemes should not be overloaded with captions. Illustrations should have high quality. Scanned drawings or formulas are not allowed.

6. At the end of the article the following text should be written: «The given article has never been published or sent to other editorial. The Article is sent to be published in scientific electronic edition – International scientific and applied journal “Financial Space”»

7. The article, which is not compliant with the above rules, will not be published.

The given material is due to internal and external reviewing. Upon reviewing, the Editorial Board informs the author about the possibility to be published in the upcoming edition of the journal. In case of failure to comply with editorial standards or significant remarks the article can be declined or given to its author(s) for improvement.

The Editorial Board of the journal reserves the right to make stylistic corrections without author's approval. Liability for facts, references, regulations, quotations, personal names and translation falls on the author(s) of the publication.

The author(s) of the publication are not due to any form of commission for the publication of the article.

The article should be also supported with:

1. Author's application, which should include full name of the author(s) academic title, scientific degree, job title, place of work (in three languages – Ukrainian, Russian and English). Additionally the author should indicate postal address, zip code, contact phone number, email – mandatory. Filename should follow the given example – Dovidka.doc.

2. Authors who do not have a scientific degree should attach a review from PhD or doctor of science with corresponding specialty.

Contact information:

Articles should be sent via email: fp@cibs.ck.ua.

Further communication with the authors via same email.

Editorial address:

164, V. Chornovol st., Cherkassy, 18028, Ukraine

Phone: (0472) 71-99-52

Email: fp@cibs.ck.ua – science department

