

УДК 368.02

Оксана ВОДОЛАЗСЬКА

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ВИДІВ АНДЕРРАЙТИНГУ В СТРАХУВАННІ

На основі критичного аналізу існуючих вітчизняних і зарубіжних поглядів щодо видів андеррайтингу узагальнено особливості стандартного та індивідуального андеррайтингу. Обґрунтовано доцільність упорядкування класифікаційних ознак андеррайтингу та подано їх структуру за критеріями стандартності ризику, новизною ризику, рівнем прийняття рішення про страхування ризику, охоплення ризиків, підгалузі страхування, глибини андеррайтингу, рівня ризикованості об'єкта страхування, суб'єктного складу, рівня інтегрованості, масштабності діяльності страховика, стадії його життєвого циклу, джерела страхових виплат, витратності андеррайтингу та горизонту страхування.

Ключові слова: андеррайтинг, страхова компанія, стандартний андеррайтинг, індивідуальний андеррайтинг, страховий портфель, фінансова стійкість страховика.

Оксана ВОДОЛАЗСКАЯ

Систематизация видов андеррайтинга в страховании

На основе критического анализа существующих отечественных и зарубежных взглядов относительно видов андеррайтинга, обобщены особенности стандартного и индивидуального андеррайтинга. Обоснована целесообразность составления классификационных признаков андеррайтинга и представлена их структуризация по критериям стандартности риска, новизны риска, уровня принятия решения о страховании риска, охвата рисков, подотрасли страхования, глубины андеррайтинга, уровня риска объекта страхования, субъектного состава, уровня интегрированности, масштабов деятельности страховщика, стадии его жизненного цикла, источника страховых выплат, затратности андеррайтинга и горизонта страхования.

Ключевые слова: андеррайтинг, страховая компания, стандартный андеррайтинг, индивидуальный андеррайтинг, страховой портфель, финансовая устойчивость страховщика.

Oksana VODOLAZSKA

Systematics of underwriting in insurance

Introduction *A comprehensive activity of the insurer to identify, assess risks and to select the best coverage is called "the underwriting". The lack of comprehensive understanding of the features of underwriting and classification eliminates the possibility of full use of the entire palette of possible types of underwriting in the insurance business.*

Purpose *The purpose of the article is to systematize the scientific achievements of Ukrainian and foreign experts in the disclosure approaches to classification of underwriting in insur-*

ance and justification of the need to improve the existing approaches to the determination of specific structure of the underwriting in insurance.

Methods On the basis of a critical analysis and synthesis of existing domestic and foreign views on species diversity underwriting the features of the standard and individual underwriting were highlighted. Standard underwriting conducted for mass types of insurance, under which the homogeneous and relatively simple objects (apartments, household goods, cars, etc.) are insured. Individual underwriting involves insurance or rejection of insurance of the claimed subject matter. It based on an assessment of individual inherent risks of a particular object. Individual underwriting held in order to create or adjust the terms of the insurance contract and to determine the individual tariff.

Results The additional criteria of underwriting classifications are: standardization of risk, originality of risk, the level of decision-making on risk insurance, coverage of risks, sub-sector of insurance, the depth of underwriting, level of risk of insurance object, subject structure, the level of integration, the scale of operations of the insurer, the stage of the life cycle of the insurer, a source of insurance payments, a cost of underwriting and the horizon of insurance.

Conclusion The proposed classification of underwriting allows you to organize the set of its kinds in the insurance business, as well as take into account the specificity of each species in the formation of underwriting policy.

Key words: underwriting, insurance company, underwriting classification, standard underwriting, individual underwriting, insurance portfolio, financial stability of the insurer.

JEL Classification: G 22

Постановка проблеми. В умовах сучасних реалій ризик є важливим атрибутом діяльності суб'єктів господарювання, домашніх господарств та функціонування фінансових ринків. Різноманітність форм вияву ризику, частота та "глибина" наслідків його вияву, до того ж відсутність стовідсоткової ймовірності його уникнення викликають необхідність організації страхового захисту за допомогою професійних учасників страхового ринку – страховиків. Характерною специфікою діяльності останніх є те, що такі фінансові інститути мають справу з двома видами ризиків: з тими ризиками, які безпосередньо властиві діяльності страхових компаній, як і будь-яким іншим суб'єктам економіки, та з тими ризиками, які беруть на себе страховики на утримання за відповідну плату. В останньому випадку наявність фактору ризику та необхідність компенса-

ції можливого збитку страхувальнику в разі реалізації страхового випадку викликають потребу в провадженні комплексу заходів і процедур із правильної оцінки прийнятого на страхування ризику й визначення можливостей його страхування з метою як задоволення інтересів страховика, так і страхувальника. Слід відмітити, що така комплексна робота страховика з ідентифікації та оцінки ризиків та вибору оптимального страхового покриття в світовій практиці отримала назву "андеррайтинг". Виявлення таким чином ризикового профілю та визначення доцільності страхування дає змогу ґрунтовніше підходити до формування страхового портфеля та оцінювання результатів діяльності страхової компанії.

У сучасній практиці страхового бізнесу страховики застосовують окремі елементи процедурного механізму андеррайтингу.

Такий підхід звичайно є фрагментарним та характеризується певною розрізненістю здійснюваних операцій на рівні структурних підрозділів. Це є наслідком відсутності комплексного розуміння андеррайтингу та особливостей його класифікації, що, відповідно, нівелює можливість повноцінного застосування всієї палітри можливих видів андеррайтингу в страховому бізнесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективної та професійної оцінки ризиків, які приймаються на утримання страховою компанією, стали предметом дослідження у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема А. Архіпова, Д. Горульова, Н. Нагайчук, М. Ніколенка, А. Попова, Р. Рязанцева, А. Супруна, Н. Ткаченко, Н. Харітонова, Л. Шірінян та ін. Незважаючи на певну розробленість цієї проблематики, у науковій літературі все ж бракує глибоких досліджень, пов'язаних з оцінкою сучасного стану андеррайтингу в страховому бізнесі та механізмом його здійснення, потребують більш серйозного обґрунтування класифікаційні підходи до виділення видової структури андеррайтингу та їх особливостей. Зважаючи на зазначене, досі існує реальна потреба в подальшому вивченні окресленої проблематики.

Метою дослідження є систематизація наукових здобутків українських та зарубіжних фахівців у частині розкриття підходів до класифікації андеррайтингу в страхуванні та обґрунтування необхідності удосконалення існуючих міркувань у частині видової структури андеррайтингу в страхуванні.

Виклад основного матеріалу. Андеррайтинг часто розглядається як визначальна ланка страхових відносин. І це справедливо, оскільки від того, наскільки ефективно та фахово він побудований, залежить не лише результат страхової діяльності, а й і кінцевий фінансовий результат діяльності страховика. Погоджуємося

з науковою позицією Н. В. Ткаченко щодо трактування сутності андеррайтингу через "комплексну роботу, яка проводиться страховиком по прийому на страхування ризиків, включаючи їх оцінку, визначення можливості страхування, вибір оптимального покриття, перевірку відповідності ризиків і клієнтів цілям та завданням своєї страхової компанії з точки зору її фінансової стабільності" [1, с. 382]. Водночас, в економічній науці спостерігається значна кількість наукових роз'яснень сутнісного трактування андеррайтингу на фоні практичної відсутності й наукової обмеженості структурного поділу й, відповідно, видової палітри андеррайтингу. Водночас розгляд існуючих в економічній літературі підходів до класифікації видів андеррайтингу в страхуванні доводить, з одного боку, їх неупорядкованість, а з іншого – неповноту застосовуваних класифікаційних ознак.

Різновиди андеррайтингу в страхуванні можна виділяти з різних позицій. Традиційно вчені-економісти (А. Архіпов [2], Д. Горульов [3], А. Попова [4], Р. Рязанцев [5], М. Ніколенко [6], А. Супрун [7], Л. Шірінян [8] та ін.) виділяють у страхуванні два види андеррайтингу: стандартний та індивідуальний.

Стандартний андеррайтинг виконується продавцями страхових послуг (страховими агентами) за типовими процедурами й правилами. Стандартний андеррайтинг передбачає прийняття на страхування або передачу на індивідуальний андеррайтинг, або відхилення продавцем конкретного об'єкта страхування шляхом оцінки його відповідності встановленим критеріям стандартності (типовим умовам страхування). У разі прийняття об'єкта на страхування визначення умов страхування, обсягів страхового покриття і тарифів здійснюється, виходячи з завчасно встановлених варіантів.

Варто зауважити, що при стандартному андеррайтингу експертиза об'єкта страху-

вання проводиться продавцем страхових продуктів без участі андеррайтера на основі заяви встановленої форми та доданих до неї документів страхувальника або з оглядом за встановленою процедурою, або без огляду об'єкта страхування. Страховик виходить з раніше накопиченого досвіду за типовими для таких об'єктів ризиками, статистики, що склалися за виплатами, і довіри до відомостей, повідомлених страхувальником у заяві. Утім, пов'язаний з цим додатковий ризик страховика може бути врахований шляхом певного збільшення страхових тарифів.

Повністю поділяємо думку, що стандартний андеррайтинг проводиться для масових видів страхування, у рамках яких страхуються однорідні і відносно прості об'єкти (квартири, домашнє майно, автомобілі та ін.), яким притаманні ризики, що не вимагають ретельної індивідуальної оцінки та супроводу [9, с. 29].

З'ясовуючи сутність індивідуального андеррайтингу, варто усвідомлювати, що він проводиться кваліфікованими спеціалістами-андеррайтерами за нестандартними ризиками у межах конкретних видів страхування. Інакше кажучи, індивідуальний андеррайтинг передбачає прийняття на страхування або відхилення заявленого об'єкта на основі оцінки індивідуальних, властивих конкретному об'єкту ризиків, що проводиться андеррайтером з метою формування або коригування умов договору страхування та визначення тарифу.

З наведеного логічно виходить, що індивідуальний андеррайтинг призначений для складних об'єктів (великі майнові комплекси), унікальних об'єктів, об'єктів масових видів страхування, які мають відхилення у своїх характеристиках, наприклад, індивідуальний набір ризиків. При страхуванні таких об'єктів необхідна індивідуальна страхова експертиза і детальне обговорення умов договору страхування [9, с. 30].

Отже, в ролі критерію стандартності ризику пропонується набір показників, що характеризують об'єкт страхування (види і стан об'єктів, перелік та дотримання заходів безпеки), умови страхування (набір ризиків і страхових випадків, виключення з покриття, базові тарифи, поправочні коефіцієнти до них, франшизи), та які зазначені в описі продукту, тарифному керівництві, умовах укладання договору та умовах продажу [10].

Водночас говорити про однаковість та сталість наведених критеріїв стандартності ризику не можна, оскільки кінцева оцінка залежить від конкретного андеррайтера, його толерантності до ризику, професійної компетентності та досвіду, що дає йому змогу не лише прогнозувати ймовірність реалізації ризику, а й адекватно оцінити можливість в частині збалансування страхового портфеля та забезпечення фінансової стійкості страхової компанії.

Повністю погоджуємося з баченням А. П. Архіпова алгоритму побудови процесу андеррайтингу в страхуванні в його узагальненому вигляді (рис. 2).

Натомість Н. Харітонова розрізняє андеррайтинг I типу – процес оцінювання ризиків, що надходять на страхування в страхову компанію вперше, та андеррайтинг II типу – процес оцінювання ризиків, які були вже неодноразово прийняті на утримання страховою компанією [11, с. 7]. На нашу думку, дискусійним у такому разі є виділення чи розмежування типів андеррайтингу – первинний та вторинний андеррайтинг. Скоріш за все мова йде про видову структуру андеррайтингу залежно від специфічності ризику, що приймається на страхування. Окрім того, варто відносити до вторинного андеррайтингу й ті ризики, які стосуються перестрахового захисту, оскільки вони вже були прийняті на страхування чи то цедентом, чи то перестраховиком.



Рис. 2. Двоступеневий андеррайтинг у страхуванні [2, с. 66].

Не розділяємо сповна класифікацію андеррайтингу, запропоновану Д. О. Горюльовим [12] в частині виділення таких видів:

- достраховий андеррайтинг, особливістю якого є обґрунтування та прийняття рішення про те, чому певні ризики доцільно страхувати;
- страховий андеррайтинг – рішення про те, чому і на яких умовах певні ризики можуть бути прийняті на страхування;
- перестраховий андеррайтинг – рішення про можливість та умови прийняття ризику в перестраховування.

Доречно зауважити, що сутнісне розуміння підходів до конкретних видів андеррайтингу базується на теоретичних дослідженнях науковців. Звідси не зрозуміло, навіщо потрібно виділяти достраховий андеррайтинг, якщо увесь спектр заходів, які відбуваються в його межах, не може бути відділений від тих заходів, що здійснюються в рамках страхового андеррайтингу. Щоби зрозуміти зміс-

товне наповнення та особливості виділених Д. О. Горюльовим видів, варто акцентувати увагу на зазначених різновидах.

Так, на думку Д. О. Горюльова, достраховий андеррайтинг характеризується найбільш широким спектром ризиків, що включає ризики, які не підлягають страхуванню, для яких страхування є економічно недоцільним. Достраховий андеррайтинг полягає у відборі тих ризиків, які можуть бути захищені саме за допомогою страхування (передані на страхування), з одночасним обґрунтуванням причин і умов відмови від прийняття таких ризиків на утримання страховою компанією. Має бути чітко сформоване уявлення про те, що страхування не може захистити суб'єкта від ризику, а виступає лише інструментом компенсації фінансових втрат, що виникають у зв'язку з реалізацією ризику.

Страховий андеррайтинг передбачає діяльність щодо формування збалансованого

і прибуткового страхового портфеля за допомогою прийняття тих ризиків, які відповідають цьому завданню. Така діяльність включає в себе: селекцію ризиків; обґрунтування та встановлення умов страхування, у тому числі тарифікацію і застереження; забезпечення подальшого захисту ризиків за допомогою перестрахування. На наш погляд, помилкою в цьому разі є подвійне врахування однакових видів робіт як у достраховому, так і страховому андеррайтингу. Фактично увесь наведений перелік робіт у складі дострахового андеррайтингу відповідає роботі із селекції ризиків, що здійснюється під час страхового андеррайтингу. Відповідно, виникає неузгодженість і протиріччя між наведеними видами андеррайтингу.

Доцільним, звичайно, є виділення Д. О. Горульовим “перестрахового андеррайтингу”, проте питання виникають до трактування його змісту. На нашу думку, неправомірним є акцентування уваги лише на “прийнятті ризику в перестрахування”, оскільки, якщо мова йде про збалансованість і прибутковість страхового портфеля страховика та забезпечення фінансової стійкості діяльності останнього, то цілком правильним є і зосередженість вектора уваги не лише на прийнятті, а й передачі ризиків у перестрахування.

Перестраховий андеррайтинг, зазвичай, є діяльністю з чітко визначеним фінансовим ризиком, “очищеним” від невизначеностей, що обумовлюються неточністю ідентифікації ризику, оскільки обидві сторони договору перестрахування є професійними учасниками страхового ринку. При цьому розмір аквізичних витрат перестраховика нижче, ніж у прямого страховика і більш точно визначений. Як правило, у перестрахованні більш чітко може бути розрахована економічна ефективність перестраховувальних операцій з урахуванням всієї сукупності витрат.

Якщо розглядаємо перестраховий андеррайтинг, то в його межах повинно відбуватися збалансування вхідних і вихідних грошових потоків за перестраховими операціями в обсязі й часі; рішення про достатність інформації для достовірного судження про збалансованість портфеля або “чистоту” ризику, за яким надається перестраховий захист; прийняття рішення про можливість збереження (забезпечення) фінансової стійкості компанії при прийнятті на себе певного обсягу ризику; прийняття рішення про економічну доцільність прийняття пропонованого ризику тощо.

Д. О. Горульов [3, с. 68] також пропонує виділяти андеррайтинг окремих ризиків, який ґрунтується на основі ризикологічного аналізу та факторного вивчення умов функціонування об'єкта, які схильні до ризику. Він здійснюється за допомогою формування анкет передстрахової експертизи з подальшим переведенням якісних характеристик, що описують ризик, у кількісні показники на базі тарифних унормувань. До такої позиції російського науковця варто додати, що окрім аналізу окремого ризику, страховик повинен проводити андеррайтинг сукупності ризиків, зокрема в разі комплексного продажу страхових продуктів. Якщо ж зважати на стратегічну зорієнтованість та спрямованість андеррайтингу, то не можна виключати й андеррайтинг страхового портфеля страхової компанії, що проводиться з метою забезпечення та підтримання фінансової стійкості страховика.

Підтримуючи позицію дослідника, доповнимо, що оскільки підгалузі страхування є відмінними між собою, слід вирізняти спеціалізований за видами андеррайтинг (андеррайтинг страхування життя, майна, відповідальності та ін.). Так, при страхуванні життя незалежно від конкретного виду страхового продукту здійснюється медичний андеррайтинг, який проводиться

на підставі даних про стан здоров'я страхувальника на момент укладення договору страхування з урахуванням імовірної тривалості життя, наявності певних захворювань або виявленої схильності до захворювань, які не підлягають страхуванню [13]. Викладені міркування стосовно класифікації андеррайтингу за підгалузями, за нашим баченням включають в себе також і особливості здійснення перестрахових операцій у розрізі наведених підгалузей.

Потрібно враховувати, що існують різні класифікації видів андеррайтингу, в основу яких покладено ті чи інші вихідні положення, що залежать передусім від практичної значущості та доцільності. У цьому контексті слушним є дослідження андеррайтингу за критерієм "глибини" його проведення. За таким критерієм варто виділяти базовий, який властивий індивідуальному страхуванню, та комплексний андеррайтинг – останній використовується для колективного страхування.

Залежно від рівня ризикованості андеррайтингу російські дослідники [12] розрізняють:

- агресивний андеррайтинг, за якого страхова компанія працює з усіма ризиками, проте за високу ціну, формує досвід роботи з невідомими ризиками;
- консервативний андеррайтинг – передбачає значну селекцію ризиків, відмову від роботи з невідомими ризиками.

Доречним є виділення також моносуб'єктного та мультисуб'єктного андеррайтингу залежно від кола суб'єктів, що приймають ризик на страхування:

- моносуб'єктний андеррайтинг, за якого управління ризиком здійснюється самостійно, робота з ризиками проводиться в межах власних можливостей страхової компанії;
- мультисуб'єктний андеррайтинг, коли ризик розділяється з контрагентом та частина діяльності передається на

аутсорсинг. Такий підхід, як правило, можливий у межах прийняття ризику на утримання страховими компаніями, які входять до страхових пулів, тобто об'єднань страховиків, у яких кожний несе відповідальність лише за свою частину ризику. Такі страховики здійснюють спільний андеррайтинг ризиків.

Повністю не погоджуємося з думкою О. С. Хуторянського [14] щодо поділу андеррайтингу за специфікою розгляду ризику на аналізуючий та оцінюючий, оскільки основою та підґрунтям для оцінки того чи іншого явища чи то об'єкта є саме результати аналізу. У такому разі відокремлені між собою два процеси – аналіз та оцінка, що є, звичайно, неправомірним.

Водночас цікавими є міркування та погляд О. С. Хуторянського стосовно виділення такої класифікаційної ознаки, як ступінь відокремленості процесу андеррайтингу в компанії. Варто визнати доцільність подання за наведеною ознакою таких видів андеррайтингу, як інтегрованого та відокремленого. Водночас, виділення змішаного виду андеррайтингу є певною мірою дискусійним з огляду на незрозумілість розмежування організаційних обов'язків структурних підрозділів страхової компанії. Так, інтегрований андеррайтинг є вбудованим у процес продажу блоком прийняття рішення про оцінку та умови прийняття ризику на страхування, а відокремлений розмежує функції продажу та андеррайтингу. У першому варіанті недоліком є певна втрата оперативності прийняття рішень та керованості окремих процесів під час взаємодії з незалежними структурними підрозділами, які існують у складі страхової компанії. У другому варіанті існує можливість усунення такого недоліку, але водночас зростають витрати на підготовку висококваліфікованих андеррайтерів за кожним напрямком страхового бізнесу. Перевагою в цьому разі

є те, що такий підхід дозволяє залучити до процесу андеррайтингу практично всі підрозділи компанії, у тому числі й окремих співробітників, і в результаті відчуватиметься внесок кожного структурного підрозділу чи працівника в кінцеві результати діяльності страхової компанії.

Узагальнюючи погляди вчених на класифікацію видів андеррайтингу в страхуванні, зазначимо, що поки що у науковому середовищі не сформовано узгодженої позиції щодо набору ознак в частині подання видів андеррайтингу в страховому бізнесі. На нашу думку, наявність окреслених класифікаційних ознак та їх систематизація буде не повною, якщо оминати увагою й інші різновиди андеррайтингу.

Варто підкреслити доцільність виділення внутрішнього та зовнішнього андеррайтингу, який виконується відповідно спеціалістами, що працюють у штаті страхової компанії та незалежними андеррайтерами або спеціалізованими андеррайтерськими компаніями. Зрозуміло, що можна вести дискусію стосовно переваг та ризиків, які властиві наведеному виду андеррайтингу. Так, для вирішення поточних проблем оцінки безперервно прийнятих на страхування ризиків зовнішній андеррайтинг може виявитися занадто дорогим і не завжди оперативним. Водночас тримати висококваліфікованих фахівців на всі види страхування можуть дозволити собі лише найбільші страховики. Тому для аналізу та оцінки масових і невеликих одиничних ризиків багато страховиків створюють власні служби андеррайтингу, а для оцінки складних і таких, що нечасто зустрічаються в практиці, доцільно залучати незалежних експертів.

Здійснюючи андеррайтинг, важливо враховувати цикл страхової діяльності, оскільки через ринкову нестійкість, пов'язану зі зростанням ділової активності та припливом капіталів у страхову галузь

у період економічного благополуччя, або впливу негативних чинників, викликаних загостренням конкуренції, прискоренням інфляції, що ведуть до зростання збитків, відбувається постійне коливання розмірів ставок і сум страхових премій, тобто за зростанням ділової активності слідує її спад, що змінюється наступним зростанням. Звідси, слід вирізняти проциклічний та контрциклічний види андеррайтингу.

Залежно від джерела страхових виплат пропонуємо виділити андеррайтинг на основі збалансованості грошових потоків та андеррайтинг на основі достатності страхових резервів. Андеррайтинг на основі збалансованості грошових потоків передбачає фінансування виплат з нових надходжень премій, а не зі страхових резервів, сформованих за укладеними договорами. За таких умов вимоги до якості прийнятих на страхування ризиків є зниженими заради якнайшвидшого отримання обігових коштів для виплати відшкодування за старими претензіями. За такої схеми фінансування зростання страхових премій повинно випереджати зростання страхових виплат. Якщо страхові премії надходять в недостатньому розмірі або не надходять взагалі, компанія може виявитися не в змозі платити за своїми страховими зобов'язаннями.

На основі критерію витратності андеррайтингу розмежуємо низьковитратний та високовитратний види андеррайтингу. Важливість застосування такого критерію обумовлюється величиною витрат, що припадають на організацію процесу андеррайтингу в страховій компанії. У такому випадку не можна однозначно говорити про позитивну тенденцію в разі зменшення витрат на андеррайтинг, оскільки це може спровокувати низьку якість відбору ризиків при прийнятті їх на страхування. Водночас, якщо мова йде про стандартизовані страхові продукти й, відповідно, ризики, то

зменшення вартості андеррайтингу в окремих випадках можна вважати позитивним.

За горизонтом страхування виділимо оперативний андеррайтинг, який передбачає мінімальний строк прийняття рішення за об'єктами, що надходять на страхування, та стратегічний андеррайтинг, що ґрунтується на врахуванні прогнозних рівнів ризику страхового портфеля та планових показників діяльності страховика.

Отже, на основі вищезазначеного систематизуємо класифікаційні ознаки андер-

райтингу з поданням видового розмаїття в табл. 1.

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити висновки, що ефективність аналізу і відбору ризиків для прийняття їх на страхування є основоположним процесом у діяльності страхової компанії. Запропонована класифікація андеррайтингу дає змогу систематизувати множину його видів у страховому бізнесі, а також брати до уваги специфіку кожного виду при формуванні андеррай-

Таблиця 1

Класифікація видів андеррайтингу в страхуванні

Ознака класифікації	Види андеррайтингу
стандарність ризику	стандартний андеррайтинг індивідуальний андеррайтинг
новизна ризику	первинний андеррайтинг вторинний андеррайтинг
рівень прийняття рішення про страхування ризику	страховий андеррайтинг перестраховий андеррайтинг
охоплення ризиків	андеррайтинг окремого ризику андеррайтинг сукупності ризиків андеррайтинг страхового портфеля
підгалузь страхування	андеррайтинг страхування життя андеррайтинг страхування майна андеррайтинг страхування відповідальності
глибина андеррайтингу	базовий андеррайтинг комплексний андеррайтинг
рівень ризикованості об'єкту страхування	агресивний андеррайтинг консервативний андеррайтинг
суб'єктний склад	моносуб'єктний андеррайтинг мультисуб'єктний андеррайтинг
рівень інтегрованості	інтегрований андеррайтинг відокремлений андеррайтинг
масштабність діяльності страховика	внутрішній андеррайтинг зовнішній андеррайтинг
стадії життєвого циклу страховика	проциклічний андеррайтинг контрциклічний андеррайтинг
джерело страхових виплат	андеррайтинг на основі збалансованості грошових потоків андеррайтинг на основі достатності страхових резервів
витратність андеррайтингу	низьковитратний андеррайтинг високовитратний андеррайтинг
горизонт страхування	оперативний андеррайтинг стратегічний андеррайтинг

Примітка: складено автором

тингової політики. Страховик повинен організувати андеррайтинг таким чином, щоб витрати на його проведення не перевищували економічний ефект від селекції ризиків та, водночас, щоб надто жорсткі критерії відбору не стримували обсяг продаж.

Література

1. Ткаченко Н. В. Ефективний андеррайтинг – запорука фінансової стійкості страховика / Н. В. Ткаченко // *Фінансова система України : зб. наукових праць*. – Вип. 8 – Ч. 2. – Острог: Вид. НаУ “Острозька академія”, 2006. – С. 380–388.
2. Архипов А. П. Андеррайтинг в страхованні. Теоретический курс и практикум : учеб. пособие / А. П. Архипов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 240 с.
3. Горулєв Д. А. Основы бизнес-процессов и страховой андеррайтинга : учеб. пособие / Д. А. Горулєв. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 80 с.
4. Попова А. В. Особливості правового регулювання андеррайтингу / А. В. Попова // *Вісник господарського судочинства*. – 2009. – № 1. – С. 124–128.
5. Рязанцев Р. А. Страховой портфель страховой организации: теоретический аспект / Р. А. Рязанцев // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. – 2009. – № 4 (66). – С. 35–37.
6. Николєнко Н. Реинжиниринг процесса обслуживания клиентов / Н. Николєнко // *Страховое ревью*. – 2001. – ноябрь. – С. 36–43.
7. Супрун А. А. Управління страховим портфелем як засіб забезпечення фінансової надійності страхової компанії / А. А. Супрун // *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. – 2009. – Вип. 5. – С. 84–91.
8. Шірінян Л. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків / Л. Шірінян // *Актуальні проблеми економіки*. – 2007. – № 9. – С. 173–178.
9. Архипов А. П. Роль андеррайтинга в формуванні фінансового результата

страхових операцій / А. П. Архипов // *Управление в страховой компании*. – 2008. – № 2. – С. 25–29.

10. Архипов А. П. О страховом андеррайтинге / А. П. Архипов, Е. И. Дьяков // *Финансы*. – 2005. – № 8. – С. 51–56.
11. Харитоновна Н. Феномен солидарности в процедуре андеррайтинга в страховании жизни / Н. Харитоновна // *Страховое дело*. – 1999. – декабрь. – С. 17–22.
12. Горулєв Д. А. Андеррайтинговая политика как ключевой инструмент принятия решений о работе с рисками / Д. А. Горулєв // *Страховые интересы современного общества и их обеспечение : сб. материалов XIV Междунар. науч.-практ. конф. (Саратов, 5–7 июня 2013 г.)*. – Саратов : Изд-во Саратовского университета, 2013. – С. 199–205.
13. Бутко Л. А. Теоретический анализ понятия “страхование жизни” / Л. А. Бутко // *Вестник Оренбургского государственного университета*. – 2010. – № 13 (119). – С. 128–132.
14. Хуторянский А. С. Формирование профессиональных компетенций работников по управлению рисками в страховых компаниях : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : 08.00.05 / А. С. Хуторянский. – М, 2009. – 22 с.

References

1. Tkachenko, N.V. (2006). *Efektivnyj anderrajtynh – zaporuka finansovoi stjivosti strakhovyka* [Effective underwriting – the key to financial stability of the insurer]. *Finansova systema Ukrainy – The financial system of Ukraine*, 8, 380–388 [in Ukrainian].
2. Arhipov, A.P. (2007). *Anderrajting v strahovanii*. [Underwriting Insurance] *Teoreticheskij kurs i praktikum*. Moscow: JuNITI-DANA [in Russian].
3. Gorulev, D.A. (2012). *Osnovy biznes-processov i strahovoj anderrajting*. [Fundamentals of business processes and insurance underwriting] *Sankt Peterburg: SPbGUJeF* [in Russian].

4. Popova, A. (2009). *Osoblyvosti pravovoho rehuliuвання anderajtnhu. [Features of legal regulation of underwriting]* *Visnyk hospodars'koho sudochynstva – Bulletin of commercial justice*, 1, 124–128 [in Ukrainian].
5. Rjazancev, R.A. (2009). *Strahovoj portfel' strahovoj organizacii: teoreticheskij aspekt. [The insurance portfolio of the insurance company: theoretical aspect]* *Izvestija Irkutskoj gosudarstvennoj jekonomicheskoi akademii – Tidings of Irkutsk state economics academy*, 4 (66), 35–37.
6. Nikolenko, N. (2001). *Reinzhiniring processa obsluzhivanija klientov. [Reengineering of customer service]* *Strahovoe revju – Insurance review*, 11, 36–43 [in Russian].
7. Suprun, A.A. (2009). *Upravlinnia strakhovym portfelem iak zasib zabezpechennia finansovoi nadijnosti strakhovoi kompanii. [Management of insurance portfolios as a means of ensuring the financial stability of the insurance company]* *Aktual'ni problemy rozvytku ekonomiky rehionu – Actual problems of regional economy*, 5, 84–91 [in Ukrainian].
8. Shirinian, L. (2007). *Finansova nadijnist' i finansova stijkist' strakhovykiv Aktual'ni problemy ekonomiky – Actual economic problems*, 9, 173–178 [in Ukrainian].
9. Arhipov, A.P. (2008). *Rol' anderrajtinga v formirovanii finansovogo rezul'tata strahovyh operacij. [Underwriting role in shaping the financial result of insurance operations]* *Upravlenie v strahovoj kompanii – Management of the insurance company*, 2, 25–29 [in Russian].
10. Arhipov, A.P. & D'jakov, E.I. (2005). *O strahovom anderrajtinge. [The Insurance Underwriting]* *Finansy – Finance*, 8, 51–56 [in Russian].
11. Haritonova, N. (1999). *Fenomen solidarnosti v procedure anderrajtinga v strahovanii zhizni. Strahovoe delo – Insurance business*, 12, 17–22 [in Russian].
12. Gorulev, D.A. (2013). *Anderrajtingovaja politika kak kljuchevoj istrument prinjatija reshenij o rabote s riskami. [Underwriting policy 'supplies as a key decision-making on the risks]* *Strahovye interesy sovremennogo obshhestva i ih obespechenie. Sbornik materialov XIV Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoi konferencii. Saratov: Izdatel'stvo Saratovskogo universiteta*, 199–205 [in Russian].
13. Butko, L.A. (2010). *Teoreticheskij analiz ponjatija "strahovanie zhizni". [The theoretical analysis of the concept of "life insurance"]* *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta – Bulletin of the Orenburg State University*, 13(119), 128–132 [in Russian].
14. Hutorjanskij, A.S. (2009). *Formirovanie professional'nyh kompetencij rabotnikov po upravleniju riskami v strahovyh kompanijah. [Formation of professional competence of employees on risk management in insurance companies]* *Thesis. Moscow* [in Russian].

Наталія НАЛУКОВА,
Марія БАДИДА

ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИКА: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ

Розглянуто основні теоретичні підходи до визначення поняття “фінансова діяльність” та обґрунтовано авторське трактування терміна “фінансова діяльність страховика”. Проведено аналіз динаміки і структури коштів страхових резервів страховиків України. Аргументовано існуючі тенденції у структурі активів, якими представлені кошти резервів зі страхування життя та кошти технічних резервів. Систематизовано чинники, що мали вплив на структуру активів, якими представлено кошти страхових резервів. Визначено заходи, що сприятимуть покращенню фінансової діяльності страховиків.

Ключові слова: страховики, страхові резерви, технічні резерви, резерви зі страхування життя; фінансова діяльність страховика.

Наталья НАЛУКОВА, Мария БАДЫДА

Финансовая деятельность страховщика: концептуальные основы теории и практики

Рассмотрены основные теоретические подходы к определению понятия “финансовая деятельность” и обоснованно авторское определение термина “финансовая деятельность страховщика”. Проанализирована динамика и структура страховых резервов страховщиков Украины. Определены тенденции в структуре активов, которыми представлены средства резервов по страхованию жизни и средства технических резервов. Систематизированы факторы, повлиявшие на структуру активов, которыми представлены средства страховых резервов. Определены мероприятия, способствующие улучшению финансовой деятельности страховщиков.

Ключевые слова: страховщики, страховые резервы, технические резервы, резервы по страхованию жизни, финансовая деятельность страховщика.

Nataliya NALUKOVA, Maria BADYDA

The financial activity of insurers: theory and practice

Introduction. Financial activities of insurers requires research aimed at identifying and developing recommendations to promote optimal formation of insurance reserves from various sources and ensure their effective investment in assets allowed.

Purpose. To study the theoretical aspects of the insurer's financial practices nature and to analyze the formation and placement of insurance reserves of insurers in Ukraine.

Results. The interpretation of the “financial activity of the insurer” is suggested and the factors that determine its peculiarities are identifies. The results of analysis of the dynamics and structure

of insurance reserves in Ukraine such: there was an increase in life insurance reserves; the largest increase in life insurance reserves took place by life insurance contracts, which obligations are defined in convertible currencies; increasing the share of life insurance reserves is the result of the impact of economic, political and military risks and caused by negative expectations about the financial security in both the short and the long term; among the most attractive assets for the allocation of insurance reserves dominated assets with the highest liquidity.

Conclusion. *In order to improve the financial performance of insurers is necessary: to develop incentives to priority investments of insurance reserves will be securities with fixed income, government bonds, bank gold, real estate, and basic criterion placement of insurance reserves should minimize investment risk and liquidity of assets; to change the existing legislation so as to protect the deposits of insurers which are covered by insurance reserves; to make changes to current legislation on the protection of deposit insurers; to provide tools for forming long-term placement of insurance reserves by using the state guarantees.*

Key words: *insurers; insurance reserves; technical reserves; life insurance reserves; financial activities of the insurer.*

JEL Classification: G 220

Постановка проблеми. За умов посилення впливу економічних та політичних ризиків у житті суспільства фінансова діяльність страховиків потребує системного, комплексного дослідження, спрямованого на виявлення та розробку рекомендацій, що сприятимуть кращому забезпеченню фінансовими ресурсами здійснюваної ними операційної та інвестиційної діяльності.

Активізація фінансової діяльності страховиків забезпечить вирішення проблем: стимулювання залучення капіталу; збільшення обсягів довгострокового капіталу; регулювання потоків фінансових ресурсів; збільшення рівня реінвестування прибутку; розширення можливостей капіталовкладень та інвестиційних можливостей страховиків. Відповідно, дослідження питань, пов'язаних з управлінням формування і використання фінансових ресурсів страховиків, набувають усе більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику фінансової діяльності суб'єктів господарювання досліджують

багато науковців, зокрема виділимо таких, як М. Бердар [1], І. Зятковський [2], Л. Омелянович [3], О. Терещенко [4] та ін. Проте питання, що стосуються фінансової діяльності страховика є менш опрацьованими. Управлінню фінансовими ресурсами страховиків присвячені праці таких вітчизняних вчених, як: О. Кнейслер [5], О. Кривицька [6], Л. Матвійчук [7], І. Фисун [8], Л. Чиж [9] та ін. Серед західних вчених, котрі вивчають цю проблематику, відзначимо К. Кульпа [10] та Е. Вієнга [11].

Високо оцінюючи внесок вчених у розвиток інституту страхових відносин, відзначимо, що бракує інтегрованих досліджень, котрі формують теоретичну базу фінансової діяльності страховика. Серед основних положень наукових досліджень недостатньо ґрунтовних рекомендацій щодо напрямів розширення фінансових можливостей та формування збалансованого портфеля вкладень страховика. У цьому контексті **метою дослідження** є визначення сутності фінансової діяльності страховика та аналіз

практики формування й розміщення страхових резервів страховиків України. Для її досягнення узагальнено існуючі підходи до сутності фінансової діяльності й запропоновано власне трактування терміна “фінансова діяльність страховика” та відзначено основні аспекти, що зумовлюють її специфіку; проаналізовано динаміку і структуру коштів страхових резервів страховиків України, виявлено та аргументовано існуючі тенденції; сформульовано заходи, що сприятимуть покращенню результатів без комплексного фінансової діяльності страховиків.

Виклад основного матеріалу. Визначення змісту фінансової діяльності страховика неможливе без системного дослідження поняття “фінансова діяльність”.

Узагальнюючи існуючі підходи до характеристики цього терміна, зазначимо, що більшість авторів дають однакове за суттю, хоча й різне за формулюванням визначення. Переважно науковці розглядають фінансову діяльність як діяльність, яка зумовлює зміни у величині і складі власного та позикового капіталів підприємства. Цей підхід відображений і в положеннях чинного законодавства [12].

Водночас під фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання розуміють цілеспрямовану систему заходів, що здійснюються підприємством задля реалізації поточних і стратегічних завдань його розвитку, забезпечення діяльності фінансовими ресурсами, управління ними, вчасного та повного виконання фінансових зобов'язань [13, 228]. Інакше кажучи, це діяльність, пов'язана із формуванням, розміщенням і використанням власного капіталу, залученням і використанням коштів з зовні, сплатою відсотків за позичками, отриманням відсотків за депозитами, дивідендів тощо [14, 77]. Проте найчастіше фінансову діяльність розглядають як систему форм і методів, які використовуються для фінансового

забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей [2, 19; 3, 15], або як діяльність, що пов'язана з організацією фінансів підприємства і здійснюється відповідно до цілей і завдань стратегії економічного розвитку суб'єкта господарювання [1, 21].

Фінансова діяльність, відповідно до норм Господарського кодексу України, включає грошове та інше фінансове посередництво, страхування, а також допоміжну діяльність у сфері фінансів і страхування [15].

Враховуючи визначення, подані у фаховій економічній літературі та у чинному законодавстві, підтримуємо наукову позицію вчених, котрі визначають фінансову діяльність як комплекс функціональних завдань, що здійснюються фінансовими службами підприємства для реалізації поточних і стратегічних цілей і пов'язані із фінансуванням, інвестиційною діяльністю та фінансовим забезпеченням операційної діяльності, що у результаті призводить до змін у складі власного й залученого капіталів.

Розглянувши основні підходи до розуміння сутності фінансової діяльності страхових компаній, зазначимо, що це поняття визначене в окремих нормативно-правових актах, зокрема у Законі України “Про страхування” та “Ліцензійних умовах провадження страхової діяльності” [16; 17]. Згідно з положеннями вказаних документів страховики, окрім страхування і перестрахування, можуть здійснювати фінансову діяльність, що пов'язана із формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням, тобто у страховому законодавстві чітко визначено сутність фінансової діяльності страховика.

З одного боку, це доволі звужений підхід, оскільки мова йде лише про залучений капітал страховика, а про власний капітал не зазначено, а з іншого боку – він конкретизує, що кошти страхових резервів фор-

нуються у процесі здійснення операційної діяльності, а їх розміщення відбувається у процесі інвестиційної діяльності. Ефективність управління у вказаних напрямках відображається змінами у складі та структурі не лише залученого капіталу, а й у складі та структурі власного капіталу страхових компаній, оскільки у разі позитивних фінансових результатів, отриманих від основної діяльності, є реальні фінансові можливості для поповнення власного капіталу та інвестування.

Таким чином, дослідження фінансової діяльності страховика варто проводити із врахуванням специфіки страхування та страхової діяльності. У цьому контексті розглянемо детальніше особливості формування і розміщення коштів страхових резервів, котрі є основним елементом залученого капіталу страховика та формуються із ресурсів, що тимчасово перебувають у його розпорядженні.

Українські та західні вчені-економісти єдині у тому, що страхові резерви відображають зобов'язання з відшкодування збитків та частину ресурсів страхової компанії, яка за звичайних умов діяльності достатня для сплати страхового відшкодування за усіма укладеними договорами страхування. Вони мають абсолютний зв'язок з особливостями проведення тих чи інших видів страхування. На практиці величина страхових резервів відображає обсяг зобов'язань страхової компанії на звітну дату і може бути значно вищою від розміру сформованого власного капіталу.

Підтримуємо наукову точку зору О. Кривицької, котра у своїх працях відзначає, що страхові резерви є найважливішою особливістю фінансово-господарської діяльності страховиків, і саме вони формують страхові ресурси на макрорівні і є вагомою складовою насамперед ресурсів страхової компанії [6, 230–231].

Згідно з положеннями чинного в Україні законодавства страхові резерви поділено на технічні резерви та резерви зі страхування життя. Технічні резерви формують страхові компанії, що здійснюють загальне страхування і до них віднесено резерв незароблених премій, резерв заявлених, але не виплачених збитків, резерв збитків, які виникли, але не заявлені, резерв катастроф, резерв коливань збитковості. Резерви і страхування життя, зокрема резерви довгострокових зобов'язань та резерви належних виплат страхових сум формуються страховиками, які здійснюють страхування життя [16; 17; 18; 19].

Ці аспекти враховані у працях багатьох українських науковців. Так, Л. Матвійчук, досліджуючи економічну сутність та методичні підходи до формування страхових резервів із страхування життя, відзначає, що до резервів довгострокових зобов'язань віднесено резерв нетто-премій, резерв витрат на ведення справи, резерв вирівнювання, резерв бонусів, а до резервів належних виплат страхових сум – резерв заявлених, але не врегульованих збитків, резерв збитків, що виникли, але не заявлені [7, 109].

У західній страховій практиці передбачено формування таких типів технічних страхових резервів, як резерв незароблених премій, резерв збитків та резерв вирівнювання. Особливістю є те, що формуються такі страхові резерви залежно від виду оформлених страхових договорів, котрі можуть укладатись одним із таких методів: контракт підписується між страхувальником і страховиком ще до того, як сталася вказана подія чи відомий розмір збитку; контракт укладається після того, як сталася обумовлена у ньому подія, але ще перед тим, як визначено розмір шкоди [10, с.143; 175–176].

Враховуючи те, що кошти страхових резервів належать не страховикам, а стра-

хувальникам, тобто залучений капітал не є власністю страхової компанії, необхідним є державний нагляд. Положеннями чинних нормативно-правових актів чітко регламентовано не лише напрями, а й принципи розміщення страхових резервів. Так, принцип безпечності розміщення активів страхових компаній характеризує мінімальний інвестиційний ризик та передбачає надійне розміщення активів, що забезпечує їх повернення у повному обсязі. Прибутковість вкладень активів страховика повинна забезпечити стабільні та доволі високі прибутки. Ліквідність активів – це можливість їх оперативної конвертації у готівкові кошти, тоді як диверсифікованість передбачає розподіл активів між різними об'єктами вкладень з метою зменшення ризику можливих втрат капіталу та прибутку від нього [16].

Досліджуючи державне регулювання складу та структури активів страховиків, І. Фисун та Г. Ярова пропонують до переліку вищезазначених принципів віднести ще й такі, як пруденційність, що передбачатиме забезпечення раннього з'ясування й запобігання можливим проблемам з управління активами, і ще один принцип – законодавче регулювання дозволених та прийнятних активів. Необхідність останнього зумовлена з огляду на те, що Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 741 від 08.10.2009 введено поняття “прийнятних” активів, тобто таких, які відповідають відповідним критеріям якості [8, 4]. Тому вчені вважають доцільним запровадження такого принципу з управління активами страхової компанії. Цю пропозицію вважаємо цілком обґрунтованою та необхідною до впровадження.

Відповідно до положень чинного законодавства страхові резерви можуть бути представлені активами таких категорій: грошові кошти на поточному рахунку; банківські вклади (депозити); валютні вкладен-

ня згідно з валютою страхування; нерухоме майно; акції, облігації, іпотечні сертифікати; цінні папери, що емітуються державою; права вимоги до перестраховиків; інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України; банківські метали; готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси, установлених Національним банком України (НБУ); кредити страхувальникам-громадянам, що уклали договори страхування життя, у межах викупної суми на момент видачі кредиту та під заставу викупної суми [16; 17; 18; 19].

Потенціал залучених фінансових ресурсів характеризує власний капітал, що визначає обсяг чистих активів страхової компанії. Визначаючи сутність, структуру та функції страхового капіталу, Л. Чиж вказує на те, що власний капітал страхової компанії відіграє важливу роль як на стадії створення страхової компанії, так і в процесі її функціонування [9].

Страховики володіють ще й такими власними коштами, як вільні резерви, котрі формуються за рахунок частини нерозподіленого прибутку. Інвестування таких коштів не регламентується законодавством, відповідно вони можуть бути вкладені страховиком на власний розсуд.

Таким чином, ґрунтуючись на ключових характеристиках фінансової діяльності, враховуючи визначення, зазначені у нормативно-правових актах, сутність та зміст власного і залученого капіталу страховика, пропонуємо власне трактування фінансової діяльності страхових компаній як діяльності, яка передбачає розробку та реалізацію управлінських рішень, пов'язаних із оптимальним формуванням страхових резервів із різноманітних джерел та забезпеченням їх ефективного вкладення у дозволені активи відповідно до принципів диверсифікації, безпечності, прибутковості та ліквідності з метою забезпечення пози-

тивних якісних та кількісних змін у складі й структурі власного та залученого капіталу.

Для того, щоб визначити місце, роль і значення фінансової діяльності у діяльності страховика, варто врахувати дію таких аспектів: фінансова діяльність страховика не є його основною діяльністю, оскільки страхова функція є першочерговою; фінансова діяльність є рівнозначною страховій діяльності страховика, оскільки його основна діяльність пов'язана зі збитками, які можуть певною мірою компенсуватися доходами від фінансової діяльності. Виходячи з мети фінансової діяльності страховика – забезпечення його операційної та інвестиційної діяльності фінансовими ресурсами – можна говорити про її домінуючу роль.

До чинників, що зумовлюють специфіку фінансової діяльності страховика, відносимо: організаційну форму, що визначає особливості розміру та структури статутного капіталу, порядку формування резервного капіталу, розподілу прибутку, виплати дивідендів, розподілу відповідальності за зобов'язаннями страхової організації між її учасниками; сферу діяльності страховика, яка характеризує особливості у формуванні страхових резервів; внутрішню структуру страхової компанії, зокрема наявність її відокремлених підрозділів, яка визначає особливості в управлінні коштами та проведенні політики диверсифікації страхових

резервів; обсяг і структуру страхового портфеля, для якого характерна специфіка у напрямках розміщення страхових резервів.

Оцінимо ефективність фінансової діяльності страховиків України у частині управління страховими резервами (табл. 1) [20].

На основі даних, поданих у табл. 1, можна зробити такі висновки: впродовж аналізованого періоду відбулось нарощування обсягів страхових резервів страховиків України у розмірі 2992,5 млн. грн., або у 1,3 разу (від 11223,6 млн. грн. у 2011 р. до 14216,1 млн. грн. 2014 р.); за рахунок збільшення резервів зі страхування життя на 2293,2 млн. грн. і технічних резервів – на 699,3 млн. грн. Хоча і впродовж аналізованого періоду відбувалось збільшення величини як технічних резервів так, і резервів зі страхування життя, проте у структурі резервів спостерігалось зниження частки технічних резервів на 11,4% (від 77,5% у 2011 р. до 66,1% у 2014 р.). Питома вага резервів зі страхування життя, натомість, збільшилась.

Враховуючи зростання впливу економічних, політичних, воєнних ризиків у 2014 р. за основу для більш ґрунтовного аналізу використаємо дані за період 9 місяців 2013–2014 рр. (табл. 2).

Дані, подані у табл. 2, свідчать про те, що впродовж 9 місяців 2013–2014 рр. відбулось зростання коштів страхових резервів страховиків, що було зумовле-

Таблиця 1

Динаміка і структура коштів страхових резервів страховиків України впродовж 9 місяців 2011–2014 рр.

	9 місяців 2011 р.		9 місяців 2012 р.		9 місяців 2013 р.		9 місяців 2014 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Обсяг сформованих страхових резервів, у тому числі:	11 223,6	100	11 594,9	100	13 858,8	100	14 216,1	100
резерви зі страхування життя	2 526,0	22,5	3 021,6	26,5	3 669,3	26,5	4 819,2	33,9
технічні резерви	8 697,6	77,5	8 573,3	73,5	10 189,5	73,5	9 396,9	66,1

Примітка: Розраховано на основі [20]

**Динаміка і структура коштів страхових резервів страховиків України
впродовж 9 місяців 2013 – 2014 рр.**

	9 місяців 2013 р.,		9 місяців 2014 р.,		Темпи приросту	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Обсяг сформованих страхових резервів, у тому числі:	13 858,8	100	14 216,1	100	357,3	2,6
резерви зі страхування життя	3 669,3	26,5	4 819,2	33,9	1 149,9	31,3
технічні резерви	10 189,5	73,5	9 396,9	66,1	-792,6	-7,8

Примітка: Розраховано на основі [20]

но збільшенням величини зібраних ними страхових платежів. За станом на кінець 2014 р. загальний обсяг страхових резервів становив 14216,1 млн. грн., що на 357,3 млн. грн. більше, ніж на аналогічну дату 2013 р., проте темпи їх приросту були на рівні 2,6%. Збільшення їх величини відбулось переважно за рахунок нарощування обсягів резервів зі страхування життя на 1149,9 млн. грн. (темпи приросту – 131,3%). Дані зміни відображені і в структурі страхових резервів страховиків України. За аналізований період частка резервів зі страхування життя зросла до рівня 33,9% (з 26,5% у 2013 р.), а питома вага технічних резервів знизилась на 7,4%, і у 2014 р. становила – 66,1% (73,5% у 2013 р.).

Найбільший приріст резервів зі страхування життя відбувся за договорами страхування життя, зобов'язання за якими визначені у вільноконвертованій валюті (у 124 рази). 11 страхових компаній Life отримали від'ємне значення приросту резервів із страхування життя на загальну суму 32,6 млн. грн., що пов'язано з достроковим розірванням договорів страхування. Найбільший приріст страхових резервів зі страхування життя (більше 100 млн. грн.) задекларовано трьома страховиками Life у розмірах 390,1 млн. грн., 191,4 млн. грн. та 122,6 млн. грн. (38,4%, 18,8% та 12,5% від загального приросту резервів відповідно).

Збільшення питомої ваги резервів зі страхування життя у загальному обсязі сформованих страхових резервів страховиками України пов'язано зі зростанням попиту на накопичувальні контракти з елементами капіталізації та є наслідком впливу економічних, політичних та воєнних ризиків. Таке зростання викликано негативними очікуваннями громадян щодо якості фінансового забезпечення як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі.

Згідно з даними рейтингу страховиків України, які здійснюють ризикові види страхування, за розміром страхових резервів у першому півріччі 2014 р. відносно першого півріччя 2013 р., найбільшою була частка таких страхових компаній, як: АСКА (9,3%), ІНГО Україна (8,4%), АХА Страхування (6,1%), Українська Страхова Група (5,9%), УНІКА (5,6%). Варто відмітити, що збільшення абсолютних показників, що відображають розміри страхових резервів, притаманно лише двом із зазначених організацій, серед яких – Українська Страхова Група та УНІКА. У першому півріччі 2013 р. відносно аналогічного періоду 2012 р. у загальній величині страхових резервів найбільшими були частки таких страховиків як: АСКА – 8,5%, ІНГО Україна – 7,5%, АХА Страхування – 5,6%, Провідна – 4,9%, Кремій – 4,8%. Нарощування обсягів страхових резервів спостерігалось в

усіх страховиків окрім, страхової компанії Провідна [21].

Аналіз даних стосовно складу і структури розміщених страхових резервів страховиків України за 9 місяців 2013–2014 рр., незалежно від їх спеціалізації свідчать, що впродовж аналізованого періоду переважаючими видами вкладів були банківські вклади, питома вага яких 42,6%; цінні папери – 26,7% де 15,5% становлять вклади у цінні папери, що емітуються державою; права вимоги до перестраховиків – 13,7%; грошові кошти на поточних рахунках і готівка в касі – майже 10,9%.

Страхові резерви страховиків України впродовж аналізованого періоду були розміщені у таких банках: Укрексімбанк, Креді Агріколь банк, Укрсоцбанк, ОТП банк, ПУМБ, Райффайзен Банк Аваль, Ощадбанк, Альфа-Банк, Кредобанк, Укргазбанк, Сбербанк Росії, Правекс банк, Ідея банк, Приват-Банк, УкрСибБанк, Мегабанк, Авант-Банк, ПроКредитбанк, Діамантбанк і Промінвестбанк. Обсяг термінових депозитів страхових компаній, розміщених у банках впродовж 9 місяців 2014 року, – більше 9 млрд. грн., з них 1,5 млрд. грн. – в іноземній валюті [22].

У структурі активів, якими представлені резерви зі страхування життя, за станом на 30.09.2014 р. (порівняно з інформацією за станом на 30.09.2013 р.) відбулися такі зміни: на 732,0 млн. грн. збільшився обсяг коштів у банківських вкладах (депозитах) і становив 2145,8 млн. грн. (44,1% у загальному обсязі активів, якими представлені резерви зі страхування життя); на 244,7 млн. грн. збільшився обсяг коштів, вкладених у цінні папери, що емітуються державою, і становив 1794,3 млн. грн. (36,9%); на 168,6 млн. грн. збільшився обсяг коштів вкладених в акції і становив 305,6 млн. грн. (6,3%).

Зміни у динаміці і структурі активів, якими представлені технічні резерви, за

станом на 30.09.2014 р. порівняно з інформацією за станом на 30.09.2013 р. такі: на 249,2 млн. грн. зменшився обсяг коштів у банківських вкладах (депозитах) і становив 4123,0 млн. грн. (41,8% у загальному обсязі активів, якими представлені технічні резерви); на 94,1 млн. грн. зменшився обсяг коштів, представлених як права вимоги до перестраховиків, і становив 1882,3 млн. грн. (19,1%); на 205,4 млн. грн. зменшився обсяг коштів, представлених акціями і становив 1115,7 млн. грн. (11,3%); на 164,4 млн. грн. збільшився обсяг грошових коштів на поточних рахунках і становив 1413,3 млн. грн. (14,3%).

На основі поданої вище інформації можемо відзначити, що впродовж аналізованого періоду склад найбільш привабливих активів для розміщення як резервів зі страхування життя, так і технічних резервів є незмінним і з-поміж них переважають активи з найвищою ліквідністю. Така тенденція є свідченням того, що у контексті змін у соціально-економічній та політичній сферах в основу політики управління страховими резервами страхових компаній України покладено консервативний підхід – пріоритетність розміщення у грошових коштах та високоліквідних фінансових активах.

Частка коштів страхових резервів у нерухомості порівняно низька – 5,9%, що зумовлено нестабільністю економічної та політичної ситуації у країні. Страховики некладають значні кошти у корпоративні облігації переважно через відсутність вторинного ринку. Також цей інструмент має низьку ліквідність, його прибутковість на доволі низькому рівні порівняно зі ставкою депозитів та емітуються вони на тривалий термін. Корпоративні облігації є низьколіквідними, низькодохідними та лише умовно надійними інструментами вкладень. Цей висновок підтверджується ще й тим, що у 2014 р. їх частка у активах була на рівні 1,5%.

Перелік дозволених активів для розміщення страхових резервів значний, а реальні можливості страховиків із розміщення страхових резервів досить вузькі, що зумовлено як нестабільністю фінансово-кредитної системи, так і тим, що не усі активи є прийнятними для страхових компаній, виходячи із специфіки їх діяльності. Вибір варіантів розміщення страхових резервів за дозволеними категоріями активів на практиці здійснюється із врахуванням певних особливостей.

Погоджуємось із точкою зору О. Кнейслер стосовно того, що жодний актив не відповідає відразу усім законодавчо визначеним принципам розміщення страхових резервів: максимально прибуткові активи рідко бувають надійними, а високий ступінь надійності супроводжується мінімальною ліквідністю. Проте компромісу досягають за допомогою диверсифікованості вкладень – розподілу активів між різними об'єктами вкладень з метою зменшення ризику можливих втрат капіталу та прибутку від нього [5].

Впродовж аналізованого періоду на структуру активів, якими представлено кошти страхових резервів страховиків значний вплив мали такі зовнішні фактори: економічні, політичні, фінансові, правові, соціальні. Нейтралізувати ризики, спровоковані ними, можливо за рахунок формування спеціальних резервів захисту від зовнішніх ризиків, а саме: резерву покриття витрат, пов'язаних із коливанням ділової активності; резерву покриття витрат, пов'язаних з інфляційними процесами; додаткового резерву превентивних заходів для попередження ризиків. Внутрішніми факторами, що визначили таку специфіку у розміщенні страхових резервів, є: обсяги акумульованих страховиками страхових премій; обсяги проведених страхових виплат і страхових відшкодувань за договорами страхування; структура страхового

портфеля; терміни, на які укладено договори страхування; розмір дебіторської заборгованості страховиків; достатність капіталу страхових компаній та рентабельність капіталу; кількість укладених страховиками договорів страхування; обсяг страхових зобов'язань; мережа філій страховиків; рейтинг компаній; рівень податкового навантаження на страховий бізнес; ставка дохідності фінансового ринку; чистий дохід від інвестицій.

Висновки. Таким чином, теоретично визначивши сутність фінансової діяльності страховиків та здійснивши аналіз динаміки і структури страхових резервів страховиків впродовж 9 місяців 2011–2014 рр., можемо зробити такі висновки:

- 1) фінансова діяльність страховика є діяльністю, яка передбачає розробку та реалізацію управлінських рішень, пов'язаних із оптимальним формуванням страхових резервів із різноманітних джерел та забезпеченням їх ефективного вкладення у дозволені активи відповідно до визначених принципів з метою забезпечення позитивних якісних та кількісних змін у складі та структурі власного та залученого капіталів;
- 2) загальний обсяг сформованих українськими страховиками страхових резервів впродовж аналізованого періоду збільшився, проте відбулось значне зниження величини коштів технічних резервів у 2014 р., майже до рівня 2011 р.;
- 3) у структурі страхових резервів страховиків питома вага резервів зі страхування життя впродовж 2011–2013 рр. була на рівні 22–26%, та у 2014 р. становила 34%;
- 4) склад найбільш привабливих активів для розміщення як резервів зі страхування життя, так і технічних резервів був незмінним. У структурі активів, якими представлено кошти страхових резервів страховиків, переважають такі найбільш

- ліквідні активи: банківські вклади, цінні папери, права вимоги до перестраховиків, грошові кошти на поточних рахунках;
- 5) процес концентрації страхових резервів страховиків у банках-лідерах країни у 2015 р. буде спостерігатись і надалі, що пов'язано з високим рівнем ймовірності нових банкрутств у банківській системі. Страхові компанії будуть розміщувати депозити у банках переважно з метою збереження вартості своїх ресурсів, а не отримання додаткового доходу. Така політика може призвести до зниження процентних доходів у страховиків, оскільки банки-лідери пропонують низькі ставки за депозитами. Така тенденція сприятиме кумуляції активів страхових компаній у банках з ТОП – 10, формуванню ризиків ліквідності в інших банків, втраті обсягів банкострахування, формування системного ризику на страховому ринку. З метою покращення результатів фінансової діяльності страховиків, доцільним вважаємо реалізацію таких заходів, як:
- 1) адаптація українського страхового ринку до світових вимог фінансового регулювання та нагляду, проводячи активну співпрацю з європейськими та міжнародними організаціями;
 - 2) удосконалення моніторингу діяльності страховиків і посилення контролю за дотриманням страховиками вимог щодо забезпечення платоспроможності, фінансової стійкості, розміру чистих активів, статутного капіталу та осіб, що мають значну частку капіталу страховиків;
 - 3) розробка та реалізація стимулів для страховиків, що добровільно дотримуються у своїй діяльності стандартів прозорості та підвищених вимог до платоспроможності й впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності;
 - 4) вивчення світового досвіду та розробка стимулів для того, щоб пріоритетними вкладеннями страхових резервів були цінні папери з фіксованим доходом, ОВДП, банківське золото, нерухомість та основним критерієм розміщення страхових резервів має бути мінімізація інвестиційного ризику та ліквідність таких активів;
 - 5) внесення змін до діючого законодавства, зокрема обґрунтування положень щодо захисту депозитів страховиків, котрими покриті страхові резерви;
 - 6) забезпечення формування інструментів для розміщення довгострокових страхових резервів за допомогою державних гарантій;
 - 7) законодавче визначення норм розміщення активів залежно від видів страхування з урахуванням, окрім уже встановлених принципів, ще й принципу локалізації, що сприятиме ліквідності вкладень, зменшенню фінансових ризиків та направленню ресурсів конкретно у ті галузі економіки і на тій території країни, які потребують розвитку у даний момент;
 - 8) запровадження стимулюючої податкової політики для розвитку довгострокового страхування життя, обов'язкового медичного страхування, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення.

Література

1. Бердар М. М. *Фінанси підприємств : навч. посіб.* / М. М. Бердар. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
2. Зятковський І. В. *Фінанси підприємств : навч. посіб.* / І. В. Зятковський [2-ге вид., перероб. та доп.]. – К. : Кондор, 2003. – 364 с.
3. *Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : підручник* / Л. О. Омелянович, О. В. Чайковська, Г. Є. Долматова та ін. – [3-тє вид., перероб. і доповн.]. – К. : Знання, 2011. – 231 с.
4. Терещенко О. О. *Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб.* / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

5. Кнейслер О. В. Практичні засади управління активами страхової компанії / О. В. Кнейслер // Наукові записки. – 2009. – Вип. 12. – С. 224–235. – (Серія “Економіка”).
6. Кривицька О. Р. Ресурси страховика та страхові ресурси: теоретична полеміка чи практична несумісність / О. Р. Кривицька // Наукові записки. (Серія “Економіка”). – 2013. – Вип. 21. – С. 228–232.
7. Матвійчук Л. О. Економічна сутність та методичні підходи до формування страхових резервів із страхування життя / Л. О. Матвійчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. 2 (43). – С. 108–110. – (Серія “Економіка”).
8. Фисун І. Державне регулювання складу та структури активів як засіб забезпечення фінансової стійкості страховиків / І. Фисун, Г. Ярова // Ринок цінних паперів України. – 2010. – № 7. – С. 3–8.
9. Чиж Л. М. Сутність, структура та функції страхового капіталу [Електронний ресурс] / Л. М. Чиж. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/eui/2012_1/PDF/12%D1%81hlmfsk.pdf.
10. *Structured Finance and Insurance: The ART of Managing Capital and Risk* / by Christopher L. Culp et al. – USA: Wiley, 2006. – 912 p.
11. *Foundations of Risk Management and Insurance* / by Eric A. Wiening. – USA: First Edition: American Institute for Chartered Property Casualty Underwriters. – 2002. – 431 p.
12. Наказ Міністерства фінансів України Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 Загальні вимоги до фінансової звітності затверджений 07. 02. 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE22868.html.
13. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Л. Г. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
14. Гордієнко К. Л. Економічний тлумачний словник. Понятійна база законодавства України у сфері економіки / К. Л. Гордієнко. – [вид. 2-ге, перероб. і доп.]. – К. : КНТ, 2007. – 360 с.
15. Господарський кодекс України від 16. 01. 2003 р. № 436 – IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
16. Закон України Про страхування від 07. 03. 1996 р. № 85/96 – ВР з останніми змінами і доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>.
17. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України Про затвердження ліцензійних умов провадження страхової діяльності від 28. 08. 2003 р. № 40 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0805-03>.
18. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України Про затвердження правил формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя від 17. 12. 2004 р. № 3104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0019-05>.
19. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України Про затвердження правил розміщення страхових резервів із страхування життя від 26. 11. 2004 р. № 2875 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1626-04>.
20. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2011–2014 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
21. Рейтинг страховиків України за 1-ше півріччя 2012–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/ratings/nonlife>.
22. ТОП 10 банків, у яких розміщені страхові резерви страховиків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ubr.ua/finances/banking-sector/top-10-bankov-kotorym-doveriaut-strahovyje-kompanii-323247>.

References

1. Berdar, M.M. (2010). *Finansy pidpriemstv [Finance of enterprises]*. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].
2. Ziatkovs'kyj, I.V. (2003). *Finansy pidpriemstv [Finance of enterprises]*. Kyiv: Kondor [in Ukrainian].
3. Omelianovych, L.O., Chajkovs'ka, O.V., Dolmatova, H.Ye., (2011). *Finansova diial'nist' sub'ektiv hospodariuvannia [Financial activities of economic subjects]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
4. Tereschenko, O.O. (2003). *Finansova diial'nist' sub'ektiv hospodariuvannia [Financial activities of economic subjects]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
5. Knejsler, O.V. (2009). *Praktychni zasady upravlinnia aktyvamy strakhovoi kompanii [The practical principles of the insurance company asset management]*. Naukovi zapysky. Seriya Ekonomika – Scientific notes. Series Economy, 12, 224-235 [in Ukrainian].
6. Kryvyts'ka, O.R. (2013). *Resursy strakhovyka ta strakhovi resursy: teoretychna polemika chy praktychna nesumisnist' [Resources of the insurer and insurance resources: theoretical debate and practical incompatibility]*. Naukovi zapysky. Seriya Ekonomika – Scientific Notes. Series Economy, 21, 228-232 [in Ukrainian].
7. Matvijchuk, L.O. (2014). *Ekonomichna sutnist' ta metodychni pidkhody do formuvannia strakhovykh rezerviv iz strakhuvannia zhyttia [The economic essence and methodical approaches to formation of insurance reserves for life insurance]*. Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Seriya Ekonomika – Bulletin of Uzhgorod university. Series Economy, 2 (43), 108-110 [in Ukrainian].
8. Fysun, I., Yarova, H. (2010). *Derzhavne rehuliuвання skladu ta struktury aktyviv iak zasib zabezpechennia finansovoi stijkosti strakhovykiv [State regulation of asset structure as a way to ensure the financial stability of insurers]*. Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy – The securities market in Ukraine, 7, 3-8 [in Ukrainian].
9. Chyzh, L.M. (2011). *Sutnist', struktura ta funktsii strakhovoho kapitalu [Essence, structure and functions of insurance capital]*. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/eui/2012_1/PDF/12%D1%81hlmfsk.pdf.
10. Culp, C. (2006). *Structured Finance and Insurance: The ART of Managing Capital and Risk*. USA: Wiley.
11. Wiening, E. (2002). *Foundations of Risk Management and Insurance*. USA: American Institute for Chartered Property Casualty Underwriters.
12. *Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy Pro zatverdzhennia Natsional'noho polozhennia (standartu) bukhhalters'koho obliku 1 Zahal'ni vymohy do finansovoi zvitnosti [The national standards of accounting 1 General requirements for financial reporting]*. (2013, February 7). Available at: http://search.ligazakon.ua/_doc2.nsf/link1/RE22868.html.
13. Zahorodnij, A.H., Vozniuk, L.H. (2007). *Finansovo-ekonomichnyj slovnyk [Financial and economic dictionary]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
14. Hordiienko, K.L. (2007). *Ekonomichnyj tлумachnyj slovnyk. Poniatijna baza zakonodavstva Ukrainy u sferi ekonomiky [Economic glossary. The legislation base in the economy of Ukraine]*. Kyiv: KNT [in Ukrainian].
15. *Hospodars'kyj kodeks Ukrainy [Commercial code of Ukraine]*. (2003, January 16). Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
16. *Zakon Ukrainy Pro strakhuvannia [The law of Ukraine on insurance]*. (1996, March 7). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-vr>.
17. *Rozporiadzhennia Derzhavnoi komisii z rehuliuвання ryнкiv finansovykh posluh Ukrainy Pro zatverdzhennia litsenzijnykh umov provadzhennia strakhovoi diial'nosti [The licensing conditions of insurance activity]*. (2003, August 28). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0805-03>.
18. *Rozporiadzhennia Derzhavnoi komisii z rehuliuвання ryнкiv finansovykh posluh Ukrainy Pro zatverdzhennia pravyl formuvannia, obliku ta*

rozmischennia strakhovykh rezerviv za vydamy strakhuvannia, inshymy, nizh strakhuvannia zhyttia. [The rules of formation, accounting and placement of insurance reserves by type of insurance other than life insurance]. (2004, December 17). Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0019-05>.

19. *Rozporiadzhennia Derzhavnoi komisii z rehuliuвання ryнкiv finansovykh posluh Ukrainy Pro zatverdzhennia pravyl rozmischennia strakhovykh rezerviv iz strakhuvannia zhyttia [The rules of placement of insurance reserves for life insurance]. (2004, November 26). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1626-04>.*

20. *Pidsumky diial'nosti strakhovykh kompanij za 9 misiatsiv 2011-2014. [The results of insurance*

companies for 9 months 2011-2014]. Available at: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.

21. *Rejtynh strakhovykiv Ukrainy za 1-she pivrichchia 2012-2014. [Rating of insurers in Ukraine for six months of 2012-2014]. Available at: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife>.*

22. *TOP 10 bankiv, u iakych rozmischeni strakhovi rezervy strakhovykiv Ukrainy [TOP 10 banks where insurance reserves of insurers in Ukraine is invested]. Available at: <http://ubr.ua/finances/banking-sector/top-10-bankov-kotorym-doveriaut-strahovye-kompanii-323247>.*

УДК 368.1: 347.415

Юрій КЛАПКІВ

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ РЕГРЕСІВ ТА СУБРОГАЦІЇ У СТРАХУВАННІ

Охарактеризовано типовий та нетиповий регрес у системі страхування. Представлено особливості типології регресу в майновому страхуванні. З'ясовано різницю між типовим і нетиповим регресом, а також відтворено специфіку вступу в права кредитора, так звану суброгацію, з урахуванням особливих існуючих норм. Висвітлено специфіку страхового регресу на тлі функції страхування цивільної відповідальності. Важливими поняттями, без яких нетиповий регрес не міг би виступати, встановлено умисну вину і різьчу недбалість. Виокремлено суброгацію, яку часто абстрагуючи трактують як регрес. На основі юридичних норм ЄС, що дбають про інтереси клієнтів, визначено суть суброгації.

Ключові слова: страхування, типовий регрес, нетиповий регрес, суброгація, цивільна відповідальність.

Юрій КЛАПКІВ

Концептуализация регрессов и суброгации в страховании

Дана характеристика типичного и нетипичного регресса в системе страхования. Показана типология регресса в имущественном страховании. Изучено разницу между типичным и нетипичным регрессом, представлена специфика вступления в права кредитора, так называемая суброгация, с учетом существующих регуляторных норм. Концептуализирована специфика страхового регресса на фоне функции страхования гражданской ответственности. Установлено, что понятиями, без которых нетипичный регресс не мог бы выступать, является умышенная вина и небрежность. Выделено, суброгацию, которую часто трактуют как регресс. На основе юридических норм ЕС, которые в первую очередь заботятся об интересах клиентов, определена сущность суброгации.

Ключевые слова: страхование, типичный регресс, нетипичный регресс, суброгация, гражданская ответственность.

Jurij KLAPKIV

Conceptualization of regression and subrogation in insurance

The article describes characteristics of typical and atypical regression in the insurance system. A typology of regression in property insurance is showed.

Introduction. *The difference between typical and atypical regression is cleared up. Using of these concepts is a problem. It depends on the interests of the parties.*

Purpose. *Logical separation of regression and subrogation in insurance business is the aim of this research.*

Results. *The specificity of repossession foreclosure is showed as well, subrogation with the special consideration of existing standards. The specificity of insurance regression especially through the functions of liability insurance is explained.*

The key concepts without which atypical regression could not appear are distinguished. They are deliberate fault and striking negligence. The essence of subrogation which often interpreted as a regression is found. The essence of subrogation is defined on the basis of legal norms of the EU.

The main feature that acted as a catalyst instead of concepts regression and subrogation is defined as the concept of period of limitation. However in the case of regression the period of limitation begins from the payment of insurance compensation. In the case of subrogation the period of limitation begins from the realization of the insured event

At the same time, the usual recourse claim could not generally be produced to the insurer, as much as it contradicts the liability insurance contract, which should protect him from such liability.

The term insurance subrogation conditioned the practice of the European Union where the insurance company is obliged to meet the indemnities' claims according to the insurance contract and in case when the payment is more than is pointed out in the contract.

Conclusion. *The insurance company gives the compensation payment and subrogation gives the right to reimburse the paid quota. In developed countries that in the first place care about the interests of the clients. Subrogation takes place when the insurance company helps the client. Regression should take place in Ukraine, giving back compensation by insurance company in case of infraction of contract or by guilty of the damage.*

Key words: *social protection of population, state pension insurance, solidary and accumulative levels of pension system, Accumulative Pension Fund.*

JEL Classification: G 22, F 30.

Постановка проблеми. В сучасній економіці в постійному кругообігу перебувають товари послуги, водночас через певні диспропорції в цьому обігу виникають майнові чи грошові зобов'язання. Обороти майнових прав вимоги частово обумовлений розвитком страхової справи. Сама ж, страхова теорія в Україні, у своєму розвитку, поповнилась суттєвими протиріччями в регулюванні страхових відносин. Тому, доцільним є розгляд можливості застосування суброгації та регресу, а також логічного розмежування цих понять, при виплаті страхового відшкодування особливо при страхуванні цивільної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Традиційно дослідженням страху-

вання цивільної відповідальності займалися американські та європейські вчені. Віднедавна це питання стало предметом дослідження вітчизняних науковців, зокрема: В. Базилевича, Н. Внукової, О. Вовчак, О. Гаманкової, О. Залєтова, О. Заруби, Л. Орланюк–Малицької, С. Осадця, О. Рабого, Т. Ротової, Н. Ткаченко, В. Тринчук, В. Фурман, В. Шахова, які зробили значний вклад у розвиток страхової теорії. Питання суброгації і регресу у страхуванні розглядалися у працях В. Вітряньського, М. Шиманової, К. Турбіної та інших. Водночас, питання суброгації та регресу у страховій справі залишаються дискусійними.

Мета статті. Метою дослідження є логічне розмежування регресу і суброгації у

страховій справі, їх доктринального тлумачення та практики застосування у розвинутих країнах, зважаючи на їх певну взаємозамінність у вітчизняному праві.

Виклад основного матеріалу. У римському праві регрес як зворотна претензія накладає на кредитора обов'язок поділу зі співкредиторами отриманих платежів, надаючи боржникові право на адекватне отримання компенсації від співборжників.

У той час регрес базувався на підставі внутрішніх взаємин між співкредитором та співборжником. Сталий розвиток сприяв появі так званого “beneficium cedendarum actionum”, що давало боржникові право вимоги цесії від кредитора, а у випадку невиконання вимоги – право регресу “actio ultis”. Щодо цього солідарний співкредитор отримував від боржника те, що йому формально належало, водночас солідарний боржник, обраний кредитором, до здійснення виплати виконував таким чином свій обов'язок.

Регресні розрахунки були можливі лише тоді, коли співкредиторів та співборжників об'єднувало поза солідарністю якесь інше юридичне зобов'язання. Лише за часів Імператора Юстиніана визнано остаточно, що право регресу виникає з самого принципу солідарності [1].

Регрес у цивільному праві розуміють найчастіше, як право вимоги повернення оплати за іншу особу, як претензію однієї особи щодо іншої, що охоплює вимогу повернення проведеної оплати або відшкодування за завдану шкоду. Застосовується до всіх випадків виникнення будь-якої цивільної відповідальності третіх осіб.

В юридичному аспекті процесу страхування лише страховик має можливість користування правом регресу, що є результатом правового характеру самих взаємин страхування.

У страховій справі єдиною стороною зобов'язання до виплати страхового від-

шкодування є страховик і тим самим тільки він може вимагати повернення виплаченого страхового відшкодування. Терміном регресу визначаються всі ті випадки наявності регресних претензій, в яких страховик вимагає повернення виплаченого страхового відшкодування.

Вітчизняне та європейське законодавство передбачає законний вступ третьої особи в права кредитора, тобто права суброгації, так званий “cessio legis” або “cessio necessaria” [2]. Суброгація служить забезпеченню прав третьої особи, яка здійснює сплату кредитору і в результаті погашає борг (зобов'язання), але лише в межах реалізованої оплати. У зв'язку з цим суброгація трактується як особливий вид регресу [3].

Вітчизняна література переважно використовує поняття регрес. Термін “суброгація” практично навіть не зустрічається у словниках. Академічний тлумачний словник української мови (1970–1980) дає визначення регресу як право особи, яка виконувала зобов'язання іншої особи, пред'являти до неї зворотну вимогу про повернення витрат. Зокрема, наприклад, орган соціального страхування, що задовольнив потерпілого у випадку шкоди завданої злочинною дією чи бездіяльністю підприємця, має право вимоги до підприємця в розмірі виданої потерпілому допомоги (регрес). Натомість термін “суброгація” у вітчизняній нормативно-правовій базі визначається лише в Кодексі торгового мореплавства.

В Українському Суді нерідко поняття “суброгація” і “регрес” підміняються одне одним, застосовуються у правовідносинах, в яких не повинні застосовуватися [5]. Сторони у справах про стягнення/виплату шкоди часто маніпулюють цими поняттями. Це обумовлено, перш за все, з позиції врахування позовної давності. Так, при регресі позовна давність розпочинається з моменту виплати страхового відшкодування; тоді

як при суброгації – з моменту реалізації страхового випадку [5].

При регресі страховик вправі задовольнити свою вимогу в повному обсязі, а в порядку суброгації страховик має право вимагати від особи, відповідальної за збитки, відшкодування суми в межах фактичних витрат.

Європейські нормативні акти чітко вирізняють “Нетиповий регрес” особливим пунктом у порядку вступу третьої особи в права кредитора, що задовольняється та поширюється лише на фінансові зобов'язання, в таких ситуаціях:

- 1) якщо платить чужий борг, за який відповідальний особисто або певними майновими обмеженнями;
- 2) якщо надається право, перед яким сплачена достовірність має першість заспокоєння;
- 3) якщо діє за згодою боржника з метою вступу в права кредитора; згода боржника має бути висловлена письмово;
- 4) якщо це передбачається окремим положенням [6].

Польське законодавство в Цивільному кодексі чітко розмежує суброгацію від відступлення права вимоги (цесію). Отже, передбачає лише суброгацію, а заміну осіб у зобов'язанні допускає лише, як звичайне похідне від основного зобов'язання. Придбання сплаченого зобов'язання через третю особу має місце також у випадках передбачених через особливі положення. Особливою підставою суброгації у Польщі є, наприклад, ст. 828 Цивільного Кодексу, яка стосується так званого страхового регресу в майновому страхуванні згідно зі статтю “яка угода майнового страхування не передбачає інакше, у день сплати страхового відшкодування на страховика переходить право претензії до третіх осіб на підставі заподіяної шкоди, за якою виплачено відшкодування” [7].

Стаття 828 Цивільного Кодексу передбачає врегулювання регресних повнова-

жень страховика до суб'єктів, що залишаються поза взаєминами страхування. Вони стосуються ситуацій, в яких виникнення страхового випадку, підпадає не лише під відповідальність страховика, а й також відповідальність іншого суб'єкта, тобто третьої особи. Постраждалий має тоді дві претензії щодо врегулювання тієї самої шкоди: до страховика і до третьої особи, яка несе цивільну відповідальність.

Основою є зміна кредитора у кредитних взаємовідносинах між постражданим та особою, відповідальною за шкоду, через вхід страховика на місце постраждалого, а потім на реалізацію претензії. Претензія регресу на страховика має вже похідний характер, залежний від існування зобов'язання, на підставі якого може бути реалізований.

Додатково верхньою межею відповідальності винуватця шкоди щодо страховика в регресійному процесі є той максимум, який він був би зобов'язаний виплатити безпосередньо постраждалому на підставі положень закону. Водночас, зважаючи на диспозитивний характер цього положення, договір страхування може не передбачати перехід претензії на страховика [8].

Страховик, виплачуючи страхове відшкодування, вступає “ex lege” у права кредитора, тобто застрахованого, і якщо є право на компенсацію від третьої особи, то право відшкодування переходить на страховика до розміру виплаченого ним відшкодування.

Загалом, на перший погляд, може здаватися, що регрес у страхуванні цивільної відповідальності полягає в переході на клієнта претензій постраждалого, який отримав страхове відшкодування. Водночас слід усвідомити, що така регресна претензія не могла б взагалі повстати до страхувальника, оскільки суперечила б меті, укладеного через винуватця страхового випадку, договору страхування цивільної відповідальності, який повинен був би захистити його від такої можливості.

Законодавчо-правові норми визначають перехід на страховика претензій застрахованої особи, яка у випадку страхування цивільної відповідальності отримує лише непрямую матеріальну шкоду, що полягає у виникненні в нього майнових зобов'язань, а не в постраждалої третьої особи. У такому трактуванні регрес у страхуванні цивільної відповідальності є звичайним переходом на страховика поворотних претензій застрахованого, які після відшкодування ним шкоди могли би бути щодо інших відповідальних за шкоду осіб, тобто безпосередніх винуватців [9]. Варто також звернути увагу, що регрес не є самостійним повноваженням до вимоги повернення частини платежу між солідарними боржниками [10].

Нетиповий регрес простежується в деяких видах страхування цивільної відповідальності і найчастіше вступає в дію на підставі особливої юридичної норми або пункту правил страхування. Страховик у чітко визначених випадках, а часто і розмірах, отримує право на виплату страхового відшкодування від страхової компанії та застрахованого.

В особливому регресі по-іншому представляє себе юридична ситуація сторін регресних взаємин. Тут не тільки застрахована особа, а й третя потерпіла особа має дві претензії: до страхувальника – винуватця шкоди і до його страховика. Виставлення претензії через страховика на користь постраждалого спричиняє виникнення регресу страховика до страхувальника про повернення виплаченого постраждалому відшкодування. У цій формі регресу постраждалий приймає немовби позицію квазізастрахованого, натомість страхувальник позицію третьої відповідальної особи за шкоду, яка виступає у випадках наявності типового регресу [11].

Джерелом нетипового регресу в ЄС є положення про “безпідставне збагачення”,

коли ні закон, ні угода сторін не передбачають такого регресу і не визначають, що здійснена виплата через страховика веде до остаточного звільнення з відповідальності особи охопленої страхуванням. Здебільшого, йдеться про ситуації, коли в добровільному страхуванні, через особливу постановку угоди, страховик несе відповідальність за шкоду заподіяну навмисно, а також у випадках, коли страховик зобов'язаний до задоволення безпосередньої постраждалої претензії, незважаючи на звільнення від обов'язку, здійснити виплати на користь застрахованого [12].

Переважно нетиповий регрес притаманний для обов'язкових видів страхування. В обов'язковому страхуванні цивільної відповідальності власників транспортних засобів страховій компанії надається право розслідування щодо керуючого транспортним механічним засобом повернення відшкодування, виплаченого згідно з договором страхування, якщо водій:

- а) керував транспортним засобом у стані алкогольного, наркотичного чи іншого сп'яніння або під впливом лікарських препаратів, що знижують увагу та швидкість реакції;
- б) керував транспортним засобом без права на керування транспортним засобом відповідної категорії;
- в) після дорожньо-транспортної пригоди за його участю самовільно залишив місце пригоди чи відмовився від проходження відповідно до встановленого порядку огляду щодо стану алкогольного, наркотичного чи іншого сп'яніння або щодо вживання лікарських препаратів, що знижують увагу та швидкість реакції, або вжив алкоголь, наркотики чи лікарські препарати, виготовлені на їх основі (крім тих, що входять до офіційно затвердженого складу аптечки або призначені медичним працівником);

- г) дорожньо-транспортна пригода, визначена в установленому порядку безпосереднім наслідком невідповідності технічного стану та обладнання транспортного засобу існуючим вимогам Правил дорожнього руху;
- д) якщо він не повідомив страховика у визначені строки;
- е) страховий випадок настав з використанням забезпеченого транспортного засобу в період, не передбачений договором внутрішнього страхування (під час укладення договору страхування з умовою використання транспортного засобу в період, передбачений договором страхування).
- Вітчизняне законодавство прописує можливість регресу не лише до водія, а й до підприємства, установи, організації, що відповідає за стан дороги, якщо заподіяна у результаті дорожньо-транспортної пригоди шкода виникла з їх вини; а також до особи, яка заподіяла шкоду навмисно.
- Додатково Законом визначені можливості регресу Моторного (транспортного) страхового бюро України, якому після сплати страхового відшкодування надається право подати регресний позов:
- а) до власника, водія транспортного засобу, який спричинив дорожньо-транспортну пригороду, який не застрахував свою цивільно-правову відповідальність, крім визначених законодавством осіб;
- б) до водія транспортного засобу, який заволодів транспортним засобом за допомогою протиправних дій;
- в) до страховика, якщо транспортний засіб, що заподіяв шкоду, був встановлений та страховик був зобов'язаний, але не виплатив страхове відшкодування у порядку, встановленому цим Законом;
- г) до водія – за тих самих обставин, що і до страхової компанії та підприємства, яке відповідає за стан дороги [13].

Водночас застосування поняття суброгації у спорах про відшкодування шкоди у порядку регресу є недоцільним. Необхідно наголосити, що підставою виникнення права вимоги у Позивача є виплата страхового відшкодування. Цей факт (перехід права вимоги в страхуванні) передбачений ст. 27 Закону України “Про страхування”. Зазначена норма передбачає перехід права зворотної вимоги в порядку регресу, тому саме цю норму варто застосовувати, а застосування поняття суброгації є безпідставним.

Варто звернути увагу й на те, що використання страхового регресу проти винуватця шкоди, доцільне у разі надання постраждалим ширшого захисту, ніж передбачено застрахованому.

Право на нетиповий регрес надається страховій компанії у випадках, в яких вимоги постраждалої третьої особи на підставі страхування цивільної відповідальності вищі, ніж страхове покриття в договорі страхування. Як підкреслюється в доктрині, регрес є корелятом широко окресленої гарантійної відповідальності страховика. Страхова компанія зобов'язана задовольнити претензії постраждалого, як у ситуації покриття страховим договором, так і в разі перевищення чи виходу за діапазон застрахованої відповідальності.

У другому випадку страховик певною мірою виручає застрахованого щодо сплати відшкодування, а особливий припис закону дає йому право повернення виплаченої квоти [14]. Положення директив Євросоюзу акцентують увагу на охороні, перш за все, постраждалих.

Комунікаційна директива 90/232/EWG Ради від 14 травня 1990 р. в ст. 4 зобов'язувала держави-члени до визначення відповідальної сторони в першій інстанції за виплату відшкодування в разі виникнення спору між страховою компанією та гарантійним фондом, тобто установою, яка виплачує

відшкодування за шкоди, заподіяні через незастрахований транспорт, або не ідентифікований засіб (в Україні це МТСБУ).

На практиці виникають суперечності між страховою компанією та гарантійним фондом. До такої суперечки могло дійти в ситуації, коли в процесі розслідування гарантійним фондом вдавалось ідентифікувати транспортний засіб, який спричинив випадок. У зв'язку з такою ситуацією гарантійний фонд передавав обов'язок виплати страхового відшкодування страховій компанії, яка максимально зацікавлена не визнати своїх компетенцій. Така ситуація була б невігідна для постраждалого і значно затримувала б отримання через нього відшкодування.

Метою Четвертої комунікаційної Директиви 2000/26/В від 16 травня 2000 р. було полегшення розслідування компенсаційних претензій з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів через осіб, які були постраждали в комунікаційних випадках поза країною, у якій постійно проживають [15].

Скривдженій стороні надавалося безпосереднє право пред'явлення позову страховій компанії, що застрахувала цивільну відповідальність винної особи, а додатково постраждалий міг направити претензію до представника, який відповідає за розгляд і заспокоєння претензій, що є результатом випадку. Директива також зобов'язує держав-членів до визначення компенсаційного органу, який відповідальний за виплату відшкодувань постраждалим сторонам.

Компенсаційний орган, який виплатив відшкодування постраждалій стороні в державі її постійного проживання, має право до вимоги повернення виплаченої суми як відшкодування з боку ідентичного органу в державі, в якій зареєстровано страхову компанію, що виставила поліс. Крім того, цей останній орган потім розпоряджається правом суброгації постраждалої сторони в

її правах проти особи, яка спричинила випадок, і саме таким мало би бути застосування поняття суброгації.

У п'ятій директиві від 11 травня 2005 р. 2005/14/В законодавець Євросоюзу підтвердив, що в кожній із держав-Членів ЄС мають бути застосовані всі відповідні ресурси для охоплення обов'язковим страхуванням цивільної відповідальності власників всіх транспортних засобів.

П'ята Директива в обов'язковому порядку розширила сферу обов'язків гарантійних фондів, щодо виплати відшкодування за шкоду, яка була заподіяна в обставинах, які підпадають під цивільну відповідальність власника транспортного засобу, але коли не встановлено винуватця.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, приходимо до таких висновків і узагальнень:

1. Регулювання нетипового регресу в обов'язкових видах страхування та в страхуванні загалом має особливе значення. Регресні претензії страховиків є зазвичай більш ефективні, ніж у випадках компенсаційних претензій безпосередньо постраждалих.
2. Суброгація служить забезпеченню прав третьої особи, яка здійснює сплату кредиторі і в результаті погашає борг (зобов'язання), але лише в межах реалізованої оплати.
3. Основною причиною, що виступила каталізатором підміни понять "регрес" та "суброгація", визначено поняття позовної давності. Так, при регресі позовна давність розпочинається з моменту виплати страхового відшкодування. Натомість при суброгації – з моменту реалізації страхового випадку
4. Термін суброгація у страхуванні обумовлений практикою Європейського Союзу, де страхова компанія є зобов'язаною до задоволення претензії постражда-

лого, як у ситуації покриття страховим договором, так і в разі перевищення чи виходу за діапазон застрахованої відповідальності. Відтак, страхова компанія фактично – виручає страхувальника щодо сплати відшкодування, а суброгація – дає йому право повернення виплаченої квоти.

Такми чином, за результатами дослідження концептуальних засад регресивта суброгації у страхуванні, а також на підставі аналізу чинного законодавства країн ЄС вважаємо за потрібне внести зміни в питання врегулювання типового і нетипового регресу, а також суброгації в чинному законодавстві України з метою надання чіткості використанню понять, особливо у страховій справі.

Література

1. *Bucoń P. Odpowiedzialność cywilna uczestników wypadku komunikacyjnego / P. Bucóń. – Warszawa : Wyd. Lex, 2008. – 270 с.*
2. *Самбір О. Є. Суброгація та цесія: до питання про співвідношення понять / О. Є. Самбір // Університетські наукові записки. – 2013. – № 3. – С. 197–203.*
3. *Kaliński M. Szkoda na mieniu i jej naprawienie / M. Kaliński. – Warszawa : C.H. Beck, 2011. – 613 с.*
4. *Словник української мови : в 11 т. – К. : Наукова думка, 1977. – Т. 8. – 480 с.*
5. *Глядик Б. Поняття регресу та суброгації у страхуванні / Богдан Глядик // Юридична Газета. – 2013. – № 26. – С. 29.*
6. *Самань В. Поняття регресу та суброгації у страхуванні / Вікторія Самань // Юридична Газета. – 2013. – № 26. – С. 28.*
7. *Kodeks cywilny.(Dz.U. Nr 16, poz. 93 z różn. zm.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cywilnykodeks.pl/>*
8. *Kolańczyk K. Prawo rzymskie / K. Kolańczyk. – Warszawa : Lexis Nexis, 2001. – 522 с.*
9. *Prawo ubezpieczeń gospodarczych / E. Kowalewski, D. Fuchs, W. Mogiński, M. Serwach. –*

Bydgoszcz-Toruń : Oficyna Wydawnicza Branta, 2006. – 788 с.

10. *Kufel J. Ubezpieczenia gospodarcze w orzecznictwie sądowym / J. Kufel. – Bydgoszcz-Poznań : Branta, 2002. – 401 с.*

11. *Ludwichowska K. Dostosowanie prawa polskiego do europejskich standardów w zakresie ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych / K. Ludwichowska. // Zeszyty Prawnicze Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego. – 2004. – № 4.*

12. *Sangowski T. Regres ubezpieczeniowy i jego finansowe znaczenie w systemie ubezpieczeń gospodarczych / T. Sangowski. – Poznań : PWN, 1973. – 147 с.*

13. *Закон України “Про обов’язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів” // Відомості Верховної Ради України (ВВР).– 2005.– № 1.– ст. 1.*

14. *Dritte Richtlinie 90/232/EWG des Rates vom 14. Mai 1990 zur Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://beck-online.beck.de/default.aspx?bcid=Y-100-G-EWG_RL_90_232#FN1*

15. *Directive 2000/26/EC of the European Parliament and of the Council of 16 May 2000 on the approximation of the laws of the Member States relating to insurance against civil liability in respect of the use of motor vehicles and amending Council Directives 73/239/EEC and 88/357/EEC (Fourth motor insurance Directive) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/;ELX_SESSIONID=W7pzJkGYLNgtdsL1L4q9HyhvX8C1b2QqT1qv1gZM2GyKlhymBVXW!415906138?uri=CELEX:32000L0026*

References

1. *Bucoń, P. (2008). Odpowiedzialność cywilna uczestników wypadku komunikacyjnego. [Liability participants in traffic accident] Warszawa: Lex.*
2. *Sambir, O. (2013) Subrohatsiia ta tsesiia: do pytanja pro spivvidnoshennia poniat. [Subrogation*

and assignment: the question of the relationship between concepts] *Universytetski naukovi zapysky – University scientific notes*, 3 [in Ukrainian].

3. Kaliński, M. (2011). *Szkoda na mieniu i jej naprawienie. [Damage to property and fix it]* Warszawa. C.H. Beck.

4. *Slovník ukrajinštiny (1977). [Dictionary of Ukrainian language, in 11 volumes] (Vol. 8, pp. 480). Kyiv: Naukova dumka. [in Ukrainian].*

5. Hliadyk, B. (2013). *Poniattia rehresu ta subrohatsii u strakhuvanni. [Concept of recourse and subrogation in insurance]* *Yurydychna Hazeta – Paper of law*, 26 [in Ukrainian].

6. Saman, V. (2013). *Poniattia rehresu ta subrohatsii u strakhuvanni [Concept of recourse and subrogation in insurance] – Paper of law. Yurydychna Hazeta*, 26 [in Ukrainian].

7. *Kodeks cywilny (1993). [Civil Code]* Available at: <http://www.cywilnykodeks.pl/>

8. Kolańczyk K. (2001). *Prawo rzymskie. [Roman Law]* Warszawa: Lexis Nexis.

9. Kowalewski, E., Fuchs, D., Mogilski W., Serwach M. (2006). *Prawo ubezpieczeń gospodarczych. [The right business insurance] – Bydgoszcz–Toruń: Bratanium.*

10. Kufel, J. (2002). *Ubezpieczenia gospodarcze w orzecznictwie sądowym. [Business insurance in court]* Branta. – Bydgoszcz–Poznań.

11. Ludwichowska, K. (2004). *Dostosowanie prawa polskiego do europejskich standardów w zakresie ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów*

mechanicznych. [Adjustment of Polish law to EU standards in the field of civil liability insurance of vehicle owners] *Zeszyty Prawnicze Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego*, 4, 2.

12. Sangowski, T. (1973). *Regres ubezpieczeniowy i jego finansowe znaczenie w systemie ubezpieczeń gospodarczych. [Insurance recourse and its financial importance in the system of business insurance]* Poznań: PWN.

13. *Zakon Ukrainy. (2005). Pro oboviazkove strakhuvannia tsyvilno-pravovoi vidpovidalnosti vlasnykiv nazemnykh transportnykh zasobie, [Law of Ukraine “On obligatory insurance of civil liability of vehicle owners” Article 1]* *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy List of Supreme Soviet of Ukraine*, 1 [in Ukrainian].

14. *Dritte Richtlinie 90/232/EWG des Rates zur Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung Available at: https://beck-online.beck.de/default.aspx?bcid=Y-100-G-EWG_RL_90_232#FN1*

15. *Directive 2000/26/EC of the European Parliament and of the Council of 16 May 2000 on the approximation of the laws of the Member States relating to insurance against civil liability in respect of the use of motor vehicles and amending Council Directives 73/239/EEC and 88/357/EEC. Fourth motor insurance Directive Available at: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL;ELX_SESSIONID=W7pzJkGYLNgtDsL1L4q9HyhvX8C1b2QqT1qv1gZM2GyKlhymBVXW!415906138?uri=CELEX:32000L0026*

УДК 336.226.112.1

Костянтин ШВАБІЙ
Тетяна БУГАЙ

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РЕФОРМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Розглянуто актуальні питання реформи оподаткування доходів населення в Україні. На основі аналізу розподілу податкового навантаження на фізичних осіб зроблено пропозиції щодо зміни підходів в оподаткуванні доходів населення. Оцінено ризики і переваги зроблених рекомендацій. Аргументовано, що у разі запровадження зазначених змін розподіл навантаження стає більш справедливим, що дасть змогу почати формування нової ефективної системи оподаткування в Україні.

Ключові слова: платники податків, податок, дохід, податок на доходи фізичних осіб, справедливість оподаткування, податкове навантаження, шкала доходів.

Константин ШВАБИЙ, Татьяна БУГАЙ

Актуальные вопросы реформы налогообложения доходов населения Украины

Рассматриваются актуальные вопросы реформы налогообложения доходов населения в Украине. На основе анализа распределения налоговой нагрузки на физических лиц сделан ряд предложений по изменению подходов в налогообложении. Оцениваются риски и преимущества предложенных рекомендаций. Аргументировано, что в случае введения указанных изменений распределение нагрузки становится более справедливым, что позволит начать формирование новой эффективной системы налогообложения в Украине.

Ключевые слова: налогоплательщики, налог, доход, налог на доходы физических лиц, справедливость налогообложения, налоговая нагрузка, шкала доходов.

Kostyantyn SHVABII, Tetiana BUHAY

Agenda of personal income tax' reform in Ukraine

Introduction. The article deals with the urgent issues of reforming taxation of incomes of the population in Ukraine. It was made a number of proposals for changes in approaches to taxation of incomes. That was based on the distribution of tax burden on individuals. It was proposed to introduce standard and personal deductions in the personal income tax mechanism.

Purpose of legalization of wage fund it is appropriate the reduction and changing proportions and distribution of single social contribution between employers and employees, and the introduction of indirect methods for determining tax liability from personal income tax. To strengthen the effectiveness of implementation of these proposals it was reasoned need for the implementation measures of non-tax character. This includes strengthening the control over the

circulation of cash in the banking sector, combating fictitious bankruptcy, increasing the responsibility of judges, notaries for the legalization of useless contracts.

Results. *This paper was evaluated the risks and benefits of recommendations. The main risk of implementation of these measures is the loss of substantial tax revenues. But they will be partially compensated by growth in aggregate purchasing power of population in Ukraine.*

Conclusion. *Besides these changes in the tax system are positive for economic growth. It was argued that in case of the introduction of these changes the distribution of the tax burden becomes more equitable, which will start forming a new efficient tax system in Ukraine.*

Keywords: *taxpayers, tax, income, personal income tax, just taxation, tax burden, scale of incomes.*

JEL Classification: H240

Постановка проблеми: Протягом 2014 р. було прийнято декілька законів, що суттєвим чином змінили систему оподаткування доходів населення України. Так, Закон України “Про запобігання фінансової катастрофи та створення умов для економічного зростання” № 1166-VII від 27.03.2014 передбачає оподаткування доходів за банківськими депозитами, процентів на вклад члена кредитної спілки, сум пенсій або щомісячного довічного грошового утримання, отримуваних платником податку з Пенсійного фонду України чи бюджету згідно із законом, якщо їх розмір перевищує десять тисяч гривень на місяць. Законом “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України” № 1621-VII від 31.07.2014 запроваджено військовий збір, базою нарахування якого є доходи у формі заробітної плати, заохочувальні та компенсаційні виплати або винагороди, які нараховуються платнику у зв’язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами. Підвищено ставки акцизного податку, зокрема на алкогольні напої, тютюнові вироби, нові легкові автомобілі і мотоцикли. У новій формі запроваджено податок на майно. З огляду на це абсолютно очевидним є факт збільшення податкового навантаження на доходи зна-

чної кількості громадян. Так, якщо проаналізувати співвідношення запланованого до сплати у 2015 р. податку на доходи фізичних осіб (далі ПДФО) та податку на прибуток підприємств, то з населення має бути стягнуто на 50 млрд. грн. податків більше ніж, з юридичних осіб. Ще кілька років тому сплата ПДФО та податку на прибуток здійснювалася приблизно в однакових обсягах.

З огляду на ці обставини в роботі поставлено за **мету** розглянути питання подальшого реформування системи оподаткування доходів населення в контексті детінізації фонду оплати праці та створення сприятливих умов для відновлення позитивних темпів економічного зростання.

Виклад основного матеріалу. Автори більшості концепцій реформування в сфері оподаткування доходів населення ставлять за основну мету детінізацію трудових доходів населення. Справді тіньовий сектор економіки (далі ТСЕ) України є доволі великим. Лише тіньовий фонд заробітної плати (далі ФОП), за різними оцінками, становить від 200 до 400 млрд. грн. на рік. Зрозуміло, що для податку на доходи фізичних осіб це досить значний резерв бази оподаткування. Саме тому детінізація ФОП є одним із першочергових заходів порядку денного, але вирішення проблеми передбачає з’ясування та визначення причин її

походження, що дасть змогу “лікувати” не наслідки, а витoki “хвороби”.

Однією з головних причин існування великого за масштабами ТСЕ є несправедливість вітчизняної податкової системи, в межах якої відбувається дискримінація одних платників на користь інших. Це стосується як фізичних, так і юридичних осіб. Платники податків вважають вітчизняну систему оподаткування несправедливою, що зумовлює масштабність опортуністичних настроїв серед них, тому основною передумовою детінізації ФОП є формування позитивного ставлення платників податків до держави та системи оподаткування. Щодо останньої, то слід вести мову про необхідність створення більш справедливої системи оподаткування порівняно з діючою.

Справедливість податкової системи чи окремого податку оцінюється на основі аналізу розподілу податкового навантаження між платниками. Діюча система оподаткування доходів фізичних осіб є несправедливою, оскільки розподіл податкового навантаження є нерівномірним [3; 4].

Якщо вести мову виключно про ПДФО, то виявляється, що існуючий обсяг надходжень зі сплати цього податку забезпечується переважно за рахунок заробітної плати. Така ситуація спостерігається протягом тривалого періоду часу, щонайменше протягом останніх десяти років, коли більше 90% усіх надходжень від ПДФО забезпечує оплата праці. На відміну від цього українські мільйонери сплачують лише 2,5% від загального обсягу податкових надходжень. Це при тому, що згідно з офіційними даними невеличка кількість українських мільйонерів (їх близько 6 тис. осіб) систематично отримує більше 50% усіх доходів фізичних осіб.

З огляду на це справедливості оподаткування персональних доходів можна досягти шляхом переміщення більшої частки податкового навантаження на більш замож-

них. Не обов'язково це має бути прогресивна шкала ставок ПДФО, оскільки прогресивність податку може призвести до зворотного ефекту. Зокрема, існує ризик тінізації доходів внаслідок оподаткування найбільш продуктивних і ефективних працівників.

На нашу думку, питання зменшення податкового навантаження на ФОП у формі ЄСВ з метою детінізації доходів населення слід розглядати в більш широкому контексті. Активізації потребує проведення пенсійної реформи як в частині демографічних аспектів реформи, так і активізації створення накопичувальної системи пенсійного страхування.

Вихідним моментом податкової реформи має бути розуміння того, що ефективних змін можливо досягти лише за умови прагнення створити більш справедливую систему оподаткування.

З огляду на це доречним і конструктивним буде підхід, коли більш справедливий розподіл податкового навантаження досягається не за рахунок збільшення прогресії податку, тобто через запровадження високих граничних ставок податку, а через застосування такого елементу податку, як стандартні та персональні вирахування з бази оподаткування.

Для детінізації ФОП, подолання тіньової зайнятості населення і, відповідно, зростання офіційного працевлаштування, усунення практики мінімізації податкових зобов'язань платниками, протидії корупції і хабарництву, на нашу думку, слід здійснити комплекс таких заходів:

1. Запровадити неоподатковуваний мінімум на рівні прожиткового як елемент ПДФО для всіх категорій платників податку незалежно від їх соціального статусу чи розміру доходу. Для цього необхідно скасувати обмеження на податкову соціальну пільгу, що регламентується п. 4.1. ст. 169 ПКУ. Фактично це буде аналог стандартного вирахування,

що є елементом персонального прибуткового податку в більшості провідних країн світу. Запровадження стандартного вирахування відповідає сутності персонального прибуткового податку. Так, А. Соколов визначав категорію доходу як об'єкта оподаткування як таке, що "обов'язково передбачає певну затрату, необхідну для його одержання" [2]. Така вимога до доходу як об'єкта оподаткування визначена не лише в працях класиків, а також сучасними авторитетними авторами. Зокрема, в Мірліз Рів'ю зазначається, що податок на дохід без вирахування витрат, що необхідні на генерування такого доходу, взагалі не є ефективним і не повинен бути в гарній податковій системі [9].

2. У середньостроковій перспективі необхідно запровадити персональні вирахування як елемент ПДФО. Суми вирахувань з бази оподаткування на персональне пенсійне страхування, медичну страховку, іпотечні виплати повинні бути звільнені від оподаткування. Тут є подвійний позитивний ефект. По-перше, буде даний потужний імпульс створенню накопичувальної системи пенсійного страхування в Україні, яка протягом 10 років з моменту початку пенсійної реформи залишається не ефективною. Вітчизняна економіка з часом отримує вагоме внутрішнє джерело інвестиційних ресурсів. По-друге, персональні вирахування, як правило, вираховуються з бази оподаткування за результатами року при поданні щорічної декларації платника фізичної особи. Це призведе до охоплення декларуванням значно більшої кількості громадян України (коефіцієнт декларування в Україні становить лише 4% занятого населення¹) і сприятиме зростанню рівня податкової культури в нашому суспільстві.

3. Запровадити норматив визначення мінімальної заробітної плати не загалом по

¹ Для порівняння найбільша частка населення охоплена декларуванням в Польщі – 59%, в Словенії – 49%, в Словаччині – 18%.

економіці чи регіонах, а залежно від професії / виду діяльності. Природно, що диференціація заробітних плат залежить від продуктивності праці, тобто кваліфікації і виду діяльності робітника. Така система для цілей оподаткування повинна мати не рекомендаційний, а директивний характер. Це дасть змогу зменшити можливості мінімізації податкових зобов'язань з ПДФО та ЄСВ. Для цього в системі податкової звітності до форми 1 – ДФ необхідно внести код КВЕД підприємства, а також за кожним робітником встановити код професії згідно з класифікатором професій ДК 003 : 2010 (Наказ Держспоживстандарту України від 28 липня 2010 р. №327).

4. У середньостроковій перспективі (2015–2018 рр.) зробити градаційне (поступове) зменшення і зміну пропорцій розподілу ЄСВ між роботодавцями і найманими працівниками. Темпи змін і розмір ставок ЄСВ може варіюватися і залежати від прогнозованої демографічної динаміки, в тому числі змін вікової структури населення України², реального дефіциту коштів ПФУ, запланованих заходів пенсійної реформи, зокрема в частині активізації створення накопичувальної системи пенсійного забезпечення. Це дозволить уникнути "шокової терапії" від податкової реформи у вигляді надмірного і некомпенсованого зростання дефіциту коштів ПФУ. Це забезпечить плавний перехід на нову систему оподаткування доходів. Крім того, згідно із запропонованим варіантом змін отримаємо ефект керованого процесу реформи, оскільки матимемо можливість фактично в реальному часі або з незначним лагом оцінювати ефект здійснюваних заходів.

5. Проведене раніше дослідження засвідчує, що регулятивна ефективність ПДФО

² Для цілей аналізу ми не маємо в розпорядженні прогнозних розрахунків демографічної динаміки України на середньо- і довгострокову перспективу. Цими питаннями займається Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, фахівці якого мають бути залучені до вирішення поставленого завдання.

підсилюється існуючою системою соціальних виплат [4]. З огляду на це необхідно вже зараз – у комплексі із реформування ПДФО, ЄСВ – ставити питання про інтеграцію системи соціальних виплат громадянам України із механізмом персонального прибуткового податку. Це дозволить мінімізувати негативні поведінкові ефекти, що породжуються податками, і посилити адресність, цілеспрямованість надання соціальної допомоги.

6. З метою протидії корупції доречним є запровадження непрямих методів визначення податкових зобов'язань зі сплати податку на доходи фізичних осіб (метод аналізу балансу доходів і витрат платника податку), насамперед це повинно стосуватися публічних осіб та державних службовців³.

7. Удосконалення інституту кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків. В Україні є неефективною відповідальність за ухилення від сплати податків, що суттєвим чином зменшує ефективність інших санкцій за дане правопорушення, призводить до несумлінного ставлення платників податків до виконання свого обов'язку, в тому числі достовірного декларування доходів. Фактично відповідальність існує лише у вигляді фінансових санкцій (штраф, відшкодування збитків). У п. 4 ст. 212 ККУ зазначено: “особа, яка вчинила діяння, передбачені частинами першою, другою, або діяння, передбачені частиною третьою (якщо вони призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів в особливо великих розмірах) цієї статті, звільняється від кримінальної відповідальності, якщо вона до притягнення до кримінальної відповідальності сплатила податки, збори (обов'язкові платежі), а також відшкодувала шкоду, завдану державі їх несвоєчасною

сплатою (фінансові санкції, пеня)”. Фактор покарання, згідно з останніми дослідження, є найбільш важливим в переліку тих, що визначають поведінку платника податку, його схильність до сплати або ухилення [7].

Для підсилення ефективності реалізації цих пропозицій доречно передбачити заходи впливу неподаткового характеру. Одним з першочергових результатів таких заходів має стати створення таких несприятливих умов функціонування конвертаційних центрів, коли їх робота стає нерентабельною і всі податкові витрати на офіційну виплату заробітної плати можуть бути щонайменше співставними з трансакційними витратами конвертаційного центру. Серед таких мають бути заходи спрямовані на посилення контролю за обігом готівки в банківській сфері, протидія фіктивному банкрутству, підвищення відповідальності суддів, нотаріусів за легалізацію нікчемних угод тощо.

На нашу думку, для комплексної оцінки результатів будь-якої податкової реформи, змін податкового законодавства тощо, аналіз очікуваних результатів та ризиків має відбуватися за трьома основними критеріями: 1) бюджетний, 2) добробуту (Парето-критерій), 3) впливу на економічне зростання. Бюджетний критерій передбачає оцінку втрат чи навпаки додаткових податкових надходжень до бюджету. Якщо змін податкових надходжень немає, то кажуть, що реформа є нейтральною стосовно доходів бюджету. Критерій добробуту платників податків передбачає аналіз змін (поліпшення/погіршення) фінансового чи матеріального стану платників податків. І нарешті, критерій впливу податкових змін на зростання ВВП передбачає прогнозу оцінку макроекономічної динаміки.

Аналізуючи очікувані результати за бюджетним критерієм зазначимо, що для збільшення прогресивності ПДФО і податкового навантаження загалом за шкалою доходів необхідним є запровадження

³ Це підтверджується проведенням у 2013 р. в НДЦ ПО дослідженням на замовлення МДЗУ, зокрема НДР “Запровадження загальнообов'язкового декларування доходів і майнового стану громадян в Україні” (№ держреєстрації 0113U000280).

неоподаткованого мінімуму в розмірі, що дорівнює 100% загального значення показника прожиткового мінімуму для всіх категорій платників податку незалежно від їх соціального статусу чи розміру доходу.

Розподіл податкового навантаження за шкалою доходів згідно з існуючою системою оподаткування і згідно з нашими пропозиціями наочно представлений на рис. 1.

запровадження нових високих ставок податку, що неодмінно призведе до штучної маніпуляції податковим статусом різних джерел доходу, а через зняття обмеження на ПСП для всіх категорій громадян незалежно від обсягу їхнього доходу чи особливого соціального статусу (інваліди, студенти, чорнобильці та ін.) також дозволить збільшити купівельну спроможність насе-

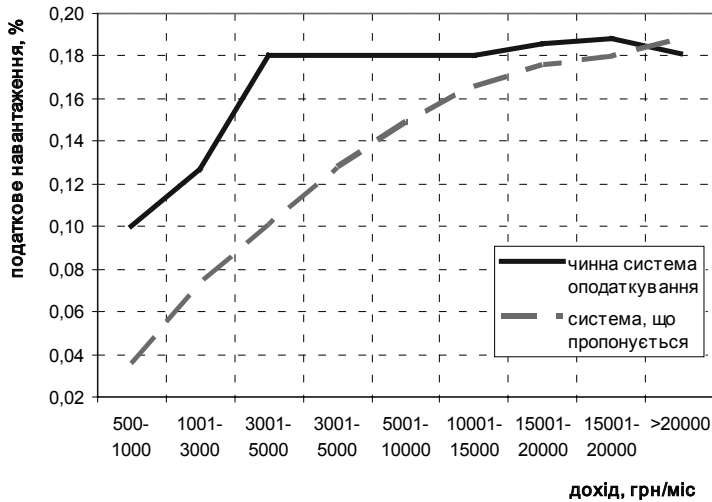


Рис. 1. Розподіл податкового навантаження за шкалою доходів (чинна система vs система, що пропонується)

З наведеного рисунка можна побачити, що у такому випадку зменшується податкове навантаження фактично для всіх платників податків і лише для найбагатших, з місячним доходом понад 20 тис. грн., податкове навантаження стає більшим за те, що існує згідно з чинною системою оподаткування.

Враховуючи, що розподіл податкового навантаження для платників з місячним доходом вище 20 тис. грн. стає регресивним, доцільно скасувати граничну межу доходу, яка виступає базою нарахування ЄСВ.

Загалом це дасть змогу збільшити прогресивність ПДФО і розподілу податкового навантаження за шкалою доходів. Збільшення прогресивності ПДФО не за рахунок

лення, що повертається також до бюджету сплаченими податками на споживання.

Проте зменшення податкового навантаження означає падіння обсягу податкових надходжень до бюджету. Ці втрати необхідно оцінити.

Для оцінки механічного результату⁴, тобто приросту чи падіння податкових надходжень від зміни того чи іншого елементу податку, найкраще підходять мікросимуляційні моделі. В Україні такої моделі немає для жодного з основних податків. Немає також достатньо якісної статистичної бази,

⁴ Як відомо, будь-які зміни в оподаткуванні призводять до фіскального результату, що складається з двох частин, породжених механічним та поведінковим ефектами. Більш детально див. [8].

використовуючи яку можна здійснювати необхідні розрахунки. Проте слід хоча б приблизно оцінити втрати податкових надходжень від сплати ПДФО за механічним ефектом, що будуть у результаті запровадження неоподаткованого мінімуму для всіх категорій платників податків.

Відповідно, оцінка втрат податкових надходжень за механічним ефектом зроблена на основі простої моделі, що описує функцію податкових надходжень наступним чином:

$$TR = \sum_{i=1}^n i_i \times t_i, \quad (1)$$

де TR – податкові надходження від сплати ПДФО;

n – кількість платників податків;

i_i – дохід i -го платника,

t_i – середня ефективна ставка податку для i -го платника.

Оскільки розподіл платників податків у нас представлений за певними інтервалами шкали доходів (тобто в агрегованому вигляді), то для кожного такого інтервалу доходу взято середній розмір доходу. Таким чином, база оподаткування ПДФО за цим інтервалом – це середній розмір доходу помножений на кількість платників у даному інтервалі доходу. Оцінки t_i фактично є середніми ефективними ставками податку для даного інтервалу доходу. Наочно зміна цієї ставки представлена на рис. 1. З урахуванням зміни середньої ефективної ставки податку для певного інтервалу доходу формула для оцінки зміни податкових надходжень така:

$$\Delta TR = \sum_{i=1}^n i_i \times (t_{i,t+1} - t_{i,t}), \quad (2)$$

де ΔTR – зміна податкових надходжень у результаті зміни середньої ефективної ставки податку з $t_{i,t}$ на $t_{i,t+1}$.

Арифметично середня ефективна ставка податку до та після запровадження неоподаткованого мінімуму за інтервалами шкали доходів розрахована в авторській роботі [3].

За допомогою моделі 1 оцінка втрат податкових надходжень здійснюється на основі припущення, що у короткостроковому періоді змінюються лише середні ефективні ставки податку. Очевидно, що для оцінки змін податкових надходжень критично важливою є інформація про розподіл платників податків за шкалою доходів. Найновітніша доступна нам інформація про щільність розподілу платників за шкалою доходів у 2013 р. взята з урядової концепції реформування податкової системи України, що була представлена влітку 2014 р. [1]. На рис. 3 представлені графіки функцій щільності розподілу платників податків за шкалою доходів у 2010 і 2013 рр. Шкала доходів на рис. 2 і 3, на відміну від рис. 1, вимірюється у мінімальних заробітних платах на місяць. Наочне порівняння графіків щільності розподілу дає змогу зробити висновок, що протягом 2010–2013 рр. функція щільності розподілу платників податків за шкалою доходів змінилася таким чином, що щільність платників податків біля медіанного доходу (інтервал від 1 до 3 мінімальних заробітних плат) зросла ще більше порівняно з 2010 р. Слід зазначити, що графіки функцій щільності на рис. 3 є агрегованим варіантом функцій щільності на рис. 2. Тут єдиним інтервалом (1–3 мінімальних заробітних плат) представлена сумарна концентрація платників, що на рис. 2 розбита на два інтервали (1–2 та 2–3 мінімальних заробітних плат). Така агрегація зумовлена необхідністю здійснення порівняння функцій розподілу платників за 2010 і 2013 рр.

Слід зазначити: щоб мінімізувати втрати зі сплати податкових надходжень під час зміни ставки податку, необхідно виконати таку умову: зменшення податкового навантаження має бути найменшим в тому інтервалі шкали доходів, де є найбільша щільність (концентрація) платників. Тому вже інтуїтивно зрозуміло, що запровадження неоподаткованого мінімуму для

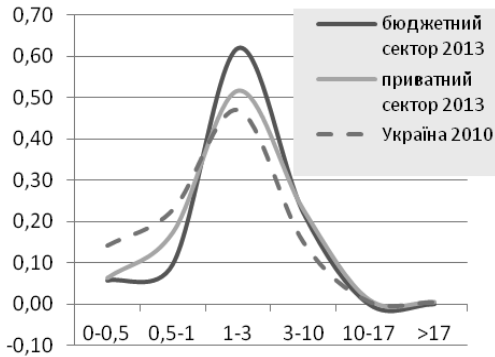


Рис. 2. Функція щільності розподілу платників ПДФО з деталізацією інтервалу 2–3 мінімальні заробітні плати, 2013 р.

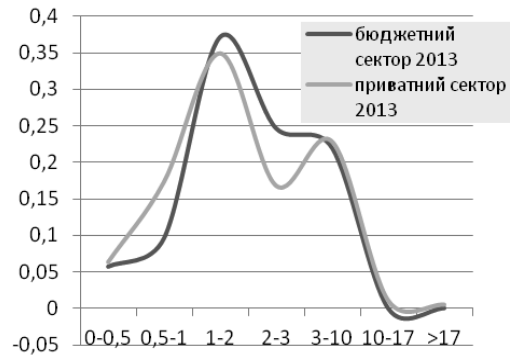


Рис. 3. Агрегована функція щільності розподілу платників ПДФО, 2013 р.

всіх категорій платників податків має призвести до суттєвих втрат податкових надходжень.

Отримана оцінка втрат податкових надходжень на основі рівняння 2 і останніх даних про розподіл платників податків за шкалою доходів складає доволі суттєву величину, а саме: втрати складають близько 1/3 річних податкових надходжень зі сплати ПДФО.

Зрозуміло, що це значний фіскальний ризик для місцевих бюджетів. Акцентуємо ще раз увагу на тому, що не слід розраховувати на швидку детінізацію доходів у результаті зменшення податкового навантаження, принаймні в короткостроковому періоді часу.

Поряд із цим у результаті запровадження стандартного вирахування слід очікувати приросту податкових надходжень від сплати ПДВ, оскільки збільшиться база оподаткування цим податком через зростання сукупного попиту (купівельної спроможності громадян). Сума приросту податкових надходжень від сплати ПДВ буде варіюватися в інтервалі від нуля, у випадку спрямування споживання на товари і послуги представлені в тіньовому секторі економіки до величини, яка дорівнює добутку середньо-

ефективної ставки ПДВ та суми зменшення податкових надходжень від сплати ПДФО (1/3 річних податкових надходжень сплати цього податку).

Якщо нехтувати поведінковим ефектом, а оцінити лише механічний ефект такої трансформації, а також виходити з наших оцінок щодо зменшення податкових надходжень зі сплати ПДФО на третину у випадку запровадження стандартного вирахування, то можемо оцінити приблизну величину приросту надходжень ПДВ. Так, якщо б стандартне вирахування було запроваджене у 2014 р., то можна було б розраховувати на приріст надходжень по сплаті ПДВ кінцевими споживачами в обсязі до 5 млрд. грн.⁵ Зауважимо, що такі розрахунки є спрощеними, але доволі наочними.

Окремо слід зазначити, що крім втрат податкових надходжень, запровадження стандартного вирахування може мати інші негативні наслідки. Два основних ризики, виникнення яких у зв'язку з цим заходом можна передбачити, це цільова неефек-

⁵ Надходження до зведеного бюджету від сплати ПДФО у 2014 р. склали 75 млрд. грн., відповідно, втрата – 25 млрд. грн., що є додатковими доходами населення. Ці доходи спрямовуються на споживання, а при стандартній ставці ПДВ 20% отримуємо 5 млрд. грн. податкових надходжень від сплати ПДВ.

тивність системі податки – соціальні пільги⁶ і небажані зміни пропозиції праці низькодохідних верств населення [6].

Поряд з негативним ефектом зміни податкового навантаження для доходів місцевих бюджетів, виникає суттєвий позитивний ефект для всіх без виключення платників податків. Ефект позитивного впливу полягає у тому, що за критерієм добробуту для більшості громадян такі зміни є бажаними, оскільки *ceteris paribus* збільшується сума доходу, який залишається у кожного платника податку після сплати усіх податкових зобов'язань. Майже для всіх платників податків зростає сума чистого доходу, виключення складають лише особи з щомісячним трудовим доходом вище 20 тис. грн. Отже, за Парето-критерієм покращується фінансовий стан для абсолютної більшості платників податків.

Критерій впливу на економічне зростання

Очевидно, що зменшення податкового навантаження на доходи населення призведе до переміщення податкового навантаження з оподаткування такого фактору виробництва, як праця на оподаткування споживання. З позицій висновків останніх емпіричних досліджень, що були присвячені цій проблематиці [5; 10] це означає, що така система оподаткування стає більш сприятливою для економічного зростання. Це є певний структурний шок для економіки загалом, масштаби і напрям впливу якого можна оцінити на основі побудови економіметричної SVAR-моделі. У випадку оцінки очікуваних результатів за критерієм впливу на економічне зростання обмежимося лише загальним висновком, оскільки оцін-

ка параметрів шоку і його масштабу є темою окремого дослідження. Інтуїтивно слід припустити, що загалом для економіки цей шок буде сприятливим для економічного зростання, оскільки зростає не лише пропозиція праці, а також сукупна купівельна спроможність населення, оскільки податковий тягар автоматично трансформується в платоспроможний попит, особливо це стосується низькодохідних верств населення України.

Висновки. Таким чином, ключова вимога до якісної податкової системи, яку висуває теорія, але яку важко реалізувати на практиці, це справедливість оподаткування. В оподаткуванні одним з головних критеріїв справедливості є рівномірність розподілу податкового тягаря між різними платниками податків, зокрема як за шкалою доходів, так і за соціальним статусом платників. З огляду на це вважаємо, що реалізація на практиці наших пропозицій дасть змогу зробити розподіл податкового навантаження для фізичних осіб – платників ПДФО більш справедливим. Відчуття справедливості оподаткування, яке має поступово формуватися у громадян України, є тією фундаментальною основою, на якій можна будувати абсолютно нову ефективну податкову систему країни. Як показав багаторічний досвід розвитку податкових відносин в Україні, система, що побудована на законі, в основі якого є сила примусу – неефективна; вона лише сприяє зростанню тіньового сектору економіки. Податковий закон має будуватися на силі переконання. Йдеться про переконаність у тому, що Закон для усіх платників один, що він сприяє рівномірному розподілу податкового навантаження, що ставлення до будь-яких платників (незалежно від їх статків чи наближення до владних структур) є однаковим та не допускає дискримінації одних на користь інших.

⁶ У випадку комплексної та інтегрованої системи податки – пільги може виникати ситуація, коли певні категорії громадян будуть сплачувати персональний податок, проте отримуватимуть соціальну допомогу і виплати. В такому разі кажуть, що перерозподільна ефективність системі незадовільна, оскільки вона працює за принципом, коли "коли одна рука дає, то інша – забирає". В Україні не створена комплексна та інтегрована з ПДФО система соціальних виплат.

Література

1. Концепція реформування податкової системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/anonsi/7085.html>
2. Соколов А. А. Теория налогов / А. А. Соколов. – М. : ООО “ЮрИнфоР-Пресс”, 2003. – 506 с.
3. Швабій К. І. Фіскальна ефективність податку на доходи фізичних осіб / К. І. Швабій // Фінанси України. – 2012. № 3. – С. 31–37.
4. Швабій К. І. Регулятивна ефективність податку на доходи фізичних осіб в Україні / К. І. Швабій // Фінанси України. – 2013. № 4. – С. 27–44.
5. Acosta-Ormaechea S., Yoo J. Tax Composition and Growth : A Broad Cross – Country Perspective / S. Acosta-Ormaechea, J. Yoo // IMF Working Paper. – October, 2012. WP/12/257. – 35 p.
6. Creedy J. Tax Policy Design and the Role of a Tax-Free Threshold / J. Creedy, N. Herault, G. Kalb // Public Finance and Management. – 2011. – 11 (4). – P. 338 364.
7. Understanding and Influencing Taxpayers Compliance Behaviour// OECD. – 2010. – November. – 100 p.
8. Saez E. The elasticity of taxable income with respect to marginal tax rates : A critical review / E. Saez, J. B. Slemrod, S. H. Giertz // NBER Working paper series. – 2009. – W 15012. – 72 p.
9. Tax by Design : The Mirrlees Review. – Oxford University Press Inc., New York, 2011. – 1025 p.
10. Quality of Taxation and the Crisis: Tax shifts from a growth perspective. Written by Doris Prammer // Taxation Paper. – 2011. – № 29. – 60 p.

References

1. Kontseptsiya reformuvannia podatkovoi systemy Ukrainy (2015). [Concept of reforming the tax system of Ukraine]. Available at: <http://sfs.gov.ua/anonsi/7085.html>
2. Sokolov, A. A. (2003). Teoriia nalogov [Theory of taxes]. Moscow: ООО “YurYnfoR-Press” [in Russian].
3. Shvabiy, K. I. (2012). Fiskalna efektyvnist podatku na dohody fizichnyh osib [Fiscal effectiveness of personal income tax]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 3, 31-37. [in Ukrainian].
4. Shvabiy, K. I. (2013). Regulatory efektyvnist podatku na dohody fizychnykh osib in Ukraïni [Regulatory effectiveness of tax on personal income in Ukraine]. *Finansy Ukrainy - Finance of Ukraine*, 4, 27-44 [in Ukrainian].
5. Acosta-Ormaechea, S., Yoo, J. (2012). Tax Composition and Growth : A Broad Cross – Country Perspective IMF Working Paper WP/12/257
6. Creedy, J., Herault, N., Kalb, G. (2011). Tax Policy Design and the Role of a Tax-Free Threshold. *Public Finance and Management*, 11(4), 338 364.
7. Understanding and Influencing Taxpayers Compliance Behaviour (2010) [OECD].
8. Saez, E., Slemrod, J. B., Giertz, S. H. (2009). The elasticity of taxable income with respect to marginal tax rates: A critical review NBER Working paper series W 15012.
9. Tax by Design: The Mirrlees Review (2011). New York: Oxford University Press Inc.
10. Quality of Taxation and the Crisis: Tax shifts from a growth perspective. Written by Doris Prammer (2011). *Taxation Paper*, 29,60.

УДК 336.027

Ганна МАМОНОВА,
Інна КАНЦУР

ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ: МОДЕЛЮВАННЯ МЕТОДОМ ПОПАРНИХ ПОРІВНЯНЬ

Розкрито особливості прогнозування бюджетних видатків на фінансування соціальної сфери з використанням методу попарних порівнянь. На основі методу аналізу ієрархій та шляхом використання аналізу попарних порівнянь побудовано вектор вагових коефіцієнтів. Основою для визначення ступеня важливості пріоритетів взято досвід розвинених країн: США, Німеччини, Франції, Швейцарії, Великобританії та інших. Запропоновано використання методу Саати для визначення вагових коефіцієнтів, що дасть можливість ефективно та раціонально розподіляти фінансові ресурси держави на потреби соціальної сфери.

Ключові слова: соціальна сфера, складові соціальної сфери, ефективний розподіл бюджетних коштів, метод попарних порівнянь, вагові коефіцієнти.

Анна МАМОНОВА, Інна КАНЦУР

Финансирование социальной сферы: моделирование методом попарных сравнений.

Раскрыты особенности прогнозирования бюджетных расходов на финансирование социальной сферы с использованием метода попарных сравнений. На основе метода анализа иерархий и путем использования анализа попарных сравнений построен вектор взвешивающих коэффициентов. Основой для определения степени важности приоритетов использован опыт развитых стран мира, таких как: США, Германии, Франции, Швейцарии, Великобритании и других. Предложено использовать метод Саати для определения взвешивающих коэффициентов, который даст возможность эффективно и рационально распределять финансовые ресурсы государства на потребление социальной сферы.

Ключевые слова: социальная сфера, составляющие социальной сферы, эффективное распределение бюджетных средств, метод попарных сравнений, взвешивающие коэффициенты.

Hanna MAMONOVA, Inna KANTSUR

Financing of social services: modeling method pairwise comparisons

Problem. To address the most pressing social problems it is necessary to develop new mechanisms for implementing social policies that will ensure efficient and effective use of financial resources of the state. As the budget is an important instrument of influence on social development, it is the proper organization of budget allocation depends on the effectiveness of their use and the level of welfare. Each year the amount of funds allocated to financial support for social services increases, compared to other budget expenditures. However, these funds are not sufficient for the development of the social sphere.

Purpose. *The purpose of this article is to study the current state of efficiency of budgetary funds for social development, determining the degree of importance and construction components of the vector weighting coefficients social Ukraine based on the experience of foreign countries.*

Methods. *In the study of the topic used scientific methods, such as modeling the creation and optimization model study effective use of funds for social development, and the method of comparison – the study of the effectiveness of budget spending in Ukraine and abroad.*

The main results of the study. *One of the approaches to determining the weighting coefficients importance of social components that are compared based on a matrix of pairwise comparisons are Saaty method. Using this method, in our view, will enable effectively and efficiently allocate financial resources to the state social components. The essence of this method is to compare the components of social pairs in order of importance. Then written into the matrix numbers that reflect the agreement reached by comparing judgments and is eigenvector with the largest eigenvalue. Custom vector provides ordering priorities and own value judgments speaks degree of consistency.*

After modeling by pairwise comparisons, one could argue that social infrastructure is the highest priority compared to other social components that you want to allocate most of the budget – 53% of the total amount allocated to the social sector. According to our calculations for health care should spend 15% on education – 12 science – 8, art and culture – and least 5 Sports – 4% of the total expenditure on social services.

Conclusions *and concrete proposals of the author. Thus, the application of the method of analysis of weighting coefficients in the allocation of budget funds, given the experience of foreign countries, will enable efficient and rational use of financial resources of the state. It is this model of budget funds, in our view, meet the modern priorities of socio-economic development and can provide cost effective needs of its citizens in the common good.*

Key words: *social, social components, effective distribution of budget funds, method of pairwise comparisons weights.*

JEL Classification: H500, H510, H520, H530.

Постановка проблеми. У сучасній економічній ситуації існує необхідність зосередження зусиль державних органів на вирішенні найбільш гострих соціальних проблем, розробці нових механізмів реалізації соціальної політики, які забезпечать раціональне та ефективне використання фінансових ресурсів. Методи використання фінансових ресурсів не відповідають вимогам часу і потребують коригування та вдосконалення.

Актуальність фінансування соціальної сфери за останні роки набуває все більшого значення, тому що від цього залежить розвиток території, визначається рівень

забезпеченості населення комплексом соціальних послуг. Фінансове забезпечення соціальної сфери є доволі складним питанням і має свої особливості залежно від територіального рівня, економічного розвитку країни. Звичайно, соціальна сфера є доволі вагомою складовою у розвитку кожної держави [1]. Вона включає в себе: освіту, науку, охорону здоров'я, культуру, мистецтво тощо.

Щорічне збільшення видатків на соціальну сферу повністю не забезпечує необхідні обсяги видатків для задоволення потреб цієї сфери у коштах та забезпечення високого рівня соціального забезпечення

населення на рівні провідних держав світу. Зростання частки соціальних видатків відбувається через перерозподіл ресурсів, які можна було б спрямувати на економічний розвиток держави. Тому необхідно знати та визначати оптимальний розмір і структуру видатків, що дало б можливість досягти одночасно високих темпів економічного розвитку і соціального забезпечення громадян. У процесі складання стратегії бюджетної політики необхідно визначати найбільш ефективну структуру видатків, яка в майбутні бюджетні періоди (навіть за наявності часового лага) приведе до прискореного економічного зростання [2, с. 13].

Бюджет є важливим інструментом впливу на розвиток соціальної сфери. Саме від правильної організації розподілу бюджетних коштів залежить ефективність їх використання та рівень добробуту. Необхідно зазначити, що на фінансування соціальної сфери з бюджету витрачається близько 40% від загального обсягу видатків. Щороку обсяг коштів, спрямованих на фінансове забезпечення соціальної сфери, збільшується порівняно з іншими видатками бюджету, однак цих коштів недостатньо для розвитку соціальної сфери.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання, пов'язані з фінансуванням соціальної сфери, висвітлені в наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них роботи Д. Ашауера, Р. Брейєра, О. Амоші, Л. Антошкіної, В. Геєця, А. Гриценка, Б. Данилишина, М. Долішнього, Дж. Еліасона, Х. Зінгера, С. Злупка, Т. Кемпбелла, В. Красовського, В. Куценко, Е. Лібанової, О. Макарової, О. Новікової, В. Опаріна, А. Пезенті, С. Писаренко, У. Садової, П. Самуельсона, П. Синяєвої, В. Федосова та інших. Втім, варто зауважити, що науковцями не було обґрунтовано оптимальну структуру розподілу бюджетних коштів у розрізі складових соціальної сфери, оскільки, особливістю сучасної соціальної політики України є

надання пріоритету проблемам соціального захисту населення та формування ефективного механізму фінансування і регулювання розвитку соціальної сфери. Виникає необхідність формування оптимізаційної моделі ефективного використання фінансових коштів для розвитку соціальної сфери.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану ефективності використання бюджетних коштів для розвитку соціальної сфери, визначення ступеня важливості та побудова стратегічних векторів бюджетного фінансування пріоритетних складових соціальної сфери України, враховуючи досвід зарубіжних країн.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Ефективний розподіл видатків державного бюджету сприяє забезпеченню соціального та економічного розвитку нації, належного рівня життя населення. Слід наголосити на тому, що структура видатків бюджету має відповідати чітко визначеним пріоритетам соціально-економічного розвитку країни. Держава повинна забезпечити економічно ефективно задоволення потреб своїх громадян у суспільних благах. Насамперед це стосується таких галузей, як освіта, наука, охорона здоров'я, культура, спорт та ін. Тому побудова вектора вагових коефіцієнтів на основі методу аналізу ієрархії та шляхом використання аналізу композиції пріоритетів має стати, на нашу думку, одним із ефективних способів розподілу бюджетних коштів на розвиток соціальної сфери.

Основою для визначення ступеня важливості в дослідженні було взято досвід останніх років таких розвинених країн світу: США, Німеччина, Великобританія, Нідерланди, Франція, Швейцарія, Швеція та інших, що взяли за основу своєї соціально-економічної стратегії принцип, згідно з яким економіка існує для розвитку людей, а не люди – заради розвитку економіки.

Нині бюджети більшості зарубіжних країн характеризуються соціальною спрямованістю, зберігаючи багатоканальну систему фінансування соціальної сфери. Основний тягар у фінансуванні зазначених заходів припадає саме на місцеві бюджети. На фінансування цих потреб останнім часом витрачається в межах 90% коштів місцевих бюджетів таких країн, як Данія, Кіпр; близько 80% – у Фінляндії, Швеції, Норвегії, Ірландії, Литві; 60–70% – у Великобританії, Німеччині, Франції, Італії, Австрії, Латвії, Словаччині [3].

Основними джерелами фінансування суспільних послуг на місцевому рівні в країнах Європи є такі: власні надходження місцевих органів влади; трансферти центральних органів влади; збори та платежі за конкретно надані послуги; кошти, що передаються одними органами місцевого самоврядування іншим для фінансування делегованих їм повноважень на підставі угод.

Якщо порівняти статистичні дані щодо фінансування соціальної сфери провідних країн світу з показниками України, то слід зазначити, що за рівнем фінансування освіти, духовного та фізичного розвитку Україна знаходиться у тому ж діапазоні, що і розвинуті держави, а за рівнем фінансування охорони здоров'я, науки, соціального захисту та соціального забезпечення – значно відстає від більшості з них. Україна за рівнем фінансування соціальних функцій на порядок відстає навіть від найнижчих показників розвинутих європейських країн.

Порівняльний аналіз фінансування складових соціальної сфери України та зарубіжних країн ще раз підтверджує необхідність визначення ступеня важливості та побудову вектора вагових коефіцієнтів складових соціальної сфери України для ефективного використання бюджетних коштів.

Одним із підходів щодо визначення вагових коефіцієнтів важливості складових соціальної сфери, що порівнюються на

основі матриці попарних порівнянь, є метод Сааті. Цей підхід отримав назву методу аналізу ієрархій. Науковцями доведено, що метод Сааті не потребує тривалого часу спілкування з експертами та має високий ступінь узгодженості оцінок для різних експертів. Використання цього методу, на наш погляд, дасть можливість ефективно та раціонально розподіляти фінансові ресурси держави на складові соціальної сфери.

Побудована ієрархічна модель елементів соціальної сфери в роботі [4] дає можливість визначити пріоритетні напрямки фінансування складових соціальної сфери. Проводячи експеримент з визначення ефективності використання бюджетних коштів на кожному складову соціальної сфери, було створено експертну групу, якій було поставлено завдання проранжувати складові соціальної сфери за ступенем важливості. В ролі експертів виступили фахівці Науково-дослідного центру з проблем оподаткування при Національному університеті ДПС України. Для спрощення процедури експертних оцінок обрано метод парних порівнянь, який не вимагає від експертів спеціальних знань у галузі математики або статистики. Суть цього методу можна описати наступним чином. Потрібно порівняти складові соціальної сфери попарно за ступенем їх важливості, записати в матрицю числа, відображаючи досягнуту при порівнянні згоду в судженнях, та знайти власний вектор з найбільшим власним значенням. Власний вектор забезпечує впорядкування пріоритетів, а власне значення виступає мірою узгодженості суджень [5].

Експерти порівнюють такі складові соціальної сфери:

- 1) освіта;
- 2) наука;
- 3) охорона здоров'я;
- 4) соціальна інфраструктура;
- 5) культура і мистецтво;
- 6) спорт.

Другим кроком є попарне зіставлення факторів (табл. 1). Для порівняння використовуємо шкалу, подану в [5].

За домовленістю порівняння завжди проводиться для фактора, що знаходиться в лівій колонці, щодо фактора з верхнього рядка. Таким чином, ми отримуємо матрицю попарних порівнянь для шести колонок і шести рядків (матриця 6x6) (табл. 2).

На підставі матриці, представленої в табл. 2, використовуючи формулу середньої геометричної W_i , розраховуємо відносну цінність кожної комбінації:

$$W_i = \frac{\sqrt[m]{a_{i1} \cdot \dots \cdot a_{im}}}{\sum_{i=1}^m \sqrt[m]{a_{i1} \cdot \dots \cdot a_{im}}}, \quad (1)$$

де a_i – елементи матриці; m – кількість об'єктів; $i = 1, m$ – індекс.

$$W = \begin{pmatrix} 0,535075 \\ 0,152173 \\ 0,130621 \\ 0,087326 \\ 0,05173 \\ 0,043075 \end{pmatrix}$$

Таблиця 1

Шкала відносної важливості об'єктів [5]

Ступінь важливості	Визначення	Характеристика
1	Однакова значущість	Два фактори мають однаковий вплив
3	Деяке переважання значущості одного фактора над іншим (слабка значущість)	Досвід і судження надають незначну перевагу одному фактору над іншим
5	Істотна або сильна значущість	Досвід і судження надають прерогативу одному фактору над іншим
7	Дуже сильна або очевидна значущість	Значна перевага одного фактора над іншим. Його пріоритет майже явний.
9	Абсолютна значущість	Домінування одного фактора над іншим
2, 4, 6, 8	Проміжні значення між сусідніми показниками шкали	Є компромісними варіантами
Числа обернені до зазначених вище	Якщо в порівнянні об'єкта x_j з об'єктом x_i перший об'єкт отримав один з вищевказаних рангів, тоді інший об'єкт отримує ранг, зворотний за значенням рангу першого об'єкта	

Таблиця 2

Матриця попарних порівнянь складових соціальної сфери за методом Сааті

	Соціальна інфраструктура	Охорона здоров'я	Освіта	Наука	Культура і мистецтво	Спорт
Соціальна інфраструктура	1	4	5	7	9	9
Охорона здоров'я	1/4	1	1	2	3	4
Освіта	1/5	1	1	2	2	3
Наука	1/7	1/2	1/2	1	2	3
Культура і мистецтво	1/9	1/3	1/2	1/2	1	1
Спорт	1/9	1/4	1/3	1/3	1	1

Примітка: складено авторами.

Зауважимо, що обчислений вище вектор відносних цінностей дає можливість не лише визначити вагові коефіцієнти для складових соціальної сфери, а й забезпечує впорядкування пріоритетів.

Наступною фазою процесу розрахунку вагових коефіцієнтів є визначення міри узгодженості суджень експертів. Для цього необхідно, згідно з алгоритмом описаним у [5], помножити вихідну матрицю попарних порівнянь на відповідні значення середніх геометричних:

$$A_w = \begin{pmatrix} 1 & 4 & 5 & 7 & 9 & 9 \\ 1/4 & 1 & 1 & 2 & 3 & 4 \\ 1/5 & 1 & 1 & 2 & 2 & 3 \\ 1/7 & 1/2 & 1/2 & 1 & 2 & 3 \\ 1/9 & 1/3 & 1/2 & 1/2 & 1 & 1 \\ 1/9 & 1/4 & 1/3 & 1/3 & 1 & 1 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 0,535075 \\ 0,152173 \\ 0,130621 \\ 0,087326 \\ 0,05173 \\ 0,043075 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 3,261398 \\ 0,918704 \\ 0,797145 \\ 0,537846 \\ 0,313955 \\ 0,26495 \end{pmatrix}$$

Отриманий результат A_w покомпонентно розділити на відповідні значення відносних цінностей об'єктів:

$$\lambda_i = \begin{pmatrix} 6,095218 \\ 6,037233 \\ 6,102718 \\ 6,159049 \\ 6,069127 \\ 6,150947 \end{pmatrix}$$

та розрахувати максимальне власне число матриці λ_{max} як середнє арифметичне:

$$\lambda_{max} = \frac{\sum_{i=1}^m \lambda_i}{m} = 6,1. \quad (2)$$

Завершальним кроком у ході визначення узгодженості відповідей експертів пропонуємо розрахувати індекс узгодженості Саати за формулою 3:

$$J = \frac{\lambda_{max} - m}{m - 1} = \frac{6,1 - 6}{5} = 0,02. \quad (3)$$

Слід звернути увагу на те, що відповіді експерта вважаються узгодженими, якщо розрахований індекс узгодженості становить до 10% від еталонного.

Еталонне значення для заданої кількості об'єктів визначається за допомогою таблиці еталонних значень показника узгодженості залежно від кількості об'єктів, що порівнюються (табл. 3) [6].

В нашому випадку еталонне значення дорівнює 1,24. Звідси випливає, що індекс узгодженості становить 1,61% від еталонного показника. Рівень узгодженості доволі високий, тому ми можемо вказати вагові коефіцієнти ефективності використання бюджетних коштів на складові соціальної сфери, провівши їх впорядкування (табл. 4) та запропонувати використати проведене дослідження при складанні бюджету України на наступний рік.

Як свідчать дані табл. 4, соціальна інфраструктура є найбільш пріоритетною порівняно з іншими складовими соціальної сфери, на яку потрібно виділяти найбільше бюджетних коштів – 53% від загальної суми, що виділяється на соціальну сферу. Відповідно до наших розрахунків на охорону здоров'я необхідно витратити 15%, на освіту – 12, науку – 8, культуру і мистецтво – 5 і найменше на спорт – 4% від загальної суми видатків на соціальну сферу.

Таблиця 3

Еталонне значення показника узгодженості [6, с.57]

Кількість об'єктів, що порівнюються	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Еталонне значення	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49	1,51	1,54	1,56	1,57	1,59

Вагові коефіцієнти складових соціальної сфери України

№ з/п	Назва фактору	Ваговий коефіцієнт
1	Соціальна інфраструктура	0,539841
2	Охорона здоров'я	0,150856
3	Освіта	0,129491
4	Наука	0,086671
5	Культура і мистецтво	0,051282
6	Спорт	0,041959

Примітка: складено авторами.

Висновки. Отже, застосування методу аналізу вагових коефіцієнтів при розподілі бюджетних коштів, враховуючи досвід зарубіжних країн, дасть можливість ефективно та раціонально використовувати фінансові ресурси держави. Наведена модель використання бюджетних коштів, на наш погляд, відповідає сучасним пріоритетам соціально-економічного розвитку країни та може забезпечити економічно ефективно задоволення потреб громадян у суспільних благах.

Література

1. Глазко Н. Д. Зарубіжний досвід забезпечення соціальної сфери [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.econotny.nayka.com.ua/?or=1&z=3059>

2. Снісаренко О. Б. Аналіз рівня та якості фінансування соціально-культурної сфери у контексті індексу людського розвитку / О. Б. Снісаренко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 2 (18). – С. 5–19.

3. Зарубіжний досвід фінансування соціальної сфери [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vk.com/doc8692769_169733858?hash=a01b35f563673afaf1&dl=28aabb49a7217e1962

4. Мамонова Г. В. Моделювання пріоритетів фінансового забезпечення соціальної сфери / Г. В. Мамонова, І. Г. Канцур // Бізнес інформ. – 2014. – № 1. – С. 179–183.

5. Саати Т. Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Л. Саати ; пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе. – М. : Радио и связь, 1993, 278 с.

6. Кігель В. Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці / В. Р. Кігель. – К. : ЦУЛ, 2003. – 202 с.

7. Цимбал Л. І. Особливості розвитку країн в умовах переходу до нового технологічного устрою [Електронний ресурс] / Л. І. Цимбал. – Режим доступу : http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/ee141_69/e141tsy.pdf

8. Мамонова Г. В. Податкова компонента економічної безпеки: моделювання та оцінка загроз / Г. В. Мамонова, І. І. Подік // Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки : [колективна моногр. : у 2 т.]. – Дніпропетровськ : "ФОР Дробязко С. І.", 2014. – Т. 1. – 466 с.

9. Saaty R. W. The analytic hierarchy process: what it is and how it is? / R. W. Saaty // Mathematical. Modeling. – 1987. – Vol. 9, № 3–5.

10. Saaty T. L. Axiomatic foundation of the analytic hierarchy process / T. L. Saaty // Management Science. 1986, July. – Vol. 32, № 7. – P. 841–855.

11. Keeney, Ralph L. Decisions with Multiple Objectives: Preference and Value Tradeoffs / Keeney, Ralph L., Raiffa H. – Wiley, New York, 1976.

12. Feraro T. Introduction to Mathematical Sociology / T. Feraro. – Wiley, 1973.

References

1. Hlazko N.D. Zarubizhnyj dosvid zabezpechennia sotsial'noi sfery. [Foreign experience providing social services]. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3059>.
2. Snisarenko O.B. (2012). Analiz rivnia ta iakosti finansuvannia sotsial'no-kul'turnoi sfery u konteksti indeksu liuds'koho rozvytku. [Analysis of the level and quality of social and cultural sphere in the context of the human development index]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky*, 2 (18). [in Ukrainian].
3. Zarubizhnyj dosvid finansuvannia sotsial'noi sfery. [Foreign experience of social funding]. Available at: http://vk.com/doc8692769_169733858?hash=a01b35f563673afaf1&dl=28aabb49a7217e1962.
4. Mamonova H.V., Kantsur I.H. (2014). Modeliuvannia prioritetiv finansovoho zabezpechennia sotsial'noi sfery. [Modelling priorities of financial security social]. *Biznes inform*, 1. [in Ukrainian].
5. Saati T.L. (1993). Prinjatje reshenij. Metod analiza ierarhij. [Adoption decisions. The method of analysis yerarhyj]. (R.G. Vachnadze, Trans). Moscow: Radio i svjaz' [in Russian].
6. Kihel' V. R. (2003). *Metody i modeli pidtrymky pryjniattia rishen' u rynkovij ekonomitsi.* [Methods and models of decision support in a market economy] Kyiv: TsUL [in Ukrainian].
7. Tsymbal, L.I. Osoblyvosti rozvytku krain v umovakh perekhodu do novoho tekhnologichnoho ustroiu. [Features of the transition to a new technological system]. – Available at: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/ee141_69/e141tsy.pdf.
8. Mamonova H.V., Podik I.I. (2014). Podatkova komponenta ekonomichnoi bezpeky: modeliuvannia ta otsinka zahroz. [The tax component of economic security: modeling and assessment of threats]. *Ekonomichna bezpeka v umovakh hlobalizatsii svitovoi ekonomiky (Vols 1–2)*. – Dnipropetrovs'k: FOP Drobiazko S.I. [in Ukrainian].
9. Saaty R.W. (1987). The analytic hierarchy process: what it is and how it is? // *Mathematical Modeling*, 9, 3-5.
10. Saaty T. L. (1986). Axiomatic foundation of the analytic hierarchy process // *Management Science*, 32, 7.
11. Keeney, Ralph L., Raiffa H. (1976) *Decisions with Multiple Objectives: Preference and Value Tradeoffs*. Wiley, New York.
12. Feraro T. (1973) *Introduction to Mathematical Sociology*. Wiley.

УДК 336.24

Ірина НОВОСАД

МИТНА БЕЗПЕКА ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Визначено місце та роль митної безпеки як складової економічної безпеки держави. Встановлено й обґрунтовано взаємозв'язок між економічною безпекою та митною безпекою. Розкрито сутність економічної безпеки та визначено роль митної безпеки у її забезпеченні. Розглянуто вплив митної безпеки на стан національної економіки. Окреслено інтереси держави у сфері митної безпеки та наведено етапи її реалізації, розглянуто джерела загроз митній безпеці держави. Визначено пріоритетні завдання митних органів захисту національних інтересів та забезпечення митної безпеки держави з урахуванням досвіду провідних країн світу.

Ключові слова: митна безпека, економічна безпека, митні інтереси, митне регулювання, митна політика, митна справа.

Ірина НОВОСАД

Таможенная безопасность как важная составляющая экономической безопасности государства

Определению место и роль таможенной безопасности как составляющей экономической безопасности государства. Установлено и обоснованно взаимосвязь между экономической безопасностью и таможенной безопасностью. Раскрыта сущность экономической безопасности и определена роль таможенной безопасности в ее обеспечении. Рассмотрено влияние таможенной безопасности на состояние национальной экономики. Очерчены интересы государства в сфере обеспечения таможенной безопасности и приведены этапы ее реализации, рассмотрены источники угроз таможенной безопасности государства для дальнейшего их предотвращения. Определены приоритетные задачи таможенных органов в контексте защиты интересов и обеспечения таможенной безопасности государства с учетом опыта ведущих стран мира.

Ключевые слова: таможенная безопасность, экономическая безопасность, таможенные интересы, таможенное регулирование, таможенная политика, таможенное дело.

Iryna NOVOSAD

Customs security as an important component of economic security

The article is devoted to defining the place and role of customs security as a component of economic security. Established and grounded relationship between economic security and customs security. The essence of economic security and the role of customs security to economic security. The influence of customs security on the state of the national economy. Studied the customs interests of the state; are the stages of customs security sources considered security

threats Customs for further prevention. The priority task of customs authorities to protect national interests and ensuring the security of the State Customs from the experience of leading countries.

Introduction The development of market relations, intensification of export-import operations, strengthening international economic cooperation and integration processes around the world accompanied by aggravation of economic competition. At this time activates the negative impact of external factors on customs security Ukraine: increase the number of subjects who commit violations of customs regulations, smuggling growth, reduction of customs duties.

Purpose Generalization of theoretical approaches to the definition of "Customs Security", its analysis and structure determination of the role of customs security as an important component of economic security.

Results. Increased integration in the world economy, Ukraine's accession to the WTO, the national economy is increasingly dependent on foreign economic activity of the country. Therefore, foreign trade, customs security as a component of economic security is becoming more important for Ukraine.

Customs security – a state protected the economic interests of the state, which provides a variety of external and internal conditions, regardless of any threats:

- Movement across the customs border of Ukraine and vehicles;
- Customs regulation relating to the installation dimensions customs duties and completeness of their collection;
- The application of customs procedures, measures of customs and tariff and non-tariff regulation;
- Combating smuggling and customs violations;
- Perform other assigned tasks to the customs authorities.

Customs security actively influence the content of the budget and protect national interests. However, during its implementation meets many problems:

- The need to reduce the impact of human factors on the process of customs clearance, which should reduce the share of "gray" and "black" imports;
- The constant lowering of customs value of imported goods to reduce customs duties;
- The need for constant improvement of interaction with the authorities of neighboring states;
- Reduction of social protection of the customs authorities.

Conclusion The priority task of customs authorities is to protect the national interest, but it is advisable to take into account the experience of leading countries, namely:

- Emphasize the priority of national interests in the regulation of foreign trade;
- Approve the principles of reciprocity in granting trade preferences partners and compliance requirements of fair competition;
- To provide for the protection of national economic security by administrative regulation export;
- To provide a detailed legal regulation of working all instruments of foreign economic activities and improve the living standards of workers social customs.

The positioning of clear priorities will enable the customs authorities at minimal cost to ensure effective cooperation with law enforcement bodies of the country and maximize revenues for the state budget.

Key words: customs security, economic security, customs interests, customs regulations, customs policy, customs.

JEL Classification: H10, H21, H32, H56, O10

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин, активізація експортно-імпортних операцій, посилення міжнародного економічного співробітництва та інтеграційних процесів в усьому світі супроводжуються загостренням економічної конкуренції на внутрішньому ринку, що актуалізує питання необхідності забезпечення економічної безпеки держави та її складових.

Вплив глобалізаційних процесів на національну економіку виявляється у відкритті нових привабливих можливостей та перспектив для розвитку України як незалежного суб'єкта міжнародних економічних відносин. Глобалізація має такі позитивні наслідки для країни, як можливості економічного зростання, приплив інвестицій, зростання зайнятості та рівня життя населення, підвищення конкурентоспроможності національних суб'єктів господарювання. Водночас посилюється і негативний вплив зовнішніх чинників на митну безпеку України, зокрема збільшення кількості суб'єктів, що вчиняють порушення митних правил, зростання обсягів контрабандних товарів, зменшення суми митних платежів, що стягуються митними органами, тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як свідчить аналіз досліджень проблемою визначення місця та ролі митної безпеки як складової економічної безпеки держави займаються як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, серед яких можна відмітити: І. Бережнюка, В. Вітра, О. Івашину, Л. Лозовського, К. Новікову, П. Пашка, П. Пісного, Т. Руду, Б. Райзберга, Є. Стародубцева, Є. Терещенка, та ін.

Питання митної безпеки є одним із найактуальніших, оскільки дуже важливе значення для держави має захист економічних інтересів та економічної безпеки, реалізація яких покладається на митні органи України. Головною метою митної безпеки є забезпечення захисту економічних інтересів країни,

захищеність життєво важливих потреб, інтересів і цінностей людини, населення, держави та регіонів від внутрішніх та зовнішніх загроз, джерелом яких є зовнішньоекономічні зв'язки. Через постійні зміни у податковому та митному законодавстві, нестабільність фінансової ситуації в державі, тіньову економіку митна безпека, як складова економічної безпеки країни, залишається під загрозою. Якщо ж митна безпека держави не буде забезпечена належним чином, то це може негативно вплинути на стан соціально-економічного розвитку країни.

Ціллю написання статті є узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності поняття "митна безпека", її аналіз та структура, визначення ролі митної безпеки як важливої складової економічної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації рівень розвитку економіки та добробуту населення залежать не лише від ефективності внутрішньої економічної політики держави. На них активно впливають чинники глобального характеру. Саме тому усвідомлення важливості проведення ефективної зовнішньоекономічної політики, забезпечення дієвого захисту внутрішнього ринку, на засадах, що відповідають загальноприйнятим у світі принципам та підходам – наукова дилема, яка ще не вирішена в Україні. Одним із ключових аспектів цієї проблеми є забезпечення митної безпеки держави.

Потреби в безпеці пов'язані з прагненням держави досягти стабільного й безпечного стану та містять у собі потреби в захисті від економічних, екологічних, технологічних, соціально-економічних та інших небезпек з боку навколишнього оточення й упевненість у тому, що пріоритетні потреби держави та людини задовольнятимуться.

Через поглиблення міжнародного поділу праці, посилення інтеграції у світовій економіці, входження України до СОТ, наці-

ональний стан економіки все більше залежить від зовнішньоекономічної діяльності країни. Тому й зовнішньоекономічна, митна безпека як складова економічної безпеки набуває все більш важливого значення для України. Під економічною безпекою держави можна вважати стан економічного забезпечення національної безпеки держави, певні заходи, спрямовані на постійний та стабільний розвиток економічної системи держави, що включає механізм протистояння зовнішнім загрозам. Відтак економічну безпеку держави слід розглядати як комплексну систему, яка включає в себе певні елементи і напрями.

Митна безпека як складова економічної безпеки держави є комплексом (системою) ефективних економічних, правових, політичних та інших заходів держави і суспільства із захисту інтересів (у тому числі інтересів власності) народу та держави в зовнішньоекономічній сфері.

Водночас митна безпека – це стан захищеності економічних інтересів держави, який забезпечує у зовнішньому і внутрішньому вимірах незалежно від будь-яких загроз:

- переміщення через митний кордон України товарів і транспортних засобів;
- здійснення митного регулювання, пов'язаного з установленням розмірів митних платежів та повнотою їх справляння;
- застосування митних процедур, заходів митно-тарифного й нетарифного регулювання;
- боротьбу з контрабандою та порушеннями митних правил;
- виконання інших покладених на митні органи завдань.

Загальновідомо, що критерії економічної безпеки – це показники (індикатори) оцінки стану економіки з точки зору головних процесів, які відображають реальний стан економічної безпеки. Найголовнішим вва-

жається рівень економічної незалежності держави, яка спроможна здійснювати контроль над ресурсами за умови досягнення високого і ефективного рівня виробництва, що дасть змогу забезпечити її конкурентоспроможність і участь у міжнародній торгівлі.

Не менш важливо забезпечити здатність до саморозвитку і самовідтворення країни, спроможність держави самостійно реалізовувати життєво важливі національні інтереси в економічній сфері. Передусім йдеться про здатність до постійної модернізації виробництва, реалізації ефективно інвестиційної та інноваційної політики, створення сприятливих умов для ведення бізнесу, ефективно підприємницької діяльності, введення ефективних заходів боротьби з тіньовою економікою.

З огляду на вищезазначене, загальна критеріальна оцінка рівня економічної безпеки держави передбачає всебічну оцінку таких чинників, як: незалежність, суверенітет, конкурентоздатність економіки та окремих її галузей, соціально-політична стабільність, ресурсний потенціал.

Зовнішньоекономічна, в т.ч. митна безпека, прямо пов'язана з митним оподаткуванням. Через диференціацію ставок митного тарифу система митного оподаткування, з одного боку, слугує запобіжником контрабанди товарів, нераціональної структури імпорту й експорту, від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі, а з іншого – сприяє вільному руху товарів, робочої сили та капіталу, що створює сприятливі умови для розвитку національної економіки завдяки її інтеграції у світовий поділ праці. Можна стверджувати, що митна безпека прямо або опосередковано впливає майже на кожен складову економічної безпеки держави [2, 26].

Водночас зростає вплив митної системи на стан національної економіки. Передусім йдеться про контроль за експортно-імпортними операціями, спрямований на підтрим-

ку важливих для України пріоритетів та захист вітчизняного виробника, про боротьбу з протиправною (тіньовою) економічною діяльністю, протидію неконтрольованому впливу національних матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів. Всі ці завдання повинні вирішуватись насамперед засобами митного контролю, тарифного та нетарифного митного регулювання. Через це формування і проведення відповідної економічної політики в системі забезпечення митної безпеки і впровадження механізмів блокування та усунення факторів, що підривають усталеність митної системи, є актуальною проблемою державної політики.

Отже, митна безпека – це невід’ємна складова системи економічної безпеки, що відіграє важливу роль у захисті національних економічних інтересів у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Якщо розглядати митну безпеку як стан захищеності національних інтересів, забезпечення та реалізація яких досягаються провадженням митної справи [8, 20], то можна припустити, що їх задоволення сприяє ефективному функціонуванню, стійкому розвитку економічної системи, зменшенню загроз національній безпеці України, стабільності у сферах, що пов’язані із зовнішньоекономічною діяльністю.

До економічних інтересів, захист яких забезпечує митну безпеку України, можна віднести:

- створення сприятливих умов для полегшення торгівлі;
- сприяння транзитові через митну територію країни;;
- прискорення товарообігу й пасажиропотоку через митний кордон;
- своєчасне й повне стягнення податків і митних зборів;
- ефективну організацію боротьби з контрабандою й порушеннями митних

правил та ефективного запобігання їм (у тому числі попередження та відвернення правопорушень);

- наближення митного законодавства України до світових вимог, розвиток міжнародного співробітництва у сфері митної справи;
- забезпечення конфіденційності інформації щодо суб’єктів ЗЕД; збільшення транзитної привабливості країни;
- недопущення ввезення на територію держави неякісних товарів, використання й споживання яких становить небезпеку для здоров’я населення;
- недопущення ввезення продукції низького моральноетичного змісту, зокрема такої, що пропагує міжнаціональні конфлікти, сепаратизм тощо.

Головною метою митної безпеки можна вважати досягнення певного рівня ефективності та надійності митної системи завдяки продуктивному функціонуванню митних органів.

Варто виділити такі етапи реалізації митної безпеки (рис. 1):

- 1) формування та затвердження митної політики щодо гарантування митної безпеки;
- 2) формування системи митного регулювання у взаємозв’язку з економічними інтересами і цілями держави, котрі впливають на визначення орієнтирів митного регулювання;
- 3) застосування обраних методів регулювання та контролю щодо товарів, котрі переміщуються через кордон;
- 4) моніторинг системи митного регулювання.

Діяльність держави у сфері гарантування митної безпеки покликана забезпечувати захист національних інтересів, серед яких найважливішими є такі: створення умов щодо лібералізації зовнішньої торгівлі; недопущення контрабанди та порушення митних правил; удосконалення митного

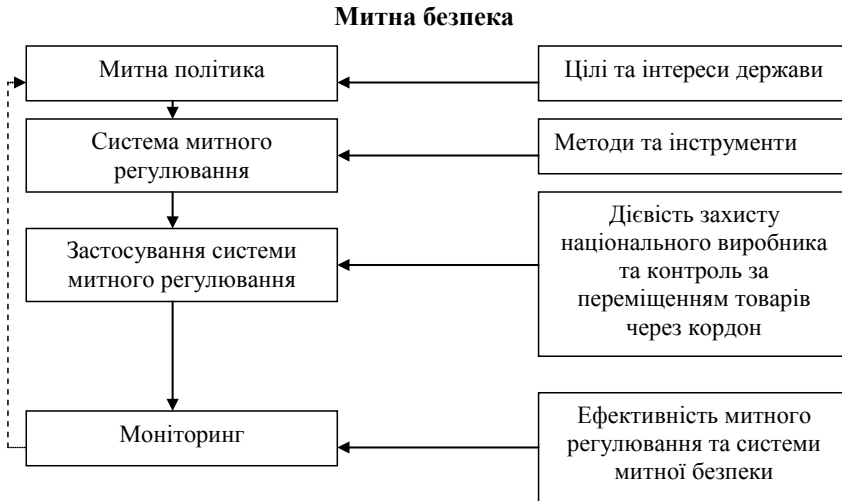


Рис. 1. Етапи та складові митної безпеки держави

Примітка: Складено автором на основі [3].

законодавства України відповідно до світових та європейських стандартів; прискорення товаро- та пасажиропотоку через митний кордон; забезпечення споживчого ринку якісними іноземними продуктами та недопущення ввезення небезпечних для здоров'я людей товарів.

У цьому контексті митна безпека як невід'ємна складова економічної безпеки, потребує свого забезпечення на державному рівні і передбачає системні дії щодо налагодження механізму, який забезпечує її інституціоналізацію та спрямованість на досягнення конкретних цілей.

Будь-яка складова економічної безпеки держави характеризується такою категорією, як загрози безпеці. У широкому розумінні загрозами є ті деструктивні чинники, що створюють небезпеку як окремим суб'єктам, так і суспільству загалом. Відповідно, загрозами у сфері митної безпеки є такі чинники, що створюють небезпеку у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Загрози поділяються на внутрішні та зовнішні, реальні та потенційні [8, 18]. До загроз митній безпеці держави належать: надзвичайні

ситуації, стихійні лиха; світові економічні кризи, які здійснюють негативний вплив на національну економіку; протекціоністські заходи торговельних партнерів; високий ступінь залежності від стану міжнародних ринків певних ресурсів або від домінуючого торговельного партнера.

Джерелами загроз митній безпеці можуть бути [4, 13]: спонтанність природних процесів і явищ, стихійні лиха, які унеможливають належний перебіг процесів зовнішньоекономічних відносин; випадковість (наприклад, як чинник суб'єктивного неналежного здійснення митних процедур); зіткнення суперечливих інтересів (від воєн до конкуренції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності); імовірнісний характер науково-технічного прогресу з його впливом на сучасні технічні засоби митного контролю; неможливість однозначного пізнання об'єкта, неповнота й недостовірність інформації про нього (явище, актуальне для митних органів, які не мають права на провадження оперативно-розшукової діяльності, а інформацію про суб'єкта ЗЕД отримують від самого суб'єкта); незбалан-

сованість основних компонентів господарського та управлінського механізмів митної служби, що підтверджується частими реорганізаціями системи.

Відтак під забезпеченням митної безпеки слід розуміти упровадження в митній справі сукупності заходів, здатних протидіяти внутрішнім і зовнішнім загрозам та викликам у сфері зовнішньоекономічних відносин. У цьому контексті поняття “забезпечення митної безпеки” слід розглядати як здатність управлінських рішень в рамках створеної системи митного захисту економічних інтересів держави, протидіяти можливим небезпекам у зовнішньоекономічній діяльності.

З огляду на зазначене, можна констатувати, що головна мета забезпечення митної безпеки полягає у досягненні необхідного рівня надійності та ефективності митної системи. Йдеться про досягнення усталеної та передбачуваної роботи митної служби, достатнього рівня сприяння зовнішньоекономічній діяльності в нестабільних зовнішніх і внутрішніх умовах, забезпечення зниження ризиків, а також виявлення та нейтралізацію ризик-чинників, які безпосередньо впливають на стан реалізації митної справи й опосередковано – на її зовнішньоекономічну діяльність та ефективність.

Останнім часом зростає роль та вплив митної системи на стан національної економіки. Передусім мова йде про: контроль за експортно-імпортними операціями, спрямований на підтримку важливих для України пріоритетів та захист вітчизняного виробника, боротьбу з протиправною (тіньовою) економічною діяльністю, протидію неконтрольованому впливу національних матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів. Всі ці завдання повинні вирішуватись, насамперед, засобами митного контролю, тарифного та нетарифного митного регулювання. Через це, формування і проведення відповідної

економічної політики в системі забезпечення митної безпеки і впровадження механізмів блокування та усунення факторів, що підривають усталеність митної системи, є актуальною проблемою державної політики у сфері митної справи.

Для своєчасного виявлення загроз у сфері зовнішньоекономічної безпеки держави потрібно використовувати індикатори, що відображають ступінь захищеності національних товаровиробників та рівень бар'єрів, які стоять перед ними на шляху здійснення експортної діяльності.

Захист вітчизняних виробників відбувається за рахунок тарифних та нетарифних інструментів. Індикатори оцінки рівня ефективності тарифного та нетарифного захисту національних виробників уводяться як показники-стимулятори: їх зниження призводить до погіршення стану національних виробників, зменшуючи рівень зовнішньоекономічної безпеки і, відповідно, інтегральний показник економічної безпеки. У такому разі держава може впливати на рівень захисту українського експорту не прямо (як у випадку з обмеженням імпорту), а опосередковано (через укладання міждержавних угод про вільну торгівлю або полегшення доступу українських товарів на іноземні ринки, через покращення економічного іміджу держави, шляхом отримання статусу країни з ринковою економікою, вступу до СОТ та ін.). Такі дії уряду сприяють зниженню торговельних обмежень проти українського експорту, усуненню дискримінаційної практики щодо додаткових обмежень. Зміни в рівні захисту українського експорту можуть відбуватись незалежно від дій українського уряду, а як опосередкований результат негативних економічних тенденцій у країнах-партнерах України (наприклад, під час економічної кризи).

Головними завданнями, яке найчастіше постає перед країною в процесі розро-

блення системи попередження загроз митній безпеці, є такі:

- боротьба з контрабандою, митними правопорушеннями, відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом;
- здійснення контролю за переміщенням валютних та культурних цінностей під час перетину ними митного кордону держави;
- застосування тарифних та нетарифних санкцій;
- контроль за правильністю визначення бази оподаткування та повнотою сплати митних та інших обов'язкових платежів;
- взаємодія з іншими правоохоронними та контролюючими органами з метою упередження порушень чинного законодавства, що може призвести до значної шкоди національним інтересам;
- боротьба з корупцією, яка тягне за собою зменшення обсягів так званого “тіньового” сектору та обсягів “чорного” і “сірого” імпорту, тощо.

Відтак, важливим завданням, яке постає перед митними органами України, є забезпечення митної безпеки у напрямках створеної системи захисту національних та митних інтересів держави, а також можливості та здатності створеними системними принципами забезпечити протидію можливим небезпекам та загрозам у митній галузі [9].

Важливою функцією митних органів у процесі забезпечення митної безпеки є контроль за повнотою митних стягнень, [8, 18]. Цей висновок підтверджує той факт, що порівняння статистики зовнішньої торгівлі України та статистичних даних її провідних торговельних партнерів, зокрема країн ЄС та СНД свідчить про наявність вагомих розходжень, які щороку сягають від 10 до 30%. Маються на увазі товари, які враховані в статистиці зовнішньої торгівлі ЄС як експорт до України, повинні бути відображені в статистиці зовнішньої торгівлі України як імпорт з відповідної країни-партнера. Ці

розбіжності пояснюються не стільки методологічними відмінностями у веденні статистики (наприклад, для визначення ціни експортного товару не враховуються витрати на транспортування та страхування, які враховуються вже під час оформлення цих товарів як імпорту в Україну), скільки поширенням тінювих схем у процесі здійснення експортно-імпортних операцій (наприклад, недекларування товарів, маніпуляції з митною вартістю та країною походження товару), що веде до зменшення податкового зобов'язання або звільнення від оподаткування.

У зв'язку з цим важливим є розвиток обміну інформацією з митними органами країн – торговельних партнерів, а також із внутрішніми органами, які також виконують регулюючі та фіскальні функції. Необхідно дотримуватись цілісного підходу в оптимізації заходів безпеки міжнародного торговельного ланцюга постачання і їх постійного поєднання з вдосконаленням і полегшенням процедур міжнародної торгівлі.

Особливістю забезпечення митної безпеки України є те, що діяльність митних органів спрямована на поточний митний аудит, тобто перевірку митної вартості товарів, визначення країни походження товару, перевірку тарифної класифікації, правильності нарахування митних платежів, ідентифікацію ризикових контрагентів та перевірку інших документів і відомостей безпосередньо при митному оформленні товарів й транспортних засобів, що технічно ускладнює митне оформлення, створює часові незручності при транспортуванні товарів, суттєво знижує фізичну пропускну спроможність митних постів та, відповідно, негативно впливає на обсяги експортно-імпортних операцій.

Натомість одними із головних критеріїв оцінки митної безпеки є стан реалізації митного постаудиту як складової системи аналізу ризиків. В останні роки Держмитслуж-

бою створюються умови для забезпечення ефективності проведення перевірок після факту митного оформлення, що має на меті забезпечення повноти сплати митних платежів суб'єктами ЗЕД. Так, у 2013 р. в результаті проведення перевірок правильності класифікації товарів додаткові надходження до бюджету склали 97,3 млн. грн., перевірок правильності визначення країни походження товарів – 53,1 млн. грн., правильності визначення митної вартості – 4,71 млрд. грн. Крім того, в результаті виконання рішень Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі, що передбачають застосування спеціальних заходів митно-тарифного регулювання, до бюджету спрямовано особливих видів мита на суму 58 млн. грн. Аналізуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що митна безпека є невід'ємною складовою економічної безпеки завдяки спрямованості на захист національних економічних інтересів та захист національного виробника. На сучасному етапі потрібне вдосконалення митного законодавства, що сприятиме виявленню та ліквідації митних правопорушень, наявність яких неминуче послаблює митну безпеку держави.

Принцип митного контролю на основі методів аудиту, який передбачений Кіотською Конвенцією, є одним з важливих принципів митного контролю. Всесвітня митна організація вважає, що пост-аудит (перевірка товарів після випуску) є важливою формою сучасного митного контролю та сприяє розвитку торгівлі. З одного боку, він дозволяє впоратися зі зростаючим обсягом переміщень товарів, а з іншого – створює сприятливі умови для учасників зовнішньої торгівлі. Пост-аудит повинен забезпечувати комплексне управління усім ланцюгом постачань товарів, тому треба, щоб він був єдиним комплексом перевірочних заходів. Для забезпечення результативності перевірочних заходів, митні орга-

ни мають налагодити взаємодію з митними органами інших країн, податковими та іншими контролюючими органами.

Таким чином, митний пост-аудит відіграє функцію так званого страхування щодо достовірності визначення даних про країну походження товару, визначення митної вартості товарів, визначення правильної класифікації товарів, розміру митних платежів та іншої інформації після спрощеного випуску товарів.

При проведенні пост-аудиту має бути налагоджена активна взаємодія із суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, які є об'єктами перевірки. Результати пост-аудиту можуть мати широке застосування для ухвалення управлінських рішень.

З огляду на вищезазначене митна безпека, згідно з чинним законодавством України та ратифікованими договорами й угодами про міжнародне співробітництво, повинна забезпечити:

- контроль за переміщенням через митний кордон України товарів і транспортних засобів;
- здійснення митного регулювання, зокрема щодо встановлення розмірів податків і зборів та повноти їх справляння;
- застосування митних процедур, заходів митно-тарифного й нетарифного регулювання;
- проведення робіт, спрямованих на боротьбу з контрабандою та порушеннями митних правил;
- виконання інших покладених на митні органи завдань шляхом ефективною реалізації митної справи [9].

Відтак забезпечення ефективного функціонування та виконання покладених на митну систему завдань є однією із найважливіших характеристик якості розроблених механізмів функціонування системи митної безпеки, а також зменшення імовірності появи загроз у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Висновки. За результатами проведеного дослідження приходимо до таких висновків і узагальнень:

1. У майбутньому митна безпека й надалі залишатиметься невід'ємною складовою економічної безпеки держави. У цьому контексті ключовими завданнями є імплементація міжнародно-визначених інструментів регулювання міжнародної торгівлі на основі дотримання Рамкових стандартів забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі, розроблених Всесвітньою митною організацією з метою визначення та попередження внутрішніх і зовнішніх загроз. Інакше кажучи, митна безпека України повинна базуватись на накопиченому досвіді функціонування митних систем світу і бути цілісною динамічною системою.

2. Реформування митних органів потрібно проводити з урахуванням основних світових тенденцій у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання. У такому разі важливим завданням постає не тільки територіальне розташування підрозділів, а й наявність достатньої кількості підготовлених працівників для виконання митних процедур. За останні декілька років проведено значну роботу щодо реорганізації та реструктуризації інститут "митних органів". Це насамперед пов'язано зі скороченням кількості митниць (до однієї у кожній області), а також значним скороченням штатної чисельності працівників (із 18 тис. осіб у 2010 р. до 11,5 тис. осіб у 2014 р.). Крім того, внаслідок такого процесу митні органи не виконують важливі функції.

3. Пріоритетним завданням митних органів є захист національних інтересів. Доцільно враховувати досвід провідних країн світу, а саме:

- чітко акцентувати пріоритети у національних інтересах під час регулювання зовнішньої торгівлі;

- затвердити принципи взаємності в наданні зовнішньоторговельних переваг і дотриманні партнерами вимог справедливої конкуренції;
- передбачити можливість захисту національної економічної безпеки шляхом адміністративного регулювання експорту;
- забезпечити детальне юридичне відпрацювання всіх інструментів регулювання ЗЕД, в т. ч. чітке формування процедурних аспектів. Визначення пріоритетів у діяльності надасть змогу митним органам з мінімальними затратами забезпечити ефективну взаємодію із правоохоронними органами країни та максимізувати ефективність наповнення державного бюджету країни.

Таким чином, перед митними органами існують доволі складні завдання у сфері гарантування митної безпеки і захисту національних економічних інтересів, які потребують швидкого реагування.

Література

1. Вітер Д. В. Митна політика і стратегія митної безпеки ЄС у контексті спільної Європейської політики безпеки / Д. В. Вітер // *Митна безпека*. – 2013. – № 1 – 2. – С. 164–169.
2. Губа М. О. Місце і роль митного оподаткування в системі економічної безпеки держави / М. О. Губа // *Економіка, фінанси, право*. – 2012. – № 11. – С. 23–26.
3. Недобега О. О. Митна безпека як складова економічної безпеки держави [Електронний ресурс] / О. О. Недобега, М. І. Кулешина. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/Nvdu/2013_9/ek/13nooebu_ua.pdf.
4. Новікова К. І. Глобалізаційні виклики митній безпеці держави [Електронний ресурс] / К. І. Новікова. – Режим доступу : web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/eco-4-2012/174-180.pdf.
5. Пашко П. В. Митна безпека : моногр. / П. В. Пашко. – Одеса : АТ "Пласке", 2009. – 628 с.

6. Пашко П. В. *Понятійний апарат системи забезпечення митної безпеки* / П. В. Пашко // *Економіка та управління національним господарством*. – 2009. – № 10. – С. 62–68.

7. Пашко П.В. *Умови та чинники забезпечення митної безпеки* / П. В. Пашко // *Митна справа*. – 2010. – № 1(67). – С. 5–16.

8. Разумей М. *Зовнішньоторговельна безпека держави: управлінський аспект* / Максим Разумей // *Державне управління та місцеве самоврядування*: зб. наук. праць. – 2010. – № 2(5). – С. 18–26.

9. Korystin E. E. (2006), "The customs service as the subject of ensuring economic security", *Ekonomichna bezpeka* [Online], available at : http://libfree.com/100592629_ekonomikamitnasluzhba_subyekt_zabezpechennya_ekonomichnoyi_bezpeki.html.

References

1. Viter, D.V. (2013). *Mytna polityka i strategiya mytnoi bezpeky ES u konteksti spilnoi Evropeiskoi polityky bezpeky* [Customs and customs security strategy in the context of the EU common European security]. *Mytna bezpeka – Customs security*, 1-2 [in Ukrainian].

2. Huba, M.O. (2012). *Mistse i rol mytnogo opodatkubannia v systemi ekonomichnoi bezpeky derzhavy* [Place and role of customs duties in the economic security of the state]. *Ekonomika, finansy, pravo – Business, finance, law*, 11 [in Ukrainian].

3. Nedobeha, O.O. & Kulieshyna, M.I. (2013). *Mytna bezpeka yak skladova ekonomichnoi bez-*

peky derzhavy [Customs security as a component of economic security]. Available at: http://archive.nbu.gov.ua/e-journals/Nvdu/2013_ek/13nooebu_ua.pdf.

4. Novikova, K.I. (2012). *Hlobalizatsiini vyklyky mytnii bezpetsi gerzhavy* [Global challenges customs security of the state]. Available at: web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/eco-4-2012/174-180.pdf

5. Pashko, P.V. (2009). *Mytna bezpeka* [Customs security]. Odesa: AT Plaske [in Ukrainian].

6. Pashko, P.V. (2010). *Poniatynyi apparat systemy zabezpechennia bezpekospromozhnosti* [The conceptual apparatus system of customs security]. *Ekonomika ta upravlinia natsionalnym gospodarstvom - Economics and national economy management*, 10 [in Ukrainian].

7. Pashko, P.V. (2010). *Umovy ta chynnyky zabezpechennia mytnoi bezpeky* [Terms and factors provide customs security]. *Mytna справа – Customs business*, 1(67), [in Ukrainian].

8. Razumei, M. (2010). *Zovnishniotorhovelna bezpeka derzhavy: upravlinskyi aspekt* [Foreign security state: managerial aspect]. *Derzhavne upravlinia ta mistseve samovriaduvania – Public administration and local self-government*, 2(5) [in Ukrainian].

9. Korystin, E.E. (2006). *The customs service as the subject of ensuring economic security*. *Ekonomichna bezpeka – Economic security* Available at: http://libfree.com/100592629_ekonomikamitnasluzhba_subyekt_zabezpechennya_ekonomichnoyi_bezpeki.html.

УДК 657.421.32

Юлія СУДИН

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ГУДВІЛУ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто сутність гудвілу та особливості його визначення у контексті стратегічних активів підприємства. Розкрито мету, завдання, джерела інформації та основні етапи стратегічного аналізу гудвілу. Проведено моніторинг ресурсів та шляхів формування гудвілу на підприємстві. Визначено та систематизовано зовнішні і внутрішні фактори впливу на формування ділової репутації компанії. Проведено емпіричну апробацію факторного аналізу та встановлено пріоритетність впливу чинників на формування гудвілу підприємств.

Ключові слова: гудвіл, нематеріальні активи, ділова репутація, стратегічний аналіз, внутрішній гудвіл.

Юлія СУДИН

Стратегический анализ гудвилла в учетно-аналитической системе предприятия

Рассмотрены сущность гудвилла и особенности его определения в контексте стратегических активов. Раскрыты цели, задачи, источники информации и основные этапы стратегического анализа гудвилла. Проведен мониторинг ресурсов и путей формирования гудвилла на предприятии. Определены и систематизированы внешние и внутренние факторы влияния на формирование деловой репутации компании. Проведена эмпирическая апробация факторного анализа и установлено приоритетность влияния факторов на формирование гудвилла предприятий.

Ключевые слова: гудвил, нематериальные активы, деловая репутация, стратегический анализ, внутренний гудвил.

Yuliya SUDYN

Strategic analysis of goodwill in accounting and analytical systems of enterprises

Introduction. One of the essential assets that has significant impact on the investment attractiveness of the enterprise is goodwill. Due to its interpretation and variation in approaches, goodwill generates plenty discussions and is one of the most problematic research question in general accounting methodology.

Purpose. To improve the assessment regulations for goodwill from the perspective of a modern economic environment.

Results. Goodwill and its components such as level of quality control, reliability, buyers, trade secret, highly skilled workers and research are not reflected in the financial statements. However,

many researchers insist the correct and appropriate assessment should help to show them as assets in financial reporting. Some authors tell that more and more companies realize that their advantage is not in the hardware but intangible assets such as the brain power of a corporation. Three-quarters of value added in manufacturing is obtained through knowledge. Existing restrictions on the recognition and measurement of certain types of intangible assets do not allow them to be recognized as an object of accounting.

Conclusion. *Since studies have shown that disclosures about goodwill are often not compliant with the rules in accounting standards, the research aims to analyze the characteristics of goodwill accounting from the perspective of a posttransition country. The analysis includes Ukrainian publicly quoted companies and the results show that goodwill is on average less important in comparison with traditionally developed market economies. The content analysis of disclosures provides evidence about strengths and weaknesses of goodwill disclosure.*

Keywords: *goodwill, intangible assets, business reputation, strategic analysis, internal goodwill.*

JEL Classification: M 41

Актуальність дослідження. Гудвіл як інструмент підвищення інвестиційної привабливості підприємства має значний вплив на фінансові результати компанії, тому розгляд факторів впливу на коливання вартості гудвілу займає ключову позицію у стратегічному аналізі підприємства. Побудова інтегрованої моделі оцінки та аналізу ділової репутації підприємства дасть змогу контролювати нематеріальні активи та управляти ними. Враховуючи, що саме висока ділова репутація є одним з чинників успіху, який формує довіру з боку клієнтів та постачальників, методично правильний підхід до аналізу гудвілу є фундаментальним завданням фінансових аналітиків, результати якого будуть основою для прийняття управлінських рішень у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень. Питанням оцінки та аналізу ролі гудвілу у розвитку підприємств певну увагу приділяють як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Зокрема, розглянуту проблематику досліджують американські вчені Р. Каплан та Д. Нортон

[1], Р. Ф. Рейлі, Р. П. Швайс [2], Р. Холл [3]. Серед вітчизняних вчених на необхідності оцінки та відображення гудвілу наголошує Л. І. Федулова, вважаючи, що «... те, чого немає в бухгалтерському балансі, стає набагато ціннішим за те, що в ньому є» [4].

Власне проблеми організаційно-облікового забезпечення оцінки та аналізу гудвілу розглядає О. В. Романенко [5], І. І. Просвірина [6], Г. Уманців [7]. У праці М. П. Мар'янової [8] піднімається проблема недооцінки та ігнорування вітчизняними підприємствами ролі нематеріальних активів. Роль факторів у створенні гудвілу підприємства досліджується у роботі О. В. Завідняк [9]. Однак системно питання методичних підходів до аналізу гудвілу на достатньому рівні не висвітлено.

Формулювання цілей статті. Метою статті є побудова моделі стратегічного аналізу гудвілу, визначення факторів впливу на його вартість та розгляд результатів практичної апробації на основі систематизації та діагностики кількісних та якісних чинників його формування.

Основні результати дослідження. Внутрішній гудвіл як специфічний нематеріальний актив підприємства є малодослідженим, оскільки за рахунок своєї нематеріальної природи його важко достовірно оцінити та відобразити у балансі компанії. Щодо зовнішнього, то його визначають як перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату балансу [10]. Перед здійсненням аналізу необхідно визначити, чи відповідає вартість гудвілу, відображеного у звітності, правдивій вартості ділової репутації. Це дасть змогу уникнути непорозумінь та неправомірного завищення активів підприємства, а також стане перевагою для прийняття рішення щодо управління гудвілом.

Харчова галузь займає провідне місце у структурі промисловості України. Сучасні умови ведення бізнесу висувають чіткі кількісно-якісні вимоги до створення продукції тим компаніям, які хочуть зміцнити свої позиції на ринку. Тому для вітчизняних підприємств набиває актуальності питання створення, аналізу та управління гудвілом як вартісним вираженням ділової репутації підприємства.

Мета стратегічного аналізу гудвілу підприємства полягає у визначенні поточного та перспективного впливу вартості ділової репутації на рентабельність підприємства.

Основними завданнями аналізу гудвілу є такі: визначення достовірності оцінки гудвілу, визначення факторів внутрішнього і зовнішнього впливу на вартість гудвілу, дослідження причинно-наслідкового зв'язку між величиною гудвілу та ефективністю функціонування підприємства, оцінка діяльності компанії щодо створення внутрішнього гудвілу, визначення ефективності використання гудвілу та впливу його на рентабельність компанії, прогнозування

вартості ділової репутації підприємства та відповідних грошових потоків, сформованих у результаті її зростання.

Основними джерелами аналізу гудвілу вітчизняних підприємств є форми фінансової та статистичної звітності, зокрема, ф. 1 «Баланс», ф. 5 «Примітки до річної фінансової звітності» та форма статистичної звітності № 1-інновація. Ці джерела за змістом повинні надавати достатню інформацію щодо гудвілу, однак, як свідчить практика, інформації навіть у цих формах переважно немає. Це означає, що або підприємства не володіють гудвілом, або те, що його визнання, оцінка та облік не має належного організаційного забезпечення. Саме тому проведення аналізу гудвілу на вітчизняних підприємствах потребує не лише методичного, а й організаційно-облікового забезпечення.

Основними етапами здійснення стратегічного аналізу гудвілу є такі:

1. Моніторинг ресурсної бази та шляхів формування гудвілу на підприємстві. Потреба в ресурсах для формування гудвілу залежить від шляху його отримання. Так, існує два варіанти одержання гудвілу: створення шляхом здійснення власних розробок; отримання активу в процесі придбання існуючого підприємства. Залежно від способу одержання гудвіла відбувається визначення потреби підприємства у ресурсах, необхідних для його створення (фінансових, трудових). Враховуючи класичну методику аналізу використання трудових ресурсів, необхідно провести аналіз діяльності працівників, які зайняті створенням та підтриманням елементів гудвілу на належному рівні. До таких показників варто віднести: частку у загальній чисельності працівників, професійний склад, продуктивність, витрати на заробітну плату тощо. Під час придбання гудвілу аналіз шляхів фінансування такого процесу слід провести за

внутрішніми та зовнішніми джерелами. Оскільки вкладення в окремі компоненти гудвілу мають довгостроковий характер, обов'язковим є обґрунтування доцільності таких інвестицій для підприємства та їх окупність.

Проведення аналізу динаміки витрат на науково-дослідні та дослідницько-конструкторські роботи сприяє оцінці спроможності підприємства щодо створення елементів внутрішнього гудвілу власними силами. Також потрібно проаналізувати, у разі наявності, динаміку зовнішніх вкладень в інші підприємства і проекти, спрямовані на реалізацію інноваційних проектів, які підприємство не спроможне реалізувати самостійно [5].

Значна кількість харчових підприємств для формування гудвілу застосовує процес об'єднання та переходу до інтегрованих структур. В умовах інтегрованих за галузевою ознакою підприємств питання високої вартості гудвілу вирішується за рахунок синергетичного ефекту, тобто спільного використання фундаментальних знань, отриманих шляхом придбання ліцензій, джерела для їх придбання створюються та використовуються об'єднанням загалом.

2. Визначення факторів внутрішнього і зовнішнього впливу на вартість гудвілу.

Аналіз думок науковців показав, що фактори впливу на гудвіл розглядаються у різних комбінаціях, проте відсутня їх систематизація та комплексний підхід до дослідження. І. І. Просвіріна виокремлює такі фактори: технологічні активи (патенти), контрактні активи (лізингові й ліцензійні угоди), клієнтські активи (списки клієнтів), маркетингові активи (торгові марки і бренди), задоволення споживчого попиту, хороше управління, ефективність виробництва, вдале місце розташування, навчена і зібрана разом робоча сила, сприятливі трудові договори, сприятливі договори оренди,

сприятливі договори страхування, сприятливі контракти на поставки, контракти про наймання, умови про відмову від конкуренції, клієнтські відносини, дозволи, технічні бібліотеки та сховища газет, інші нематеріальні активи, продажна ціна придбаного підприємства (залежна від уміння продавця обґрунтувати високу ціну або від уміння покупця знизити ціну, від комісійних посередників та ін), вартість ідентифікованих активів (чим більше нематеріальних активів капіталізована, тим менше залишається на гудвіл), помилки в оцінках ринкової вартості ідентифікованих активів, правила розрахунку гудвілу, зафіксовані стандарти фінансової звітності [6].

Г. Уманців, досліджуючи природу гудвілу, основною його причиною вважає наявність інтелектуального капіталу, до складу якого включає [7]:

- людський капітал у вигляді досвіду і знань, здібностей до нововведень, а також у загальній культурі, філософії фірми, її внутрішніх цінностей, культури управління;
- технологічний (структурний) капітал – технічне та програмне забезпечення, патенти, торгові марки, зв'язок;
- клієнтський (споживчий) капітал, у т. ч. ділова репутація і зв'язки із споживачами, який характеризується такими якостями, як ступінь проникнення, розповсюдження, постійність, впевненість у тому, що споживачі і надалі віддаватимуть перевагу цьому підприємству.

Зарубіжні дослідники мають власне бачення компонентів та факторів впливу на вартість гудвілу. Роберт Ф. Рейлі і Роберт П. Швайс виокремлюють три головних компоненти гудвілу, які розглядаються авторами як причини гудвілу [2]:

- перший компонент – існування наявних на місці і готових для використання операційних активів бізнесу. Ці елементи

- ти підприємства бізнесу включають капітал (наприклад, обладнання), робочу силу (наприклад, працівників) і координацію (наприклад, менеджмент). Завдяки тому, що ці компоненти зібрані в одному місці і функціонують як єдине ціле, формується додаткова цінність компанії;
- другий компонент гудвілу – це наявність надлишкового економічного прибутку. Надлишковий економічний прибуток – прибуток компанії понад норму середньої величини прибутку в цій галузі. Цей компонент гудвілу не може бути конкретно віднесений до будь-яких матеріальних або ідентифікованих нематеріальних активів розглянутого підприємства;
 - третій компонент – це очікування майбутніх подій, що не мають прямого зв'язку з поточними операціями розглянутого підприємства бізнесу (майбутні капіталовкладення, злиття і поглинання, товари або послуги, замовники або клієнти).

О. В. Завідняк [9] додає до перерахованих вище факторів гудвілу високу конкурентоспроможність, маркетингові активи, порядність керівництва, поділяючи фактори формування гудвілу на внутрішні та зовнішні.

Враховавши вищеперелічені фактори і компоненти та додавши до них авторські доповнення, систематизуємо їх у єдину інтегровану схему, що дасть змогу сформулювати базу інформації для здійснення стратегічного аналізу гудвілу (рис. 1).

3. Емпірична апробація факторів впливу на формування гудвілу

Емпірична апробація стратегічного аналізу гудвілу компанії була проведена на базі ПАТ «ТерА». Пропонований у ході опитування працівників компанії перелік компонентів був сформований автором статті з урахуванням специфіки діяльності компанії

«ТерА» [11]. Всі отримані оцінки умовно поділено на чотири категорії (рис. 2):

- 1) ($9 \leq K_p < 10$) – фундаментальні фактори формування гудвілу;
- 2) ($8 \leq K_p < 9$) – фактори з високим рівнем пріоритетності;
- 3) ($6 \leq K_p < 8$) – фактори невисокої пріоритетності, менш виражені у структурі ділової репутації підприємства;
- 4) ($6 > K_p$) – непріоритетні фактори, яким приділяється другорядне значення.

За результатами аналізу можна стверджувати, що ПАТ «ТерФ» має достатній рівень гудвілу завдяки тому, що більшість (9 з 12) характеристик розвинуті у компанії на рівні вищому, ніж загалом за галуззю (соціальна відповідальність, використання інновацій, досвіду керівництва та співпраця з контрагентами) або відповідають йому (відносини з постачальниками, вдалий менеджмент, якість продукції і послуг, кадровий потенціал).

Наведені на рис. 2 результати засвідчують, що за трьома показниками (наявність конкуренції, бази клієнтів та інновацій у виробництві) ПАТ «ТерА» недооцінює важливість відповідних шляхів формування своєї ділової репутації порівняно із загальними у цій сфері діяльності тенденціями. Критичним слід також визнати існування таких характеристик, пріоритетність яких у формуванні ділової репутації компанії переоцінено (соціальна відповідальність, грошові потоки, репутація керівництва та задоволеність попиту).

Враховуючи здійснений аналіз, вважаємо, що для проведення вдалої майбутньої управлінської політики компанії керівництву варто приділити основну увагу першій та третій групі факторів (недооцінених та переоцінених). З наших міркувань, якщо переоцінка загрожує тільки надмірною витратою ресурсів (навіть якщо вона стратегічно виправдана), то недооцінка може

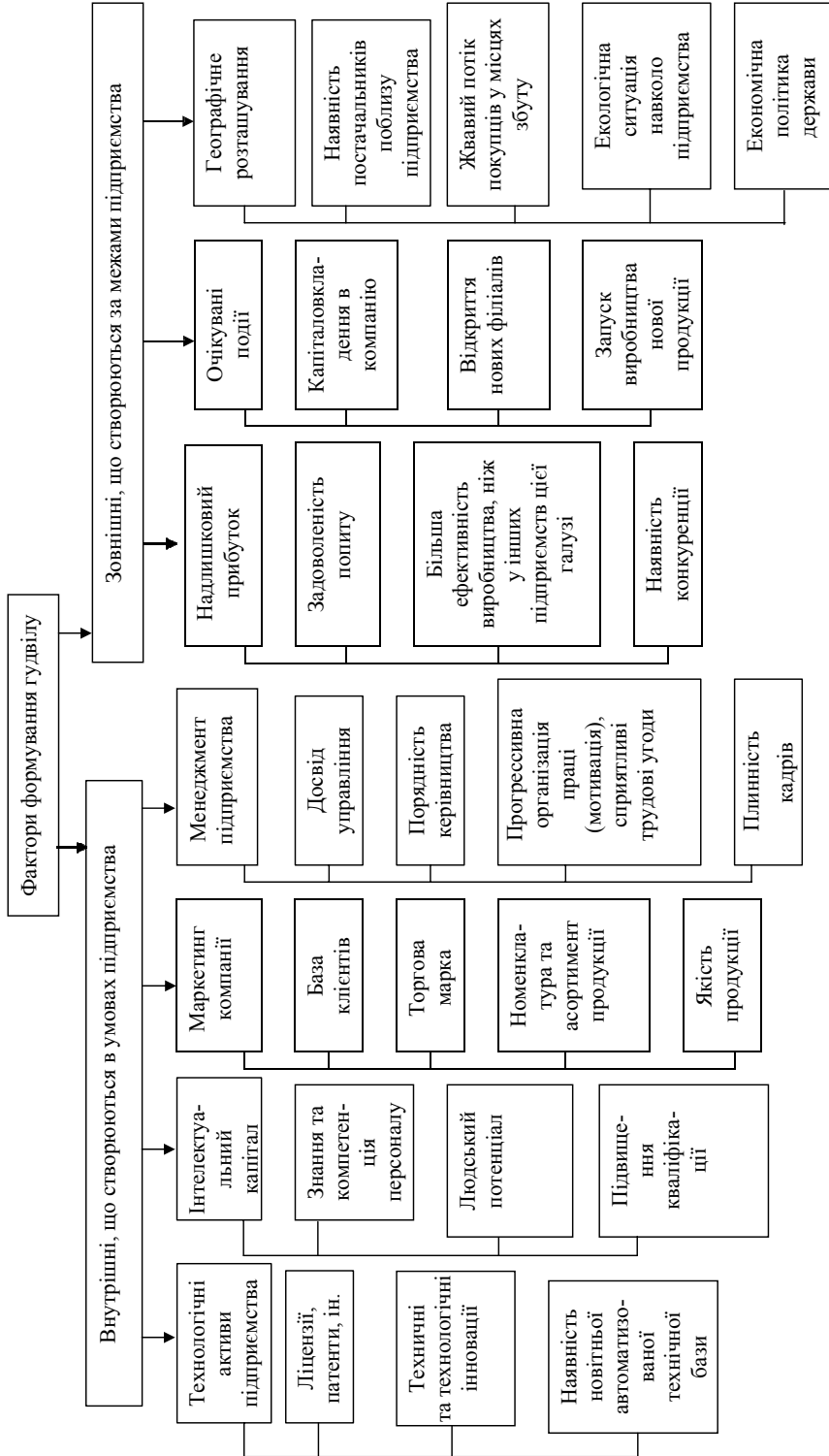


Рис. 1. Інтегрована схема факторів створення гудвілу

* Сформовано на основі [9]



Рис. 2. Пріоритетність факторів формування гудвілу ПАТ «ТерА»

Примітка. Складено на основі [11]

стати вагомою загрозою у створенні стратегічного активу підприємства. Щодо 2-ої групи критеріїв, потрібно підтримувати відповідний рівень функціонування основних показників, не завищуючи й не зменшуючи їх позиції у загальній аналітичній системі підприємства.

Висновки. Проведені дослідження дають змогу зробити висновки про те, що гудвіл є стратегічно важливим активом компанії, тому розроблення організаційно-методичного забезпечення його оцінки та аналізу формування є пріоритетним завданням для обліково-аналітичної служби підприємства. З цією метою доцільно провести факторний аналіз, який дає змогу врахувати внутрішні і зовнішні фактори впливу на формування гудвілу та його елементів. Систематизація факторів дає можливість провести критичний аналіз наявності та стану окремих компонентів гудвілу і, відповідно, вплинути на його величину загалом. Емпіричний аналіз показав, що окремі фактори формування гудвілу можуть бути переоцінені або недооцінені, що є однаково небезпечним, оскільки призводять до надмірної витрати ресурсів або недоотримання стратегічних переваг необхідних підприємству.

Література

1. Каплан Роберт С. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2005. – 512 с.
2. Рейли Р. Ф. Оценка стоимости и бухгалтерский учет приобретенного гудвилла / Р. Ф. Рейли, Р. П. Швайс // Корпоративный менеджмент. – 2007. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cfin.ru/appraisal/intel/purchased_goodwill.shtml
3. Hall R. The strategic analysis of intangible resources / Richard Hall // Strategic Management Journal, Vol.13, 1992. – p. 135–144.
4. Федулова Л. І. Методичні аспекти оцінки інтелектуального капіталу компаній / Л. І. Федулова // Проблеми науки. – 2006. – № 9. – С. 17–20.
5. Романенко О. В. Методичне забезпечення аналізу використання нематеріальних активів підприємства / О. В. Романенко // Облік і фінанси. – 2012. – № 4. – С. 21–24.
6. Просвирина И. И. Категория гудвила в практике учета и оценки / И. И. Просвирина // Финансовый менеджмент. – № 1. – 2006. – С. 60–73.
7. Уманців Г. Внутрішній гудвіл підприємства: економічна природа, проблеми оцінки та

обліку / Г. Уманців // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2006. – № 9. – С. 20–23.

8. Мартиянова М. П. Нематериальные активы предприятия / М. П. Мартиянова, Т. Г. Ширин // *БизнесИнформ*. – 2010. – № 3 (2). – С. 71–72.

9. Завідняк О. В. Фактори, що впливають на вартість гудвілу / О. В. Завідняк // *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. – 2013. – Вип. 9(2). – С. 126–130.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 7 липня 1999 року № 163, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>

11. Матеріали офіційного сайту ПАТ «ТерА» [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://europroduct.com.ua/>

Reference

1. Kaplan Robert, S. (2005). *Stratehicheskye karty. Transformatsiya nematerial'nykh aktivov v material'nye rezul'taty* [Strategy maps. Transformation of intangible assets into tangible results]. (trans). Moscow: Olymp – Byznes [in Russian].

2. Rejly, R.F., Shvajs, R.P. (2007). *Otsenka stoyimosti y bukhgalterskiy uchet pryobretennoho hudvylla* [Valuation and accounting of acquired goodwill], *Korporativnyy menedzhment*, 1. Available at: http://www.cfin.ru/appraisal/intel/purchased_goodwill.shtml

3. Hall, R. (1992) *The strategic analysis of intangible resources*. *Strategic management journal*, 13, 135–144.

4. Fedulova, L.I. (2006). *Metodychni aspekty otsinky intelektual'nogo kapitalu kompanij*

[Methodological aspects of intellectual capital companies], *Problemy nauky*, 9, 17–20 [in Ukrainian].

5. Romanenko, O.V. (2012). *Metodychne zabezpechennia analizu vykorystannia nematerial'nykh aktiviv pidpriemstva* [Supportive analysis of intangible assets]. *Oblik i finansy*, 4, 21–24 [in Ukrainian].

6. Prosvyrna, Y.Y. (2006). *Katehoryia hudvylla v praktyke ucheta y otsenky* [Category goodwill in the practice of accounting and valuation]. *Fynansoviy menedzhment*, 1, 60–73 [in Russian].

7. Umantsiv, H. (2006). *Vnutrishnij hudvil pidpriemstva: ekonomichna pryroda, problemy otsinky ta obliku* [Inside goodwill the company: economic nature, problem assessment and registration]. *Bukhhalters'kyj oblik i audyt*, 9, 20–23 [in Ukrainian].

8. Martyanova, M.P. (2010). *Nematerial'nye aktivy predpriyatiya* [Intangible assets of the company] *Byznes Inform*, 3(2), 71–72 [in Russian].

9. Zavidniak, O.V. (2013). *Faktory, scho vplyvaiut' na vartist' hudvilu* [Factors affecting the cost of goodwill] *Aktual'ni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, 9 (2), 126–130 [in Ukrainian].

10. Polozhennia (standart) bukhgalters'koho obliku 19 «Ob'ednannia pidpriemstv», zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy № 163, zi zminamy i dopovnenniamy [Regulation (standard) 19 «Business combinations», approved by the Ministry of Finance of Ukraine № 163, with amendments] (1999, July 7). Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99> [in Ukrainian].

11. Матеріали офіційного сайту ПАТ «ТерА» [Official site of PAT «Terra»]. Available at: http://www.cfin.ru/appraisal/intel/purchased_goodwill.shtml

УДК 338.26

Христина ДАНИЛКІВ

ОЦІНЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Здійснено оцінку рівня розвитку малого підприємництва у регіонах України із застосуванням економіко-математичного моделювання, зокрема методу кластерного аналізу. На підставі опрацьованих статистичних даних розраховано регіональний індекс розвитку малого підприємництва, з використанням якого згруповано області України з подібними характеристиками в окремі кластери. Встановлено найсприятливіші для розвитку малого підприємництва регіони України і з'ясовано, які форми та види економічної діяльності найбільше адаптовані на конкретній території.

Ключові слова: *мале підприємництво, кластерний аналіз, Евклідова відстань, відстань Чебишева, степенева відстань, індекс розвитку малого підприємництва, кластери.*

Кристина ДАНЫЛКИВ

Оценивание регионального развития малого предпринимательства в Украине

Проведено оцінку рівня розвитку малого підприємництва в регіонах України с использованием економіко-математического моделирования, в частности метода кластерного анализа. На основании обработанных статистических данных рассчитан региональный индекс развития малого предпринимательства, с помощью которого сгруппированы области Украины с подобными характеристиками в отдельные кластеры. Установлено наиболее благоприятные регионы Украины для развития малого предпринимательства, а также формы и виды экономической деятельности, которые наиболее целесообразны на конкретной территории.

Ключевые слова: *малое предпринимательство, кластерный анализ, Эвклидовое расстояние, расстояние Чебышева, степенное расстояние, индекс развития малого предпринимательства, кластеры.*

Krystina DANYLKIV

Evaluation of regional development of small business in Ukraine

Introduction. *By the basic condition of achievement of long duration, positive rates of the economy growing of both economy of country on the whole and region in particular, there is active entrepreneurial activity which is accompanied an effective innovative management. Development of small enterprise in regions is an especially pressing question an adequate decision of which is the mortgage of the economy growing of Ukraine.*

Purpose. *The article is dedicated the questions of evaluation of level of development of small enterprise in the regions of Ukraine.*

Methods. *On the basis of the use of economic and mathematical design – method of cluster analysis, the regional index of development of small enterprise, by which the areas of Ukraine are grouped with similar descriptions in separate clusters, is expected. And also, it is set, what regions of Ukraine are most favorable for development of small enterprise, and what his forms and types of economic activity are expedient on concrete territory and on what problems, foremost, it is needed to pay attention.*

Results. *Conception of design of functioning of small enterprise is presented in the conditions of vagueness of market environment and development of small enterprise in the regions of Ukraine with the purpose of increase of efficiency of management development of small business by the public and local organs of power.*

Conclusion. *The conducted research enabled to formulate conclusions in relation to development of small enterprise in regions Ukraine. Theoretical positions and conclusions of work can be used for a ground and realization of decisions in relation to state support of development of small enterprise in the conditions of modernization of economy of Ukraine, forming and realization of effective and flexible regional policy, and also is a contribution to subsequent scientific development of this theme.*

Keywords: *small enterprise, regions (areas) of Ukraine, cluster analysis, Evklidova distance, distance of Chebisheva, distance of degree, index of development of small enterprise, clusters.*

JEL Classification: M21.

Постановка проблеми. Формування конкурентоспроможної соціально спрямованої економіки з розвиненим приватним сектором і його важливою складовою – підприємництвом є стратегічним курсом економічної політики України. Хоча основні тенденції у світовій економіці будь-якої розвиненої держави визначають великі підприємства, а наявність великого капіталу пріоритетно впливає на рівень науково-технічного потенціалу й виробничих потужностей, не менш важливою складовою розвиненої ринкової системи є малий бізнес, що становить найбільш гнучку, динамічну і масову форму організації малих підприємницьких структур. В умовах глобалізації та інтеграційних процесів, крізь призму необхідних радикальних ринкових перетворень і реалізації стратегії економічного зростання в Україні, актуальним питанням сьогодення є становлення та розвиток малого підприємництва.

Саме цей сектор економіки стимулює конкуренцію, сприяє послабленню монополізму, впливає на структуру економіки та на якісну характеристику валового внутрішнього продукту, розширює сферу свободи ринкового вибору, характеризується раціональними формами управління, забезпечує більш швидку реалізацію інновацій. Малі підприємницькі структури роблять значний внесок у вирішення проблем трансформаційного, виробничо-економічного, фінансово-економічного і соціально-психологічного характеру у вигляді: формування середнього класу в суспільстві; задоволення індивідуалізованого попиту; допомоги великому бізнесу; розширення бази оподаткування (наповнення бюджетів всіх рівнів); залучення приватного капіталу та зовнішніх інвестицій; суттєвого зменшення безробіття; створення джерел доходів для населення; запобігання небажаним

соціальним наслідкам ринкових трансформацій економіки.

Проте нестабільна суспільно-політична й економічна ситуація в країні, недосконалість податкової та банківської систем, неоднозначність трактування законодавчої бази з питань підприємництва створюють чимало перешкод для діяльності малих бізнесових структур. Оскільки ефективний розвиток і функціонування малого підприємництва є запорукою успішних ринкових перетворень та створення активного середнього класу в державі, то виникає необхідність ґрунтовного дослідження стану малого підприємництва в Україні загалом та у розрізі регіонів зокрема, з'ясування потреб кожної області в дрібних бізнесових структурах (скільки і в яких сферах діяльності їх потрібно для забезпечення населення відповідними товарами і послугами, а також робочими місцями) та порівнянні цих потреб з фактичним станом розвитку підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведене нами дослідження базується на узагальненні результатів наукових розробок щодо проблем діяльності економічних суб'єктів, які функціонують на різних рівнях економіки в сучасних умовах. Варто відмітити наукові праці, присвячені дослідженням розвитку малого підприємництва на регіональному рівні з використанням методів багатовимірної статистики, зокрема З. С. Варналія [1; 2], П. В. Ворони [3], В. С. Домбровського [4], М. І. Крупки [6], С. К. Реверчука [6; 7], А. М. Стельмашука [9], О. В. Стефанишин [10] та П. С. Харіва [12]. Окремі питання, пов'язані зі статистичними дослідженнями рівня та тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні та в окремих її регіонах, є ще недостатньо вивченими, а теоретичні та методологічні аспекти проведення таких досліджень потребують подальшого розвитку й удосконалення.

Метою статті є оцінка розвитку малого підприємництва України в розрізі регіонів. Ґрунтовний аналіз цього питання дасть змогу зрозуміти, які регіони України є найбільш сприятливими для розвитку малого підприємництва, які форми і види економічної діяльності доцільні на конкретній території і на які проблеми, перш за все, потрібно звернути увагу.

Виклад основного матеріалу. Мале підприємство відіграє одну з провідних ролей у розвитку приватного сектору і поступово стає важливим чинником економічного зростання, створення нових робочих місць, підвищення зайнятості населення та зміцнення економіки регіонів.

Мале підприємство – суттєва складова і масова суб'єктна база цивілізованого ринкового господарства, невід'ємний елемент адекватного йому конкурентного механізму. Воно надає ринковій економіці певну гнучкість, мобілізує великі фінансові та виробничі ресурси населення, акумулює в собі потужний антимонопольний потенціал, служить фактором вирішення соціальних завдань.

Економічні реформи, що здійснюються в Україні, є умовою становлення та розвитку малого підприємництва як необхідної складової формування ринкових відносин у державі. Особливої актуальності ці питання набувають у зв'язку з розширенням економічної самостійності регіонів, тому що реалізація регіональних інтересів безпосередньо пов'язана з територіальним господарюванням і розвитком малих підприємницьких структур.

Інструментом для дослідження стану малого підприємництва у регіональному розрізі обрано кластерний аналіз. Цей метод є багатовимірною статистичною процедурою, яка дає змогу розглядати досить великий обсяг інформації та різко скорочувати й стискати великі масиви соціально-

економічних даних, роблячи їх компактними і наочними.

Фактично, кластерний аналіз є набором різноманітних алгоритмів класифікації багатовимірних спостережень чи об'єктів, які базуються на визначенні поняття відстані між досліджуваними об'єктами з наступним виділенням у них подібних груп [10]. Тому важливим кроком при проведенні наданого аналізу є підбір правильного методу для обрахунку відстаней між досліджуваними об'єктами. Розглянемо окремі, найчастіше вживані з вказаних методів.

Евклідова відстань (Euclidian distances) – це найуживаніша у багатомірному просторі геометрична міра відстані між об'єктами. Своєю квадратичною формою відповідає класичним статистичним конструкціям і як критерій віднесення елементів сукупності до того чи іншого кластера розраховується за формулою (1):

$$\text{dist}(x, y) = \sqrt{\sum_i (x_i - y_i)^2}, \quad (1)$$

де x_i та y_i – значення i -ої змінної першого і другого спостереження, а n – кількість змінних.

Відстань Чебишева (Chebychev distance metric) використовується тоді, коли хочуть позначити два об'єкти як різні, якщо вони відрізняються якимось одним виміром (однією координатою). Формула має такий вигляд:

$$\text{dist}(x, y) = \max |x_i - y_i| \quad (2)$$

Інколи бажають прогресивно збільшувати або зменшувати вагу, що відноситься до розмірності, для якої відповідні об'єкти значно відрізняються. Це може бути досягнуто з використанням степеневої відстані (Power distance), котра обчислюється таким чином:

$$\text{dist}(x, y) = \left(\sum_i |x_i - y_i|^p \right)^{\frac{1}{p}}, \quad (3)$$

де r і p – параметри, що визначаються користувачем. Зазначимо, що параметр p відповідальний за поступовий вимір відстаней за окремими координатами, а параметр r – за прогресивне виваження великих відстаней між об'єктами. Якщо обидва параметри дорівнюють двом ($p = r = 2$), ця відстань збігається з відстанню Евкліда.

Для оцінки розвитку малого підприємництва України враховано його багатогранну структуру, а також специфіку кожної з його складових характеристик за регіонами країни. Дані, отримані з довідників Державної статистичної служби України за 2012 р. [5; 8; 11], були занесені у таблицю (табл. 1) і послужили основою для проведення обчислень.

Оскільки всі галузеві складові малого підприємства України мають різні одиниці вимірювання, ми їх стандартизуємо, нормалізувавши за середнім квадратичним відхиленням, тобто за формулою (4):

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j}, \quad (4)$$

$$\text{де: } \bar{x}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij};$$

$$S_j = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j)^2} = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}^2 - \bar{x}_j^2}$$

$i = 1, 2, \dots, m$ – номер спостереження (об'єкта); $m = 27$ – кількість регіонів (адміністративних одиниць) України; $j = 1, 2, \dots, n$ – номер показника (фактора); $n = 15$ – кількість досліджуваних показників; X_{ij} ($i = 1, m$; $j = 1, n$) – значення j -го показника для i -го об'єкта; x_j , S_j ($j = 1, n$) – середнє арифметичне та середньоквадратичне відхилення початкових показників для j -ої ознаки; z_{ji} ($i = 1, m$; $j = 1, n$) – нормоване значення j -го показника для i -го об'єкта.

Внаслідок стандартизації показників отримаємо матрицю розміром $m \times n$ нормованих значень спостережень. Тоді кожен ре-

Таблиця 1

Вихідні дані для проведення кластерного аналізу стану розвитку малого підприємництва у розрізі регіонів України

Регіони України	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}	x_{13}	x_{14}	x_{15}
АР Крим	13230	59	78,7	74,8	16703,6	1018,9	1453,2	1770,6	8552,2	367,5	1269,5	116,9	1720,5	33,4	116,9
Вінницька	8147	44	54,8	52,2	13386	2690,6	1606,3	589,0	6974,1	80,3	468,5	93,7	736,2	13,4	40,2
Волинська	4816	42	33,4	31,6	7191,7	496,2	1014,0	460,3	4041,7	86,3	366,8	28,8	640,1	7,2	14,4
Дніпропетровська	25691	63	148	141	56446,6	3273,9	6547,8	3217,5	35222,7	225,8	1862,7	620,9	4910,9	56,5	169,3
Донецька	26170	54	160,9	154	55044,9	1871,5	6605,4	4183,4	33907,7	385,3	1926,6	440,4	4954,0	55,0	275,2
Житомирська	5769	42	43,8	41,8	7787,7	669,7	1339,5	389,4	4236,5	38,9	327,1	7,8	630,8	15,6	23,4
Закарпатська	5322	42	31,4	28,7	5467,8	196,8	743,6	366,3	3094,8	98,4	404,6	27,3	464,8	10,9	21,9
Запорізька	13553	71	81,1	76,2	21236,3	2229,8	2760,7	1295,4	12295,8	212,4	807,0	254,8	1146,8	21,2	85,0
Ів.-Франківська	7352	52	38,2	35,8	7916,5	435,4	1092,5	918,3	4148,3	71,3	269,2	118,8	712,5	15,8	39,6
Київська	16394	78	100,2	95,6	37440,9	3369,7	5541,3	2883,0	19169,7	224,7	1759,7	187,2	3819,0	37,4	112,3
Кіровоградська	6617	59	40,6	37,2	12243,5	3795,5	1175,4	759,1	5607,5	49,0	355,1	24,5	391,8	12,2	12,2
Луганська	9978	42	63,9	61,2	17433,5	1202,9	2336,1	1080,9	10477,5	87,2	662,5	69,7	1359,8	17,4	52,3
Львівська	16368	59	109,2	104,7	25389,6	1142,5	3453,0	2031,2	14294,3	330,1	1244,1	177,7	2310,5	50,8	127,0
Миколаївська	9802	64	49,8	45,1	13547	2492,7	1043,1	1070,2	7152,8	81,3	663,8	40,6	826,4	13,6	27,1
Одеська	23641	81	120,5	114,1	38767,2	2713,7	3217,7	3256,4	20081,4	387,7	4148,1	426,4	3915,5	38,8	116,3
Полтавська	9108	57	56,8	53,9	16857,3	2107,2	1921,7	1298,0	9153,5	84,3	758,6	202,3	1196,9	16,9	33,7
Рівненська	4604	38	33,1	31,7	6609,2	436,2	885,6	740,2	3588,8	52,9	323,9	19,8	502,3	6,6	26,4
Сумська	5025	41	37,2	35,6	8046,5	1102,4	1038,0	563,3	4473,9	72,4	177,0	32,2	482,8	0,0	24,1
Тернопільська	4497	41	30,1	28,6	5978,9	1273,5	956,6	209,3	2648,7	35,9	287,0	41,9	436,5	6,0	23,9
Харківська	23693	80	132,1	127	43841,3	2937,4	6970,8	2455,1	24551,1	263,1	1052,2	482,3	4603,3	43,8	175,4
Херсонська	7298	56	40,9	37,8	10992,4	1989,6	1044,3	472,7	6331,6	98,9	428,7	55,0	439,7	11,0	44,0
Хмельницька	6167	44	42,9	40,5	8472,7	1330,2	1109,9	652,4	4278,7	67,8	347,4	25,4	576,1	8,5	33,9
Черкаська	6646	49	45,3	43	13381,2	2609,3	1726,2	816,3	6530,0	66,9	535,3	120,4	802,9	13,4	53,5
Чернівецька	3793	38	25,1	23,8	4319,3	393,1	604,7	306,7	2349,7	47,5	207,3	25,9	315,3	8,6	21,6
Чернігівська	5455	44	38,6	37,2	7693,9	1131,0	854,0	330,8	4023,9	84,6	515,5	46,2	615,5	7,7	15,4
м. Київ	71201	270	396,6	380,9	205577,7	616,7	16857,4	13568,1	112451,0	1439,0	9867,7	9456,6	37620,7	411,2	822,3
м. Севастополь	3711	74	18,1	17,6	4880,2	4,9	566,1	439,2	2869,6	58,6	395,3	48,8	356,3	9,8	48,8

Джерело: [5; 8; 11].

Примітка: x_1 – кількість діючих малих підприємств у регіонах України; x_2 – кількість діючих малих підприємств на 10 тис. населення; x_3 – кількість зайнятих працівників малих підприємств за регіонами; x_4 – кількість найманих працівників малих підприємств за регіонами; x_5 – обсяги реалізованої підприємствами продукції (робіт, послуг) за регіонами (млн. грн.); x_6 – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві (млн. грн.); x_7 – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у промисловості (млн. грн.); x_8 – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у будівництві (млн. грн.); x_9 – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (млн. грн.); x_{10} – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у готельному та ресторанному бізнесі (млн. грн.); x_{11} – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у транспорті та зв'язку (млн. грн.); x_{12} – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у фінансовій діяльності (млн. грн.); x_{13} – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих в операціях з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям (млн. грн.); x_{14} – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих в освіті (млн. грн.); x_{15} – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги (млн. грн.).

гіон можна інтерпретувати як деяку точку P_i в n -вимірному векторному просторі, координатами якої є величини $z_j, j = 1, 2, \dots, n$ (табл. 2).

Далі визначаємо координати точки $P_0 = (i_{01}, i_{02}, \dots, i_{0n})$, яку називають еталоном (найбільше значення за кожною з ознак, коли ця

ознака є стимулятором, і найменше значення, коли ознака є дестимулятором) та знаходимо відстань від точки P_i до точки P_0 за формулою (5):

$$d_{i0} = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (z_{ij} - z_{0j})^2} \quad (5)$$

Нормоване значення j -го показника для i -го об'єкта

Регіони України	$z_{ji} (i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n})$															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
АР Крим	0,04	-0,08	0,04	0,04	-0,21	-0,56	-0,39	0,02	-0,25	0,66	0,06	-0,21	-0,16	-0,02	0,14	
Вінницька	-0,34	-0,43	-0,29	-0,28	-0,30	1,01	-0,34	-0,44	-0,32	-0,40	-0,37	-0,22	-0,30	-0,29	-0,35	
Волинська	-0,59	-0,48	-0,58	-0,57	-0,46	-1,05	-0,52	-0,49	-0,46	-0,38	-0,42	-0,26	-0,31	-0,37	-0,52	
Дніпропетровська	0,97	0,01	0,98	0,97	0,82	1,56	1,13	0,59	1,01	0,14	0,37	0,07	0,30	0,29	0,48	
Донецька	1,00	-0,20	1,15	1,15	0,78	0,24	1,14	0,97	0,94	0,73	0,40	-0,03	0,30	0,27	1,16	
Житомирська	-0,52	-0,48	-0,44	-0,43	-0,45	-0,88	-0,42	-0,52	-0,45	-0,56	-0,44	-0,27	-0,32	-0,26	-0,46	
Закарпатська	-0,55	-0,48	-0,60	-0,61	-0,51	-1,33	-0,60	-0,53	-0,50	-0,34	-0,40	-0,26	-0,34	-0,32	-0,47	
Запорізька	0,06	0,20	0,07	0,06	-0,10	0,58	0,00	-0,16	-0,07	0,09	-0,19	-0,13	-0,24	-0,18	-0,06	
Ів.-Франківська	-0,40	-0,24	-0,51	-0,51	-0,44	-1,10	-0,50	-0,31	-0,45	-0,44	-0,47	-0,21	-0,30	-0,25	-0,35	
Київська	0,27	0,37	0,33	0,33	0,33	1,65	0,83	0,46	0,25	0,13	0,31	-0,17	0,14	0,03	0,11	
Кіровоградська	-0,46	-0,08	-0,48	-0,49	-0,33	2,05	-0,47	-0,37	-0,38	-0,52	-0,43	-0,26	-0,35	-0,30	-0,53	
Луганська	-0,21	-0,48	-0,16	-0,16	-0,19	-0,38	-0,13	-0,25	-0,16	-0,38	-0,27	-0,24	-0,21	-0,23	-0,27	
Львівська	0,27	-0,08	0,45	0,46	0,01	-0,44	0,21	0,13	0,02	0,52	0,04	-0,18	-0,07	0,21	0,21	
Миколаївська	-0,22	0,04	-0,35	-0,38	-0,30	0,83	-0,51	-0,25	-0,31	-0,40	-0,26	-0,25	-0,29	-0,28	-0,43	
Одеська	0,81	0,44	0,60	0,59	0,36	1,03	0,14	0,61	0,29	0,74	1,58	-0,04	0,16	0,05	0,14	
Полтавська	-0,27	-0,13	-0,26	-0,26	-0,21	0,46	-0,25	-0,16	-0,22	-0,39	-0,21	-0,16	-0,23	-0,24	-0,39	
Рівненська	-0,61	-0,57	-0,58	-0,57	-0,48	-1,10	-0,56	-0,38	-0,48	-0,50	-0,44	-0,27	-0,33	-0,38	-0,44	
Сумська	-0,58	-0,50	-0,53	-0,52	-0,44	-0,48	-0,51	-0,45	-0,44	-0,43	-0,52	-0,26	-0,34	-0,46	-0,45	
Тернопільська	-0,62	-0,50	-0,62	-0,62	-0,49	-0,32	-0,54	-0,59	-0,52	-0,57	-0,46	-0,25	-0,34	-0,38	-0,46	
Харківська	0,82	0,41	0,76	0,77	0,49	1,24	1,25	0,29	0,50	0,28	-0,06	0,00	0,25	0,12	0,52	
Херсонська	-0,41	-0,15	-0,47	-0,49	-0,36	0,35	-0,51	-0,48	-0,35	-0,33	-0,39	-0,25	-0,34	-0,32	-0,33	
Хмельницька	-0,49	-0,43	-0,45	-0,45	-0,43	-0,26	-0,49	-0,41	-0,45	-0,45	-0,43	-0,26	-0,32	-0,35	-0,39	
Черкаська	-0,46	-0,31	-0,42	-0,41	-0,30	0,93	-0,31	-0,35	-0,34	-0,45	-0,33	-0,21	-0,29	-0,29	-0,26	
Чернівецька	-0,67	-0,57	-0,69	-0,68	-0,54	-1,14	-0,64	-0,55	-0,54	-0,52	-0,51	-0,26	-0,36	-0,35	-0,47	
Чернігівська	-0,54	-0,43	-0,51	-0,49	-0,45	-0,45	-0,57	-0,54	-0,46	-0,39	-0,34	-0,25	-0,32	-0,36	-0,51	
м. Київ	4,37	4,85	4,34	4,35	4,70	-0,93	4,20	4,65	4,63	4,64	4,60	5,08	4,98	4,99	4,68	
м. Севастополь	-0,67	0,27	-0,78	-0,77	-0,52	-1,51	-0,65	-0,50	-0,51	-0,48	-0,41	-0,25	-0,35	-0,33	-0,30	

Примітка: розраховано автором.

Унаслідок обчислень знайдено таку ідеальну точку:

$P_0 = (4,37; 4,85; 4,34; 4,35; 4,70; 2,05; 4,20; 4,65; 4,63; 4,64; 4,60; 5,08; 4,98; 4,99; 4,68; 4,92; 4,86)$

Розрахунок функції переваги індексу малого підприємництва i -го регіону $f(x_i)$ проведено за такою формулою (6):

$$f(x_i) = 1 - \frac{d_{i0}}{d_0}, \quad (6)$$

де $d_0 = \bar{d} + aS_d$, $\bar{d} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m d_{j0}$,

$$S_d = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (d_{i0} - \bar{d})^2}$$

d_{i0} – відстань від точки P_i до точки P_0 , а – деяке додатне число, яке вибирають так, щоб усі значення функції $f(x_i)$ знаходилися між нулем і одиницею (в цих обчисленнях $a=3$). Згідно з цією моделлю обчислення функції переваги (індекс розвитку малого підприємництва в ідеалі дорівнює 1), чим значення для функції переваги $f(x_i)$ i -го регіону ближче до 1, тим індекс розвитку малого підприємництва в його межах є вищим. Отримані

ПОГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ

значення індексу розвитку малого підприємництва України подано в табл. 3.

Діаграма, що підтверджує значну диференціацію значень індексу розвитку малого підприємництва України в розрізі регіонів і наявність груп областей (кластерів) за значенням індексу (з високим, середнім і низьким індексом розвитку малого підприємництва), зображена на рис. 1.

Дані табл. 3 та рис. 1 свідчать про те, що серед усіх областей України найвище

значення індексу розвитку малого підприємництва спостерігається у м. Києві, Донецькій, Дніпропетровській, Одеській, Харківській та Львівській областях. Найнижчі показники у Чернівецькій, Волинській, Житомирській, Закарпатській, Сумській, Рівненській, Тернопільській областях та у м. Севастополі. Середній – в усіх інших регіонах (АР Крим, Вінницька, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтав-

Таблиця 3

Показники оцінки розвитку малого підприємництва України в розрізі регіонів

Регіони України	Відстань до ідеальної точки d_{10}	Значення індексу розвитку малого підприємництва $f(x_i)$
АР Крим	4,91	0,35
Вінницька	5,18	0,31
Волинська	5,37	0,29
Дніпропетровська	4,27	0,43
Донецька	4,19	0,45
Житомирська	5,33	0,29
Закарпатська	5,39	0,29
Запорізька	4,90	0,35
Ів.-Франківська	5,30	0,30
Київська	4,57	0,39
Кіровоградська	5,23	0,31
Луганська	5,12	0,32
Львівська	4,73	0,37
Миколаївська	5,15	0,32
Одеська	4,39	0,42
Полтавська	5,10	0,32
Рівненська	5,38	0,29
Сумська	5,35	0,29
Тернопільська	5,38	0,29
Харківська	4,39	0,42
Херсонська	5,23	0,31
Хмельницька	5,29	0,30
Черкаська	5,19	0,31
Чернівецька	5,44	0,28
Чернігівська	5,33	0,29
м. Київ	0,83	0,89
м. Севастополь	5,38	0,29

Примітка: розроблено автором.

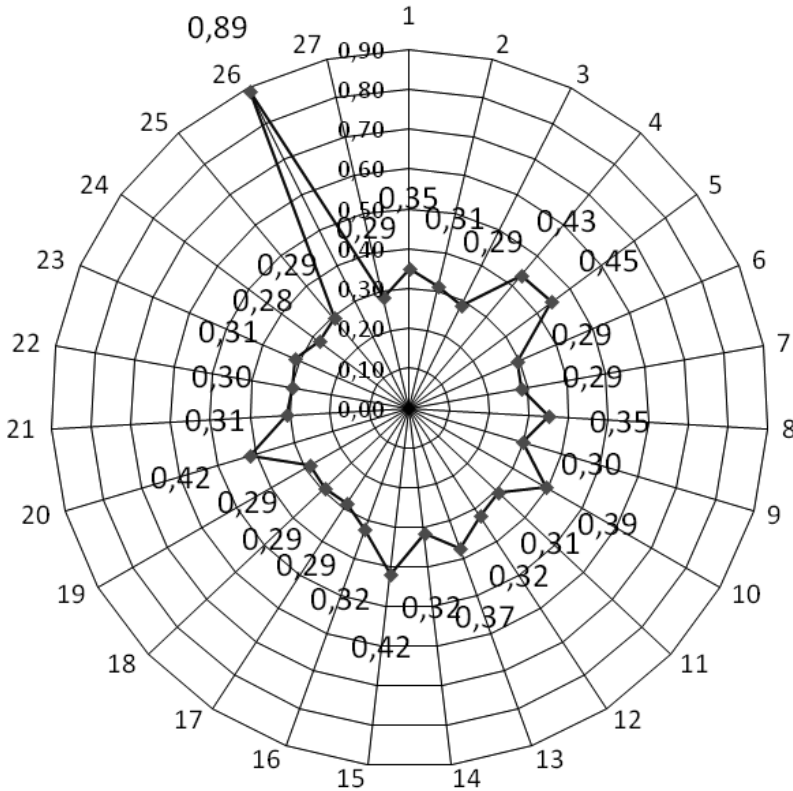


Рис. 1. Діаграма індексу розвитку малого підприємництва в Україні в розрізі регіонів

Примітка: побудовано на основі авторських досліджень.

ська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська та Чернігівська області).

На нашу думку, основна причина такого нерівномірного розташування та розвитку малого підприємництва за територією України зумовлена специфікою географічного положення регіонів, значними відмінностями в рівнях їх соціально-економічного розвитку, наявності інфраструктури та платоспроможності населення, а також поглибленням міжрегіональних диспропорцій і зосередженням економічної активності та фінансових результатів діяльності в більш розвинутих регіонах. Варто звернути увагу й на те, що ціла низка регіонів та міст України мають моногалузеву орієнтацію, значно диференційовані за факторними умовами

та рівнем економічного розвитку. Спади виробництва, що спостерігаються у галузі, в якій спеціалізується область чи місто, мають надзвичайно важкі соціально-економічні наслідки. Тому з метою усунення негативної динаміки виникає необхідність у розробці та впровадженні дієвих соціально-економічних заходів стимулювання розвитку підприємницької діяльності.

Проблема створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва постійно вимагає зміни методів і форм управління цим процесом, удосконалення й узгодження функцій управління ним на всіх рівнях. Подальший розвиток малого підприємництва потребує формування і здійснення відповідної ефективної та гнучкої регіональної політики.

Висновки. Отже, закономірною основою пізнання сутності розвитку малого підприємництва в сучасних умовах є розроблення і удосконалення цілісного підходу до регіональної економічної політики. Регіональну політику сприяння розвитку малого підприємництва необхідно розглядати як один із найбільш пріоритетних напрямів діяльності місцевих органів влади щодо забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку територій. Важливість врахування регіональних особливостей при виробленні політики підтримки малого підприємництва пов'язана з тим, що воно переважно зорієнтоване на місцеві ринки, а також допомагає задіяти підприємницький потенціал як вагомий ресурс регіонального розвитку.

Існує необхідність продовження дослідження територіальних механізмів стимулювання розвитку малого підприємства, виявлення чинників використання об'єктивно високого потенціалу цього сектору регіонального господарства у вирішенні нагальних соціально-економічних проблем трансформаційної економіки України. Потенціал позитивного впливу малого підприємства на соціально-економічні процеси, не може використовуватися в повному обсязі до того часу, поки не будуть виявлені та ліквідовані негативні фактори, а також обґрунтовані шляхи та механізми поступального розвитку діяльності малих підприємницьких структур як важливого сектору національної економіки.

Подальші наукові дослідження у цій сфері мають стосуватися удосконалення інституціонально-правового забезпечення державної політики розвитку малого підприємства на регіональному та місцевому рівнях.

Література

1. Варналій З. С. *Державна регуляторна політика в сфері малого підприємництва : моногр.* / З. С. Варналій, Й. С. Кузнецова. – К. : НАН України. Ін-т екон. прогноз., 2002. – 104 с.
2. Варналій З. С. *Основи підприємництва : [навч. посіб.]* / З. С. Варналій. – К. : Знання-Прес, 2002. – 239 с.
3. Ворона П. В. *Державна підтримка малого і середнього бізнесу як стимулювання розвитку регіонів (зарубіжний досвід)* / П. В. Ворона // *Держава та економіка*. – 2010. – № 6. – С. 80–85.
4. Домбровський В. С. *Перспективи розвитку регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого підприємства на Україні* / В. С. Домбровський // *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка та менеджмент*. – 2005. – Вип. 6–7 (18–19). – С. 20–26.
5. *Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]*. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Реверчук С. К. *Актуальні проблеми розвитку підприємства в Україні : моногр.* / Я. О. Береський, М. І. Крупка, С. К. Реверчук. – Львів : *Діалог*, 1999. – 256 с.
7. Реверчук С. К. *Мале підприємство в перехідній економіці України (макро- і мікро аспекти): дис. ... доктора екон. наук : 08.01.03* / Реверчук Сергій Корнійович. – Львів, 1996.
8. *Статистичний збірник "Діяльність суб'єктів малого підприємства"*. – К. : *Держаналітінформ*, 2012. – 202 с.
9. Стельмащук А. М. *Розвиток малих інноваційних підприємств – ефективна форма позитивних технологічних змін* / А. М. Стельмащук // *Інноваційна економіка*. – 2010. – № 3. – С. 11–15.
10. Стефанишин О. В. *Людський потенціал економіки України* / О. В. Стефанишин. – Львів : *Видавн. центр ЛНУ ім. Івана Франка*, 2006. – 315 с.

11. Україна в цифрах 2012 : статистичний збірник / за ред. О. Г. Осауленко. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 240 с.

12. Харів П. С. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств регіону : моногр. / П. С. Харів, О. М. Собко. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 184 с.

References

1. Varnalij, Z. S. & Kuznietsova, J. S. (2002). *Derzhavna rehuliatorna polityka v sferi maloho pidpriemnytstva* [State regulatory policy in the field of small business]. Kyiv: NAN Ukrainy. Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia [in Ukrainian].

2. Varnalij, Z. S. (2002). *Osnovy pidpriemnytstva*. Kyiv: Znannia-Pres [in Ukrainian].

3. Vorona, P. V. (2010). *Derzhavna pidtrymka maloho i seredn'oho biznesu iak stymuliuвання rozvytku rehioniv (zarubizhnyj dosvid)* [State support of small and middle business as stimulation of development of regions (foreign experience)]. *Derzhava ta ekonomika – State and economy*, 6 [in Ukrainian].

4. Dombrov's'kyj, V. S. (2005). *Perspektyvy rozvytku rehional'nykh system finansovo-kredytnoi pidtrymky maloho pidpriemnytstva na Ukraini* [Prospects to development of the regional systems of financial and credit support of small enterprise on Ukraine]. *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu. Serii: Ekonomika ta menezhment – Bulletin of Sumy national agrarian university*, 6–7 (18–19) [in Ukrainian].

5. *Ofitsijnyj sajt Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy* [Official site of Government service of statistics of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].

6. Reverchuk, S. K., Beres'kyj, Ya. O. & Krupka, M. I. (1999). *Aktual'ni problemy rozvytku pidpriemnytstva v Ukraini* [Actual problems of business in Ukraine]. L'viv: Dialoh [in Ukrainian].

7. Reverchuk, S. K. (1996). *Male pidpriemnytstvo v perekhidnij ekonomitsi Ukrainy (makro- i mikro aspekty)* [Small business in Ukraine transition economy (macro and micro aspects)]. Thesis. L'viv [in Ukrainian].

8. *Diial'nist' sub'ektiv maloho Statistical collection pidpriemnytstva (2012)* [Activity of small business entities]. *Statystychnyj zbirnyk. Kyiv: Derzhavna analitychna informatsiia* [in Ukrainian].

9. Stel'maschuk, A. M. (2010). *Rozvytok malykh innovatsijnykh pidpriemstv – efektyvna forma pozytyvnykh tekhnolohichnykh zmin* [Development of small innovative enterprises – effective form of positive technological change]. *Innovatsijna ekonomika – Innovative economy*, 3 [in Ukrainian].

10. Stefanyshyn, O. V. (2006). *Liuds'kyj potentsial ekonomiky Ukrainy* [Human potential economy of Ukraine]. L'viv: Vydavn. tsentr LNU im. Ivana Franka [in Ukrainian].

11. *Ukraina v tsyfrakh 2012 : statystychnyj zbirnyk* [Ukraine in numbers 2012: Statistical Collection] (2013). Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [in Ukrainian].

12. Khariv, P. S. & Sobko, O. M. (2003). *Aktyvizatsiia innovatsijnoi diial'nosti promyslovykh pidpriemstv rehionu* [Enhancing innovative activity of industrial enterprises of region]. Ternopil': *Ekonomichna dumka* [in Ukrainian].

НАШІ АВТОРИ

БУГАЙ Тетяна Володимирівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету Державної податкової служби України
БАДИДА Марія Петрівна	кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету
ВОДОЛАЗСЬКА Оксана Анатоліївна	старший викладач кафедри фінансів Дніпропетровського національного університету імені О. Гончара
ГАНУСИК Юрій Богданович	аспірант кафедри банківської справи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
ДАНИЛКІВ Христина Петрівна	кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів Інститут підприємництва та перспективних технологій НУ «Львівська політехніка»
ДЗЮБЛЮК Олександр Валерійович	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи Тернопільського національного економічного університету
КНЕЙСЛЕР Ольга Володимирівна	доктор економічних наук, професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету
КЛАПКІВ Юрій Михайлович	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів імені С. І. Юрія Тернопільського національного економічного університету
КАНЦУР Інна Григорівна	старший викладач кафедри менеджменту Національного університету державної податкової служби України
ЛАНОВИЙ Володимир Володимирович	начальник відділу операцій з цінними паперами Департаменту відкритих ринків Національного банку України
МАЛАХОВА Олена Леонідівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Тернопільського національного економічного університету
МАМОНОВА Ганна Валеріївна	кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри вищої математики Національного університету державної податкової служби України
МАРИНЧАК Лілія Романівна	асистент кафедри фінансів Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

НАШІ АВТОРИ

МАРУСИН Марія Володимирівна	студентка факультету банківського бізнесу Тернопільського національного економічного університету
НАЛУКОВА Наталія Ігорівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету
НОВОСАД Ірина Василівна	аспірант кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету
СУДИН Юлія Анатоліївна	аспірант кафедри обліку у виробничій сфері Тернопільського національного економічного університету
ТКАЧЕНКО Наталія Володимирівна	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Черкаського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України
ШВАБІЙ Костянтин Іванович	доктор економічних наук, професор кафедри податкової і митної справи Національного університету державної податкової служби України
ШПИГОЦЬКА Наталія Олегівна	аспірант кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка



Інформація для авторів наукового фахового журналу “СВІТ ФІНАНСІВ”

Науковий журнал Тернопільського національного економічного університету “Світ фінансів” заснований у травні 2004 року.

Журнал належить до переліку фахових видань у галузі економічних наук (Постанова Президії ВАК України №2–05/5 від 8 червня 2005 р.).

Журнал “Світ фінансів” включено Міжнародним Центром періодичних видань (ISSN International Centre, Париж) до міжнародного реєстру періодичних засобів масової інформації із числовим кодом міжнародної ідентифікації: ISSN 1818-5754.

ВИМОГИ ДО НАУКОВИХ СТАТЕЙ:

1. До редакції приймають наукові статті, написані на актуальну тему, що містять результати глибокого наукового дослідження та обґрунтування отриманих наукових результатів відповідно до мети статті. Проблематика статті повинна відповідати тематичному спрямуванню журналу.

2. Редакція приймає до публікації наукові статті, які підготовлені спеціально для наукового фахового журналу “Світ фінансів”, ніде раніше не публікувалися і не подавалися до інших видань (**на останній сторінці статті автор має засвідчити це відповідною фразою і поставити свій підпис у сканованому форматі**).

3. Статті у журналі друкуються **українською мовою**, що зазначено у Свідоцтві про державну реєстрацію засобу масової інформації (КВ № 12264-1148 ПР від 1.02.2007 р.).

4. Стаття має включати **обов'язкові структурні елементи** відповідно до вимог ВАК України (Бюлетень ВАК України, № 1, 2003 р.), а саме: 1) **постановка проблеми** в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; 2) **аналіз останніх досліджень** і публікацій, де започатковано розв'язання даної проблеми, і на які спирається автор, виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена стаття; 3) формулювання цілей статті (**мета статті**); 4) **виклад основного матеріалу** дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; 5) **висновки** з даного дослідження та перспективи подальших розробок у цьому напрямку.

5. Редколегія здійснює внутрішнє та зовнішнє **рецензування статей**. У разі негативної рецензії статтю повертають автору на доопрацювання або відхиляють. Основні причини відхилення статей:

- невідповідність вимогам журналу щодо тематичної спрямованості та оформлення;
- стаття вже була опублікована в іншому виданні (включаючи електронні видання та мережу Інтернет);
- надмірна локальність статті, що спричинює обмеженість охоплення зацікавленої аудиторії;
- слабкий науково-теоретичний рівень і низька практична цінність статті.

6. Автори без вченого ступеня повинні разом зі статтею представити наукову рецензію доктора наук. Підпис рецензента має бути завірнений печаткою установи. Одноосібні статті аспірантів першого року навчання, магістрів, студентів не розглядаються.

7. Загальний **обсяг** статті повинен становити від 15 до 18 сторінок (формат А4, гарнітура “Times New Roman”, кегель 14, міжрядковий інтервал 1,5 (список літератури – через 1,0 інтервал); параметри сторінки (береги) – 2 см з усіх боків, абзацний відступ – 1,25 см).

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; формули – у редакторі формул. За наявності ілюстрацій просимо додатково надавати файли у тих програмах, у яких вони були створені. Наприклад, якщо ілюстрації виконані в програмі Excel, то до основного файлу Word слід додати файли у форматі *.xls, якщо ілюстрації скановані – у форматі *.tif або *.jpg. При побудові графіків майте на увазі, що журнал є чорно-білим.

Кількість таблиць і рисунків повинна бути мінімальною. Всі таблиці та рисунки мають бути пронумеровані та мати назву. Під кожною таблицею та рисунком має бути зазначено джерело даних або авторство.

Стаття має бути відредагована і надіслана разом із супровідними матеріалами електронною поштою: tneu.svitfin@ukr.net.

8. Стаття повинна бути сформована за такими **елементами**:

- 1) код УДК (розміщується на початку статті);
- 2) прізвище, ім'я та по батькові автора (співавторів);
- 3) назва статті;
- 4) анотація (не менше 8 рядків);
- 5) ключові слова (не менше 5, але не більше 8);
- 6) JEL Classification (розміщуються під key words, кількість – від 1 до 5, в одному рядку; наприклад, JEL Classification: C12, C14, C18);
- 7) текст статті;
- 8) література;
- 9) References.

Позиції 2, 3, 4, 5 подаються окремими блоками українською, російською та англійською мовами.

9. Обов'язковими є **посилання** на джерела використаних матеріалів, фактичних та статистичних даних (подають в тексті статті у квадратних дужках). Назви використаних джерел (не менш як 10) у списку розміщують в порядку згадування в тексті. Обов'язковим є посилання в тексті статті на праці зарубіжних авторів (їх прізвища подають українською, а в дужках – англійською мовою). Праці авторів, на прізвища яких є посилання в тексті статті, обов'язково мають бути в списку використаних джерел.

Посилання на підручники, навчальні посібники та науково-популярну літературу є небажаними. Посилання на власні публікації допускаються лише в разі нагальної потреби.

Вітаються посилання на наукові статті, надруковані у журналі “Світ фінансів” (архів статей в pdf див. на сайті журналу “Світ фінансів” <http://www.financeworld.com.ua> та у Національній бібліотеці імені В. І. Вернадського).

10. **Список використаних джерел** має складатися із двох блоків:

- 1) *Література*, де подаються джерела мовою оригіналу, оформлені відповідно до українського стандарту бібліографічного опису (форма 23, затверджена наказом ВАК України від 03 березня 2008 р. № 147);
- 2) *References* – ті самі джерела, транслітерація латинською та англійською мовою, оформлені за міжнародним бібліографічним стандартом APA-2010 (зразок див. http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/references_extend_summary_ukr.pdf). Назви періодичних україно- та російськомовних видань (журналів, збірників та ін.) пода-

ються транслітерацією (див. правила української транслітерації), а в дужках – англійською мовою.

11. Автор (співавтори) повинні обов'язково представити довідки про автора(ів), в якій вказати:
 - прізвище, ім'я та по батькові автора (співавторів);
 - науковий ступінь, учене звання, посаду за основним місцем роботи (англійською мовою – вказувати тільки ту частину назви організації, що стосується поняття юридичної особи, не зазначати назви кафедри, лабораторії, іншого структурного підрозділу всередині організації);
 - наукову спеціальність, у рамках якої написана стаття;
 - для аспірантів – рік навчання, ПІБ, науковий ступінь, учене звання, посаду, контактний тел. наукового керівника;
 - точну поштову адресу, куди надсилатиметься авторський примірник журналу;
 - контактні телефони;
 - особистий e-mail автора (співавторів).

12. **Вимоги до англійських анотацій.** Анотація англійською мовою (Abstract) повинна бути складена відповідно до вимог міжнародних наукометричних баз. Abstract потрібно вставити в текст статті, а також надіслати окремим файлом разом із українським оригіналом. Abstract за обсягом має бути більшою, ніж українсько- та російськомовна анотації, оскільки це фактично стислий виклад статті, її реферування.

Структура і зміст англійських анотацій:

- 1) проблема – **Introduction**;
- 2) мета – **Purpose**;
- 3) методи дослідження – **Methods** (доцільно описувати лише в тому випадку, якщо вони містять новизну і становлять інтерес з погляду представленої статті);
- 4) основні результати дослідження – **Results** (треба описувати точно та інформативно, наводячи основні теоретичні й експериментальні результати, фактичні дані, виявлені взаємозв'язки і закономірності. При цьому надається перевага новим результатам та даним довгострокового значення, важливим відкриттям, висновкам, що спростовують існуючі теорії, а також даним, що, на думку автора, мають практичне значення);
- 5) висновки та конкретні пропозиції автора – **Conclusion** (можуть супроводжуватися рекомендаціями, оцінками, пропозиціями, гіпотезами, описаними у статті).

Відомості, що містяться в назві статті, не повинні повторюватися в тексті англійської анотації. Варто уникати зайвих вступних фраз (наприклад, "автор статті розглядає..."). Історичні довідки, якщо вони не складають основний зміст, опис раніше опублікованих робіт і загальновідомі положення в анотації не наводяться. Слід вживати синтаксичні конструкції, властиві мові наукових документів, уникати складних граматичних конструкцій та застосовувати ключові слова з тексту статті. Текст має бути лаконічним і чітким, вільним від другорядної інформації, зайвих вступних слів, загальних і незначних формулювань. Скорочення й умовні позначки, крім загальноживаних, застосовують у виняткових випадках. Обсяг Abstract визначається змістом публікації, але не повинний бути меншим, ніж дві третини сторінки. Abstract має бути написана якісною англійською мовою.

Запрошуємо до творчої співпраці.

*Редколегія наукового журналу
"Світ фінансів"*