

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

В І С Н И К

**Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна**

Серія «Економічна»

Випуск 89

Заснована 1966 року

Харків – 2015

Вісник присвячений дослідженню актуальних проблем економічної науки та господарської практики в трансформаційній соціально-економічній системі. Розглядаються питання мотивації праці, управління на різних рівнях економіки, удосконалення фінансово-кредитної і грошової системи, обліку та аудиту, міжнародної економіки та світового господарства, економіко-математичних методів і моделей, статистичного аналізу і маркетингових стратегій.

Для викладачів, наукових працівників, аспірантів і студентів економічних спеціальностей.

Затверджено до друку рішенням Вченої ради Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (протокол № 14 від 28 грудня 2015 р.).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Меркулова Т.В. — головний редактор, доктор екон. наук, проф., Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна;

Глуценко О.В. — відп. секретар, канд. екон. наук, доцент, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Глуценко В.В., доктор екон. наук, професор, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна;

Гриценко А.А., доктор екон. наук, професор, член-кор. НАН України, Інститут економіки і прогнозування Національної академії наук України; Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна;

Давидов О.І., кандидат екон. наук, доцент, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна;

Задорожний Г.В., доктор екон. наук, професор, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна;

Євтушенко В.А., кандидат екон. наук, доцент, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна;

Назирів З.Ф. кандидат фіз.-мат. наук, доцент, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна;

Пуртов В.Ф. кандидат екон. наук, доцент, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна;

Соколев В.М., доктор екон. наук, професор, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна;

Тютюнникова С.В., доктор екон. наук, професор, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна;

Хмельков А.В., кандидат наук з держ. управління, доцент, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна;

Кононова К.Ю. кандидат екон. наук, доцент, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна;

Соколовська З.М., доктор екон. наук, професор, Одеський національний технічний університет;

Maite López-Sánchez, Associate Professor, Department of Applied Mathematics, Faculty of Mathematics, University of Barcelona, Spain WAI Volume Visualization and Artificial Intelligence Research Group, Spain;

Karassavoglou Anastasios, Professor, Head of Accountancy Department, Kavala Institute of Technology, Greece;

Pawel Starosta, Sci.D., professor, Dean of the faculty of Economics and Sociology, University of Lodz, Poland.

Адреса редколегії:

61002, м. Харків, вул. Мироносицька, 1, економічний факультет

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна.

Тел. (057) 707 51 94, (057) 706 13 96.

<http://vestnik.econom.kharkov.ua/>

ec-science@karazin.ua

Статті пройшли зовнішнє і внутрішнє рецензування.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21564-11464Р від 20.08.2015

© Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, оформлення, 2015

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Давыдова И. А. КОНЦЕПЦИЯ ОГРАНИЧЕННОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ПОСТНЕКЛАССИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЫ.....	5
Kvitka A. V., Kvitka K. V. LONG BUSINESS CYCLES THEORY AS AN INSTRUMENT OF ECONOMIC GROWTH DETERMINATION.....	9
Merkulova T., Bitkova T. OPPORTUNISM AND RECIPROCITY IN ECONOMIC BEHAVIOUR: "PUBLIC GOODS" GAME RESULTS - CASE STUDY OF UKRAINE.....	13

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Сідоров В. І., Ревякін Г. В. МЕХАНІЗМИ ТРАНСКОРДОННОГО РОЗПОВСЮДЖЕННЯ КРИЗ ТА ЗАХОДИ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО «ЗАРАЖЕННЯ».....	22
Nosova O., Ivashchenko P.A. FOREIGN DIRECT INVESTMENT ATTRACTIVENESS IN TERMS OF CREATING PRECONDITIONS FOR EFFECTIVE COOPERATION BETWEEN BORDER REGIONS.....	29

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Меркулов Д. О. РАЗВИТИЕ МОДЕЛЕЙ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ БАНКОВ В УКРАИНЕ: СРАВНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ PRIVATE BANKING И VIP BANKING.....	33
Загорська Д. М. СТРУКТУРНІ СКЛАДОВІ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ	39
Юрик С. О. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ФОНДУ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УМОВАХ БАНКРУТСТВА БАНКІВ УКРАЇНИ	45
Бабич С. В. ІНСТРУМЕНТАРІЙ РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ	49

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ

Копопова К. WEB EVOLUTIONARY DYNAMICS	56
Дунаєва Т. А., Гуськова Н. Г. ОПТИМІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ КЕРУВАННЯ ОБСЯГАМИ ГРОШОВОЇ МАСИ В ЕКОНОМІЦІ	63

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ

Ковпак Е. О., Тітомир О. С. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ.....	68
Антоненко Л. А., Фролова М. А. СОЦИАЛЬНЫЕ И МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ТРУДАХ М. И. БАРАНОВСКОГО (ПО РАБОТЕ «СОЦИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ КООПЕРАЦИИ»).....	75
Ущатовський К. В., Костін Ю. Д. ВПЛИВ РЕФОРМУВАННЯ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ДП «НЕК «УКРЕНЕРГО»	82

CONTENT

ECONOMIC THEORY

Davidova I.A. CONCEPT OF THE BOUNDED RATIONALITY IN THE CONTEXT OF THE POSTNONCLASSICAL PARADIGM.....	5
Kvitka A. V., Kvitka K. V. LONG BUSINESS CYCLES THEORY AS AN INSTRUMENT OF ECONOMIC GROWTH DETERMINATION.....	9
Merkulova T., Bitkova T. OPPORTUNISM AND RECIPROCITY IN ECONOMIC BEHAVIOUR: "PUBLIC GOODS" GAME RESULTS - CASE STUDY OF UKRAINE.....	13

INTERNATIONAL ECONOMICS AND FOREIGN TRADE

Revyakin G. V., Sidorov V. I. MECHANISMS OF CROSS-BORDER ECONOMIC CRISIS SPREADING AND MINIMIZATION OF CONTAGION RISKS.....	22
Nosova O.V., Ivashchenko P.A. FOREIGN DIRECT INVESTMENT ATTRACTIVENESS IN TERMS OF CREATING PRECONDITIONS FOR EFFECTIVE COOPERATION BETWEEN BORDER REGIONS.....	29

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

Merkulov D. O. DEVELOPMENT OF BANK CLIENT SERVICE MODELS IN UKRAINE: THE COMPARISON OF PRIVATE BANKING AND VIP BANKING.....	33
Zagorska D.M. STRUCTURAL COMPONENTS OF CORE INDICATORS OF DEVELOPMENT DOMESTIC INSURANCE MARKET.....	39
Yuryk S.O. THE MAIN ISSUES OF THE DEPOSIT GUARANTEE FUND OF INDIVIDUALS' DEPOSITS IN THE CONDITIONS OF BANKRUPTCIES OF BANKS OF UKRAINE.....	45
Babych S.V. TOOLS OF GOVERNMENT REGULATION OF MONEY AND CREDIT MARKET OF UKRAINE.....	49

ECONOMIC-MATHEMATICAL METHODS AND MODELS

Kononova K.Y. WEB EVOLUTIONARY DYNAMICS.....	56
Dunaeva T. A., Guskova N. G. OPTIMAL CONTROL MODEL OF MONEY SUPPLY IN ECONOMICS.....	63

THE MANAGEMENT OF THE ECONOMY. ECONOMICS OF ENTERPRISES

Kovpak E.O., Titomyr O.S. INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL EXPERIENCE.....	68
Antonenko L.A., Frolova M.A. SOCIAL AND MARKETING ISSUES IN WORKS BY M.I. TUGAN-BARANOVSKY (FROM HIS PUBLICATION "SOCIAL FOUNDATIONS OF COOPERATION").....	75
Ushyapovsky K. V., Kostin Y. D. THE IMPACT OF ELECTRICITY MARKET REFORM IN UKRAINE ON NPC "UKRENERGO" ACTIVITY.....	82

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 331.101.3.742

КОНЦЕПЦИЯ ОГРАНИЧЕННОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ПОСТНЕКЛАССИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЫ

Давыдова И. А.,

к.э.н., доцент

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

В статье анализируется современное состояние одного из направлений поведенческой теории – концепции ограниченной рациональности. Выясняются предпосылки ее возникновения как альтернативы классической и неоклассической парадигмы. Прослеживается связь этой концепции с постнеклассической методологией. Делается вывод о перспективности сочетания теоретического моделирования с экспериментальной практикой.

Ключевые слова: ограниченная рациональность, оптимизация, постнеклассическая парадигма, уровень притязаний, удовлетворительность.

Экономическая наука с момента своего возникновения пыталась найти объяснение процессу принятия решений хозяйствующими субъектами. Классическая школа предложила модель поведения «экономического человека» – рационального субъекта, осуществляющего оптимальный выбор из различных вариантов достижения цели. В связи с этим проблема рациональности стала предметом интереса ряда научных направлений не только в сфере экономики, но и философии, социологии, психологии [1].

Модель «экономического человека» предполагает, что субъект имеет четко определенную цель и обладает максимальной полнотой информации, необходимой для ее достижения. Из всех возможных вариантов движения к цели он выбирает тот, который дает максимальную отдачу (максимум полезности, максимум прибыли). Получение максимального результата достигается в форме обмена при отсутствии каких-либо внешних ограничений.

Такая модель легла в основу и неоклассического подхода, в центре которого выяснение особенностей поведения хозяйствующих субъектов как рациональных максимизаторов. В данной модели фирма ведет себя точно так же, как «экономический человек», стремясь получить максимальный результат своей деятельности при минимуме затрат.

Подобный подход базируется на принципе методологического индивидуализма, согласно которому решение принимается обособленными субъектами независимо от наличия каких-либо социальных целей. Общество в данном случае рассматривается как область взаимодействия принимающих решение индивидуумов, имеющую собственные цели и анализируемую как самостоятельное явление с по-

мощью собственного аналитического инструментария. Такая фрагментация является характерной чертой методологии классической науки, как и редукционизм и монизм, детерминизм и линейность экономических связей, сведение человеческой личности к модели «экономического человека».

Однако в жесткие рамки классической парадигмы не вмещались ни субъективизм маржиналистского направления, ни национализм исторической школы, ни ряд других исследований, ставших предвестником перехода к неклассической трактовке экономической картины мира.

Вслед за отходом от монистического взгляда на мир в области естественных наук, где жестко детерминированные закономерности уступают место статистическим и вероятностным, экономисты начинают исследовать проблемы потребительских предпочтений, рациональных ожиданий, активно использовать математический аппарат в рамках эконометрики, клиометрики, теории игр. В то же время статическая модель рынка, представленная общей теорией равновесия, остается основой *mainstream*, несмотря на ряд уточнений и углублений.

В последней трети XX ст. происходит существенный сдвиг в системе научных представлений, связанный с решительным включением самого человека в научную картину мира. Это стало началом формирования постнеклассической парадигмы, исследующей сложные человекообразные системы, «в которые человек интегрирован не фрагментарно, как, например, «*homo oeconomicus*», а тотально и непрерывно-бесконечно, а потому реагирует на ее изменения не только своим сознательным, но также и бес- и подсознательным началами» [2, с. 87].

Постнеклассическая наука изучает сложные, самоорганизующиеся системы, используя ряд методологических направлений, таких как: биосферно-ноосферное, эволюционно-энергетическое, мир-системное. Но наиболее обобщающей стала синергетическая теория, которая ассимилирует постнеклассические постулаты. Синергетическая система — это не просто набор взаимосвязанных элементов, составляющих определенную целостность, а совокупность сложных интерактивных процессов, удерживающих ее в виде устойчивой структуры. Процессуальность системы проявляется в нелинейности протекающих процессов и способности к самоорганизации под влиянием внутренне присущих ей факторов.

Постнеклассический подход нашел отражение и в развитии экономической науки. Расширяется представление о ее предмете. Экономика выступает как составная часть сверхсложной самоорганизующейся системы, тесно взаимодействующая с социальной, духовной, экологической ее составляющими в едином универсальном комплексе.

В этой системе не находится места традиционному экономическому субъекту — homo oeconomicus. Человек здесь выступает как индивидуальность, личные качества которой влияют на характер функционирования всей системы. Это влияние осуществляется прежде всего по каналам «экономики знаний», где научные способы познания сочетаются с отдельными элементами «ненаучных» практик.

В связи с этим, традиционная проблема рациональности поведения хозяйствующих субъектов в постнеклассической науке не может не трансформироваться под влиянием многочисленных факторов, в том числе иррациональных.

Постнеклассический рационализм противопоставляет прямолинейности классической рационалистической концепции понимание сложности процесса рационализации в связи с ограниченностью возможностей субъектов, принимающих решения, адекватно оценивать и реагировать на процессы реальной действительности. Поиски оптимального способа достижения определенных целей наталкиваются на относительность самоконтроля хозяйствующих субъектов и наличия нерациональных поступков в их поведении.

Постнеклассический подход в качестве исходного момента принимает принцип рациональности действий экономических субъектов, но обладают они этой способностью в ограниченной степени. Исходя из этого, и была сформулирована теория ограниченной рациональности, у истоков которой стоял Г. Саймон [3].

Концепция ограниченной рациональности сформировалась в рамках поведенческой теории фирмы, которая искала ответ на вопрос о том, как принимаются управленческие решения. В отличие от неоклассики, которую интересовало прежде всего решение как результат, здесь в центре внимания

оказывался сам процесс принятия решений. Такой подход обнаруживает, что на выбор решения оказывают влияние многочисленные факторы, что обуславливает высокую степень неопределенности в человеческом поведении. В таких условиях модель принятия решений рациональным максимизатором, обладающим всей полнотой информации и способным выбрать наилучший из возможных альтернативных вариантов оказывается необоснованной абстракцией, слабо соответствующей реальности.

Объектом критики со стороны теории ограниченной рациональности становится принцип максимизации прибыли как основной цели деятельности фирмы. Прибыль предприятия может увеличиваться путем реализации различных целевых установок: роста объема продаж, расширения доли рынка, изменения структуры капитала и т. д. Следовать всем этим целям одновременно невозможно. Они реализуются либо последовательно, либо выборочно, а, значит, в каждый данный момент принятое решение не может быть оптимальным. Кроме того, результаты принятых решений могут быть не одинаковы в тактическом и стратегическом плане. То, что принесет максимальную прибыль сегодня, может оказаться далеко не оптимальным в долгосрочном периоде и наоборот.

С точки зрения постнеклассической парадигмы человек в экономике это не механический homo oeconomicus, разносторонняя самодостаточная личность. Поэтому предприниматель, принимающий решение, может ориентироваться не на максимальную материальную выгоду, а на достижение определенного социального статуса, реализацию творческих способностей и другие более возвышенные цели.

В современном крупном предприятии могут иметь место несовпадения целей, преследуемых акционерами и менеджерами. Первые несомненно заинтересованы в получении максимальной прибыли. Вторые же могут ограничиться решением более реальных и менее рискованных задач.

Наконец, в условиях несовершенной конкуренции, в частности олигополии, решение, принимаемое фирмой зависит от того, какие решения принимают другие фирмы в данной рыночной структуре.

Все это создает существенные ограничения для принятия рациональных, с точки зрения оптимизационной модели, решений. Но главное, что, по мнению Г. Саймона, не позволяет максимизировать целевую функцию, это ограниченность познавательных способностей человека.

Процесс принятия решений представляет собой последовательное прохождение трех стадий: поиск необходимой информации, выбор подходящего из альтернативных вариантов и его реализацию. При этом информации и количество альтернатив оказывается столь много, что рассмотреть их все, даже с применением современной вычислительной техники, не представляется возможным. Кроме того,

поиск информации требует существенных затрат времени, ресурсов, интеллектуальных усилий. Поэтому с целью экономии субъект, принимающий решение, выбирает не самый объективно лучший вариант, а останавливает поиск на том, который будет достаточным для достижения поставленной цели. Этот уровень притязаний будет зависеть и от характера поставленной задачи, и от успешности ее выполнения.

В целях экономии могут применяться также запрограммированные решения, т. е. набор готовых приемов, процедур, правил, обеспечивающих удовлетворительное качество достижения цели. Менеджеры будут пользоваться традиционными методами решения задач, даже если они не принесут максимальной выгоды, до тех пор, пока не возникнет необходимость в радикальных изменениях (например, внедрении новых технологий, реорганизации фирмы, смены стратегии развития).

Как правило, экономический субъект ставит перед собой цели более низкого уровня, чем максимально возможный для них. Если этот уровень приносит удовлетворительный вариант, на нем останавливают окончательный выбор, даже при том, что более высокий уровень дает наибольшую отдачу.

Модель «ограниченной рациональности» активно применяется в рекомендациях по принятию управленческих решений, поскольку является более реалистичной по сравнению с максимизационной моделью.

В то же время в постнеклассической парадигме речь не идет о полном отрицании классических постулатов. Часть их может занять свое место в постнеклассическом научном пространстве, органически сочетаясь с концепцией ограниченной рациональности. Именно в такой постановке вновь оживился интерес к выяснению места концепции в экономической науке.

Р. Харстад и Р. Зельтен в своем исследовании сравнивают модель ограниченной рациональности и оптимизационные модели неоклассического направления и приходят к выводу, что попытки заменить первые вторыми не привели к серьезному продвижению вперед. Неоклассическая микроэкономика обладает, по их мнению, рядом неоспоримых преимуществ, благодаря своей простоте и единой внутренней структуре, что позволяет идентифицировать и выделить ключевые экономические факторы. Вместе с тем необходимы существенные изменения в направлении более тесного взаимодействия теоретического моделирования и экспериментов [4].

Включившийся в обсуждение В. Кроуфорд, показывает, что в большинстве моделей ограниченной рациональности элементы оптимизации сохраняются и приходит к заключению, что более продук-

тивно совершенствовать оптимизационные модели, чем заменять их моделями ограниченной рациональности. Совершенствование должно идти путем повышения реалистичности анализа поведения хозяйствующих агентов при сохранении обширности границ применения и точности формулировок прогнозов неоклассической теории [5].

Ограниченную рациональность можно достаточно плодотворно изучать с помощью оптимизационных моделей [6]. Ряд ограничений полной рациональности более понятен в терминах оптимизации. Ограничение рациональности обычно связывают с недостаточностью вычислительных возможностей субъектов и сложностью задач. Такие проблемы лучше всего изучать с помощью моделей ограниченной рациональности. Но не все ограничения связаны с недостаточностью счетных способностей. Бывают еще ошибки заблуждения. Их исследовать удобнее с помощью оптимизационных моделей. Выбор наиболее подходящих процедур достижения рациональности остается одной из важнейших проблем, стоящих и перед экономической наукой, и перед хозяйственной практикой.

Выводы. Решение проблемы рационального поведения экономических субъектов и всей экономической системы требует преодоления односторонности и прямолинейности классической рационалистической концепции, которая все очевиднее входила в противоречие с реальностью.

Такая трансформация, в свою очередь, предполагает смену методологических позиций, и классический индивидуализм и редукционизм уступает место постнеклассической научной парадигме, сердцевиной которой является синергетический подход.

В постнеклассической науке рациональность рассматривается как сложный, нелинейный процесс, связанный с ограниченностью возможностей субъектов, принимающих решения. Эта методологическая новация нашла отражение в концепции ограниченной рациональности, согласно которой экономические субъекты стремятся не к максимизации своей целевой функции, а оказавшись в условиях недостатка времени, информации, ресурсов, руководствуются принципом удовлетворительности.

Модель ограниченной рациональности активно использовалась в управленческой практике, хотя полученные на этой основе результаты отличались достаточно высокой степенью неопределенности. В связи с этим возникла идея сочетания оптимизационных моделей с моделями ограниченной рациональности при условии более тесного взаимодействия теоретического моделирования и экспериментальной верификации.

Литература:

1. Попов В.В., Щеглов В.Г. Теория рациональности. Учебное пособие. – Изд-во ростовского университета. – Ростов-н/Д. – 2006 – с. 268.
2. Тарасевич В. Постнеклассический вызов фундаментальной экономической науке // «Вопросы экономики». – 2004, № 4. – С.85–91.
3. Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS – СПб. – 1993, вып.3 – с.36–38.
4. Харстед Р., Зельтен Р. Модели ограниченной рациональности: пути достижения интеллектуальной конкурентоспособности // «Вопросы экономики». – 2014, № 5. – С. 5–26.
5. Кроуфорд В. Модели ограниченной рациональности vs оптимизационные модели стратегического мышления // «Вопросы экономики». – 2014, № 5. – С. 27–31.
6. Рабин М. Интеграция ограниченной рациональности в экономическую науку // «Вопросы экономики». – 2014, № 5. – С. 32–40.

**КОНЦЕПЦІЯ ОБМЕЖЕНОЇ РАЦІОНАЛЬНОСТІ
В КОНТЕКСТІ ПОСТНЕКЛАСИЧНОЇ ПАРАДИГМИ**

Давидова І. А.,

к. е. н., доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

У статті аналізується сучасний стан одного з напрямів поведінської теорії, а саме концепції обмеженої раціональності. Визначено передумови її формування як альтернативи класичної та неокласичної парадигми. Простежено зв'язок цієї концепції з постнекласичною методологією. Робиться висновок щодо перспективи з'єднання теоретичного моделювання з експериментальною практикою.

Ключові слова: обмежена раціональність, оптимізація, постнекласична парадигма, рівень зазіхань, задовільненість.

**CONCEPT OF THE BOUNDED RATIONALITY
IN THE CONTEXT OF THE POSTNONCLASSICAL PARADIGM**

DAVIDOVA I.A.,

PhD, reader

V.N. Karazin National University

The article gives an analysis of the state of modern variation of the behavior theory – concept of the bounded rationality. Preconditions of the rise of this conception are elucidated as alternative to classic and neoclassic paradigm. Connection of this conception with the postnonclassical methodology is observed. The author comes to the conclusion that combination of the theoretical models with experimental practice is perspective.

Key words: bounded rationality, optimization, postnonclassical paradigm, aspiration level, satisfaction.

Поступила в редакцію 18 марта 2015 г.

LONG BUSINESS CYCLES THEORY AS AN INSTRUMENT OF ECONOMIC GROWTH DETERMINATION

Kvitka A.V.,

PhD, Assistant Professor of economic theory and economic management
V.N. Karazin Kharkiv National University

Kvitka K.V.,

A student of the Faculty of Economics, specialty "Economic theory"
V.N. Karazin Kharkiv National University

The economy of any country, including Ukraine, is affected by the constant oscillations, which in the scientific community are called "business cycles". In his studies, a well-known Ukrainian economist Mikhail Tugan-Baranowski had shown an interest towards this topic, and later – so had his student Nikolai Kondratiev, who developed the theory of long cycles (40-60 years). This theory makes it possible to trace the dynamics of long-term economic development, which, in its turn, is necessary for the further prognostication and searching the way out of the crisis situations, inter alia – the current crisis in Ukraine.

Key words in English: business cycle, 'Kondratieff wave', crisis, recovery.

Problem statement

Today quite a difficult situation has transpired in Ukrainian economy, that led to the increased relevance of the works of the native and foreign economists, which were dedicated to the different ways of solving vital problems, their deep analyzes and future predictions. This study is no exception, thanks to the idea of long economic cycles the researchers have an opportunity to use this idea in the light of modern realities of the country. Analysis of long cycles allows us to understand the long-term dynamics of the global economic system and offer scenarios for its future development, as this analysis largely deepens our understanding of the nature of the crises of the past as well as current economic crisis.

Analysis of the recent researches and publications

It should be noted that in 1894 Ukrainian scientist and economist who was among the first world-famous, Michael Tugan-Baranowski (1865-1918) published the book "Industrial Crises in Contemporary England, their causes and impact on the people's lives" [3], in which fluctuation patterns in the economy were identified. Through the analysis of crises in the history of one of the classic capitalist countries - England, Tugan-Baranowski discovered a number of specific features (eg the price of iron, cent discount rate) that characterize the different phases of the cycle, and their management can not only help to predict the future situation at the market, but also to influence it. That has made a breakthrough in economic forecasting, which until today remains the basis of economic policy.

The one, who continued and developed the ideas of Tugan-Baranovsky economic cycles was his student Nikolai Kondratiev (1892-1938). That theory of large cycles has brought him international fame, but it was quite skeptically regarded in scientific circles. The first time it was published in the report "Large economic conditions cycles" [4] in 1926.

"Increasingly economic academia has come to realize the brilliant insight of Nikolai Kondratiev and accordingly there have been many reports, articles, theses and books written on the subject of this "cyclical" phenomenon. An influential essay, written by Professor W. Thompson of Indiana University, has indicated that K waves have influenced world technological development since the 900's. His thesis states that "modern" economic development commenced in 930AD in the Sung province of China and he propounds that since this date there have been 18 K waves lasting on average 60 years" [8].

The purpose of the paper, objectives and methodology of the study

The purpose of this study is to examine the concept of economic cycles in the light of theories of Tugan-Baranovsky, and theory of Kondratieff cycles developed on their basis; defining phase of a long cycle for modern Ukraine, opening the possibility of further regulation forecasting and economic situation in the country.

While reaching the purpose, we have posed such objectives:

- studying the excitant theories of the large cycles;
- exploring the present extensions of such theories;
- making an attempt to analyze the current state of Ukrainian economy in the light of K waves theories.

During the research the general methods of scientific cognition have been used, which include: the method of system analysis - to study the large cycles in terms of the economic situation in Ukraine and in the world in general.

Main results of the research

Not in a single country in the world, no matter how advanced it is, economic growth can be called either permanent or smooth. The economy is subject to certain fluctuations, which have various names in the scientific literature: business cycles, the cycles of economic conditions, economic cycles. However, no matter how we call such cycles, their essence remains unchanged. "The

economic cycle is a constantly periodically repeated rises and falls in the economy. It consists of several phases: expansion, crisis, depression, recovery" [1, p.498].

"At the end of XX – beginning of the XXI century in the world economics significantly increased the level of understanding of the crisis principles in all countries" [2, p.29].

Scientist had studied the 140-year period, starting from the 1780th. and untill the 1920-ies. His analysis included dynamics of price indices, equity prices, wages, production and processing of a number of minerals (coal, lead, iron), foreign trade turnover. Based on the data, he concluded that the long cycles (waves) can last about 50 years (40-60 years). He also acknowledged the presence of shorter cycles (8-10 years) that were directly linked along. In reality, the imposition of some other fluctuations occur, and the longer cycles consist of several shorter ones.

In his studies Kondratiev identified three large cycles:

- from 1787 – 1792 till 1810 -1817 (upward wave);
- from 1810 – 1817 till 1844 – 1851 (downward wave);
- from 1844 – 1851 till 1870 – 1875 (upward wave);
- from 1870 – 1875 till 1890 – 1896 (downward wave);
- from 1890 – 1896 till 1914 – 1920 (upward wave).

"From 1914 till 1920, in accordance with the opinion of Kondratiev, a new wave of large downward cycle of economic conditions has begun.

Further investigations made by the followers of the scientist revealed that the third Kondratyev cycle would be completed in the late 40's, and also identified the fourth cycle – from the late 40's – early 70's (upward wave) till late 70's – mid 80's (downward wave). Fifth cycle – from the mid 80's till the 90's (upward wave) "[5].

The main role in changing of the cycles, or "Kondratieff waves," as the scientist believed, belongs

to scientific and technological innovation. Thus, we could call crucial the inventions and developments in the textile industry as well as in the production of iron for the first wave, the construction of railways, the rapid development of maritime transport for the second, which allowed to master new economic territory and transform agriculture. As for the third wave, it was forced by the inventions in the field of electrical engineering and mass introduction of electricity, radio, telephone as well as the other such inventions.

"Developing the Kondratiev analysis, it can be suggested that the fourth wave (40-ies) was associated with the invention and introduction of synthetic materials, plastics, the first generation computers, and the fifth (80's) – with the massive introduction of microprocessors, the achievements of genetic engineering, biotechnology, etc. "[5].

Although large cycles usually have an international character and happened to occur approximately at the same time in various elements of the global system, which scientists have viewed (England, France, Germany), but this does not guarantee that these cycles are just as inherent considering the other elements of the system.

Regarding the theory of Kondratieff cycles, the particular dynamics of these cycles that the scientist has found should be taken into account:

- "The upward phase of the cycle is accompanied by wars, revolutions and other disasters.
- The downward wave is accompanied by a crisis in agriculture.
- Large cycles affect the average cycles: on a downward phase of the large cycle the downward phase of a medium cycle involves long duration and depth of the fall, the upward phase of the average cycle is of

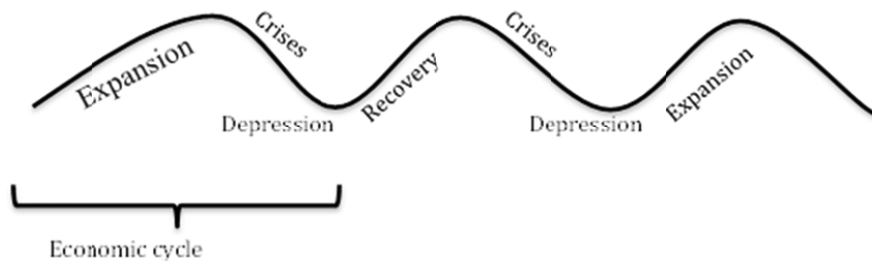


Figure 1 The phases of the economic cycle
Source: prepared by the author

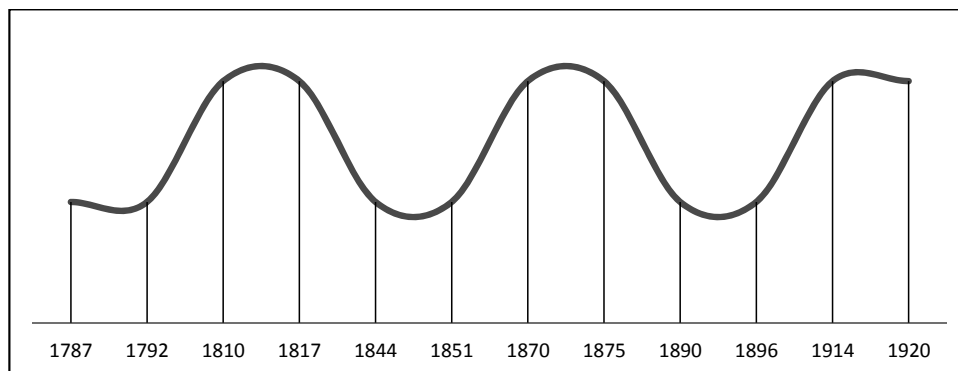


Fig.2 Three Kondratieff cycles
Source: prepared by the author according to [4, s.226]

short duration; on the upward phase of the large cycle, on the contrary, the rise of the average cycle is more significant than the fall.

- Before the upward phases of each cycle there should be significant changes in the economic life of society - technological inventions and discoveries, changes in monetary conditions, strengthening the role of new countries in global economic life.

- The upward wave of the cycle begins when a significant amount of capital has been accumulated, that can be used as investments in high technologies, which leads to dramatic changes in the production process.

- The onset of the downward wave at the very beginning is stimulated by the shortage of supply for the capital" [5].

Kondratiev wondered about the possibility of predicting the crisis or recovery phase, linking it with the analysis of different current economic indicators, including, for example, the dynamics of prices for agricultural products.

Therefore, the scientist, studying the nature of the cycle, has not limited himself with the research of only internal factors, but also studied the impact of external factors such as weather conditions, yield and others.

"Though, like all cycles, K wave analysis is more "descriptive than prescriptive", but provides enormous insight into our current economic condition. Thus, it would be wise for our political and economic leaders to accept the lessons of history and realize that based on

comprehensive economic evidence, following the 2007 systemic collapse of world banking and credit, things are likely to get much worse before they get better. Such evidence also supports the proposition that the FED and the ECB, instead of prolonging the agony through \$5 trillion of credit expansion, should liberate the "international market" and let it intelligently and efficiently do what it has done 18 times before. World bankers if they were properly versed in their craft would realize that Kondratiev's heroism has given them the understanding they require to correctly comprehend and deal with the crisis. However, instead of seeing "it" as an acceptable development based on the natural result of technological stagnation they have panicked and mis-diagnosed it as a credit/monetary problem. Thus the epiphany of truth will only finally dawn when both the FED and the ECB go bust and as every financial dog on Wall Street knows, this is not a matter of "if" but "when" [8].

What can be regarded as an encouraging factor, is that such a destructive period for the world economy is usually followed by boom which will deliver it to new levels of political, social and economic development. Hopefully, enough experienced economists and politicians will work on preventing the only catastrophe that will completely destroy this perspective and that option we do not even try to contemplate or regard as possible as for the current world and, as a part of it, Ukrainian economy, can be now be only situated in one certain position.

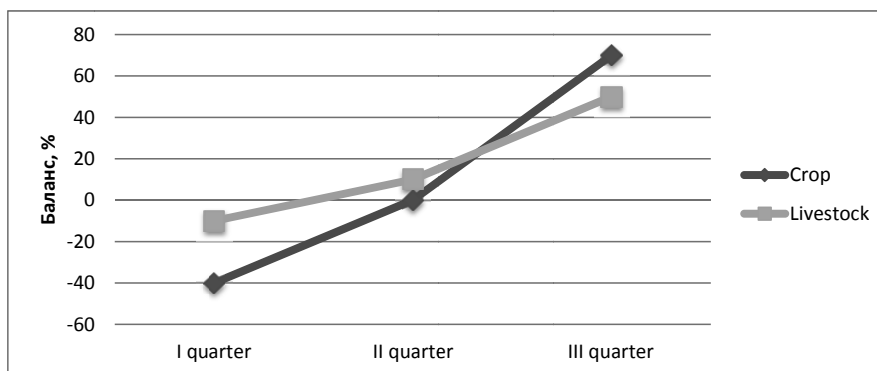


Figure 3. Expectations of agricultural enterprises in 2015
Source: Data prepared by the author [6]

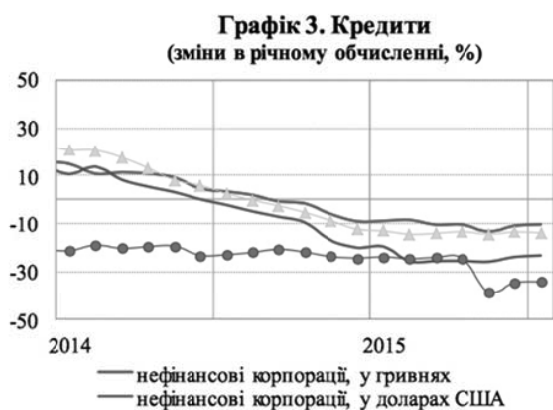


Fig. 4 Graphics of the dynamics of loans and deposits
Source: [7]

Conclusions

Proper identification of the phase of the short and, more importantly, long cycle is an important factor for the analysis of the current situation in Ukraine. This could greatly facilitate the task of the predictions for the upcoming years and decades.

If we regard the current economic situation in Ukraine, we should take into account all the latter features of the various phases of a long cycle.

According to the State Statistics Service of Ukraine [6], the last year has brought a steady increase in agricultural production, prices, and increasing the number of employees in this area.

Moreover, according to the National Bank of Ukraine [7], in 2015, the demand for loans and deposits continued to fall. From this we can conclude that at present Ukraine's economy can not be in recession phase.

At the same time, it can not be denied that over the last year some dramatic changes have transpired inside the country, both economic and socio-political. The unstable political situation, changes in monetary conditions, changing positions on the international political scene and world market – all this indicates that Ukraine is on the threshold of the upward phase of the cycle. However, this phase could begin only when the country will have accumulated sufficient capital for its further development.

References:

1. Райсберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева // Инфа-М. – Москва. – 2012. – 512 с.
2. Раба А.А. Учение М.И. Туган-Барановского о циклах и его значение для преодоления мирового экономического кризиса в Украине / А.А. Раба // Бізнесінформ по 2. – Харків. - 2012. – С. 29-31
3. Туган-Барановский М. И. Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и ближайшие влияния на народную жизнь / М.И. Туган-Барановский. - СПб., 1894
4. Кондратьев Н.Д. Большие циклы экономической конъюнктуры: Доклад // Проблемы экономической динамики. — М.: Экономика, 1989. — С. 172-226. — 523 с.
5. ВОПРОС № 14. Научный вклад Туган- Барановского, Кондратьева в понимание экон. Динамик // Лекции. Нет [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lektsii.net/2-62192.html>
6. Очікування сільськогосподарських підприємств у III кварталі 2015 року щодо перспектив розвитку їхньої ділової активності // Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/fin/gr/selo/arj_selo_2015.htm
7. Грошово-кредитна статистика // Національний банк України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=12063884
8. Christopher Quigley Kondratieff Waves and the Greater Depression of 2013–2020 // Financial sense [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.financialsense.com/contributors/christopher-quigley/kondratieff-waves-and-the-greater-depression-of-2013-2020>

ТЕОРІЯ ДОВГИХ БІЗНЕС-ЦИКЛІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕТЕРМІНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Квітка А. В., к. е. н., доцент

Квітка Е. В., студентка

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Економіка будь-якої країни, у тому числі й України, піддається постійним коливанням, які в наукових колах прийнято називати «економічними циклами». У своїх дослідженнях, даною темою цікавився відомий український економіст Михайло Туган-Барановський, а після – його учень Микола Кондратьєв, який розробив теорію довгих циклів (40–60 років). Дана теорія дозволяє простежити довгострокову динаміку економічного розвитку, що, у свою чергу, необхідно для подальшого прогнозування і пошуку виходу з кризових ситуацій, між іншим – з нинішньої кризи в Україні.

Ключові слова: економічний цикл, «Кондратьєвські хвилі», криза, пожвавлення

ТЕОРИЯ ДЛИННЫХ БИЗНЕС-ЦИКЛОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЕТЕРМИНАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Квитка А. В., к.э.н., доцент

Квитка Е. В., студентка

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Экономика любой страны, в том числе и Украины, поддается постоянным колебаниям, которые в научных кругах принято называть «экономическими циклами». В своих исследованиях данной темой интересовался известный украинский экономист Михаил Туган-Барановский, а после – его ученик Николай Кондратьев, который разработал теорию длинных циклов (40–60 лет). Данная теория позволяет проследить долгосрочную динамику экономического развития, что в свою очередь, необходимо для дальнейшего прогнозирования и поиска выхода из кризисной ситуации, между прочим – из нынешнего кризиса в Украине.

Ключевые слова: экономический цикл, «Кондратьевские волны», кризис, оживление.

Надійшла до редакції 10 листопада 2015 р.

OPPORTUNISM AND RECIPROCITY IN ECONOMIC BEHAVIOUR: “Public Goods” game results - case study of Ukraine

Tamara Merkulova,

Sc.D., professor,

Tatyana Bitkova,

Ph.D., ass. professor

V.N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

The article presents detailed analysis of the outcomes of Public Goods game, which was held in Ukraine in order to study the behavioural features, influencing cooperation intensity and efficiency. Experimental results agree with those of earlier research and may serve as an argument for the following conclusions. Combination of readiness for cooperation and inclination to punishment may lead to cooperation establishment and its stabilization, but doesn't allow to use its potential and get a substantial effect. Considering taxation and tax policy, experimental results allow us to doubt the fact, that loosening of control and punishment is always leading to widening of tax evasion. Opportunistic behaviour of taxpayers on the post soviet area to a considerable extent is explained by the violation of the parity in the exchange of paid taxes for public goods. The results of the research were reported on the The Fifth ISBEE World Congress (Warsaw, 2012).

Key words: “Homo economicus”, economic behaviour, opportunism, reciprocity, free-rider problem, “Public Goods” game, experimental economics.

1. Introduction.

Institutional, moral, cultural and ethical factors that influence the behaviour of economic agents, are the focus of economic science for at least the last quarter of the century. This is due to many reasons, among which the most general and initiative character has the fact, that the original assumptions, conceptual statements and conclusions of the “mainstream” are not an adequate scientific platform for understanding today's complex economic problems. The prevailing doctrine of economic development management, based on the mainstream position, does not always lead to the expected results, which is confirmed by the examples of economic practice of different countries. The paradigm of economic rationality with its «Homo economicus» model fails to explain many phenomena of economic life, which causal roots go back to the general problems of people's interaction and cooperation: motivation structure of behaviour, propensity for opportunism, institutional forms of cooperation and their efficiency and others¹.

The efforts to find a new exploratory platform for the analysis of these issues have been actively undertaken since the end of the past century and, to a large extent, they are focused on interdisciplinary studies, using their methodological approaches and tools in the hope that such a synthesis would allow to overcome the limited scope of the “mainstream”. Experimental economics undoubtedly belongs to such areas of economic science. At present it's hard to overestimate its contribution to theoretical problems studying and solving of applied economic problems.

2. Problem statement and research methodology.

This paper addresses the problem of cooperation of people in the economic sphere and the factors influencing it, using as an example public goods financing

and the co-related problems of opportunistic behaviour in the sphere of taxation. The main instrument of economic research is a laboratory experiment. The results of such experiments provide material for comparative analysis, including a cross-country one.

3. Analysis of recent research and publications.

Experimental economics. While in natural sciences an experiment is recognized to be an indispensable instrument of research, economics has long been considered not to be an experimental science. At the same time, such term as “economic experiment” has long ago confidently consolidated itself in economic thesaurus – above all, in its general sense, i.e. in trial implementation of some propositions (results and conclusions) of economic theory. In this sense, the implementation of economic policy or of a tax policy, can be considered to be an economic experimentation: “... there is no clear boundary between an experiment itself and a reformation as it is. Every reformer operates only in the own country, but the reform in a particular country may be regarded as an experiment in the framework of the world economy” [15, p. 50].

However, if we talk about the history of laboratory experiments in economy (the first experiments refer to the beginning of the past century), then they have spread and became popular owing to the works of Vernon Smith, whose achievements were noted in 2002 by the Nobel Prize. His name is related to the formation of experimental economics – a sphere of economic science, in which controlled laboratory experiment becomes a basic instrument of research.

Laboratory experiments in economy are carried out with two main goals: firstly, in order to test the initial axioms and hypotheses of economic theories, and secondly, with the aim of data accumulation in order to formulate new assumptions and axioms. The basic axioms

of economic analysis are, first of all, behavioural preconditions: assumptions about the goals, motives, reactions of people in the process of economic decision-making. No wonder, that experimental economics combines the studies, devoted to human behaviour research: just this behaviour is underlying the economic phenomena and the processes at micro- and macro levels.

Currently, experimental economics is actively developing both in deep (the development of methodological basis of economic experiments) and in breadth (expansion of experimental methods on various areas of economic research). In the past two decades, methods of experimental economics are widely used in actual studies of taxation problems, and in particular, in the studies of opportunistic taxpayers' behaviour and the impact of tax policy on taxpayers' behaviour [4, 8, 10]. Although a wide range of the assumptions of tax theories is subjected to experimental verification, and the main attention is focused on behavioural hypotheses which underlie tax evasion patterns.

A known Sandmo's model [1], based on the concept of "homo economicus", who is guided in his behaviour by maximization of the expected utility, shows that the choice of a taxpayer in favour of tax evasion depends on the parameters of tax control, the key among which are the probability of checking and the degree of punishment (penalty rates). This model directs towards the use of punishment and enforcement, and gives rise to strengthening of tax control in order to improve taxpayers' compliance and to restrict their opportunistic behaviour.

This approach is based solely on the compulsory nature of taxes and assumes that tax payment does not fit into the framework of individual utility and represents a net loss for an economical agent. He proceeds from the conflict between personal gain (individual effect), and the need to finance public goods (public or collective effect) and thus proves the impossibility of using decentralized mechanisms to provide with such goods.

However, the assumptions that underlie this model are a significant simplification of actual people's behaviour. As practice shows, un-acceptance of risk is inherent to many people, and they usually pay taxes, even in those situations when the probability of both – detection of concealment of income and penalty – are sufficiently low. In a number of studies it's registered that people behave more honestly than is assumed in the models of taxation, based on enforcement, – in particular, it has been shown experimentally that individuals declare a higher income level than it was predicted by the model based on the criterion of expected utility maximization [13].

The modern approaches to taxation problems studying transfer attention from the compulsory character of taxes on contractual terms of taxation and on considering taxation in the context of cooperation theories, as a form of voluntary people's interaction on the occasion of public goods financing. The most important questions that are put forward in the current focus of research are:

the factors affecting the intensity and stability of cooperation of people, dependence of their behaviour from the behaviour of other individuals, propensity to punish for violation of norms and reaction of individuals on such punishment, propensity for a free rider behaviour and the influencing factors. Studies of these and other actual aspects of people's cooperation is of a great importance for tax policy, first of all because their results contribute to the understanding of the behaviour of the main character of tax relations, and to the formation of a more realistic model of a taxpayer. Efficiency and effectiveness of tax policy depend on the adequacy of our ideas about economic agents' behaviour. The adopted "working" model of a taxpayer specifies not only a set of means of such a policy, but also determines to a certain extent its goals and tasks.

Public goods problem. Public goods are a traditional object of study within the problematics, relating to the public sector and the policy of government's intervention. Public goods are used as an indisputable argument in the justification of the existence of the state and of its activity in the market economy². In the theory of public goods, they are singled out by the criteria of non-rival and non-excludable consumption, and it's also stated that these properties make it necessary to provide these goods in a public way.

The goods, which have these properties, are called pure public goods. As opposed to them, private goods are rival and excludable, and for them there are effective decentralized ways of provision (market mechanism). For the goods, which have no such properties, i.e. for public goods, such mechanisms do not exist. This assertion of the traditional theory of public goods, which is closely connected with a "free-rider" problem, is now being considered as a hypothesis, which needs an experimental verification.

It is also worthy to note the circumstance connected with the relativity of non-rival property of public goods. A non-rival good may lose this property and become rival, if it is granted in non-optimal amounts. This situation provokes negative phenomena, connected with public goods distribution: it is complemented and sometimes even completely replaced, by corruption mechanism, when in fact such goods become paid for consumers, and a source of income for bureaucrats.

Any good, regardless of its rivalry and excludability properties, may be granted in all possible ways, i.e. in a public, collective or private way. The difference between them is in the cost, which the society on the whole will bear in case of granting of such a good in each of the mentioned ways. There are sufficiently many examples – not only in the past, but in modern life as well – of providing with public and collective goods by means of contracting, of conventional relations. People agree about protection against natural disasters, about public order maintenance and improvement of habitat, etc. Different forms of self-organization of citizens and business co-exist in the modern world, supplementing or replacing the state and providing not only collective,

but also certain public goods [10]. This occurs in cases when the government either does not take the responsibility for granting a particular good or, having taken it, does not provide the citizens with the corresponding goods in the right quantity and quality. In the latter case, the emergence and spread of non-government forms of providing economic agents with public goods is an indicator of inefficiency of the government's activity, and it's a negative assessment of the quality of the government's work, therefore, this represents a threat to the state: entering into competition with the state in granting certain goods, alternative mechanisms may displace the centralized ways, proposed by the government, thus leading to the revision of financing of its activities, connected with the provision with a given good.

Spreading of the forms, alternative to the state, may lead to different outcomes. In the case when an evolutionary mechanism of selection of institutions, based on the criterion of their efficiency is not violated, it leads either to the improvement of the efficiency of government's activity, or to its withdrawal from the field, i.e. to the victory of the more efficient form of economic agents' interaction. If there are barriers in the society to the process of "natural" evolution of institutions, then the alternative forms are either completely prohibited or are severely limited.

So, if we agree with the statement that there are no special features which will inevitably make goods public through the way of their granting³, then the current focus of this problematics is transferred to the study of the causes and factors of cooperation of people, of the forms of their interaction, since public goods are a special case of such cooperation.

Experimental economics offers its own approach and research methods which have already given extensive material for conclusions and generalizations [1, 8, 11, 13]. Laboratory experiments which were carried out in order to identify the factors, influencing individuals' cooperation apropos the public goods, have a sufficient history, and their activity is not diminishing since the end of the last century. We will compare the well-known outcomes of experimental studies with the results of the experiment, which we've conducted in Ukraine.

"Public goods game" (PG) experiment⁴. This experiment was carried out with the aim to identify the factors influencing the cooperation of individuals, their attitude towards different mechanisms of taxation and their propensity for free-rider behaviour (check of a "free rider" effect)⁵.

The experiment reproduces the conflict between personal gain and common effect. Motivational structure of individuals' behaviour is based on two main premises: a) existence of individual interest in the own results; b) the fact that individual behaviour is influenced by general rules and norms and by the behaviour of other members of the society (reciprocity hypothesis). There may be positive reciprocity (propensity for reciprocity in cooperation) and negative reciprocity (reciprocity in punishment)⁶.

The participants of the experiment had equal income, $d > 0$, from which each of them independently assigned a contribution x_i , $0 \leq x_i \leq d$, to a public fund. The joint contribution of all the participants was multiplied by fixed coefficient of $k > 1$, thus the cooperation effect (public good) was represented. The resulting amount was equally distributed among the participants, and the final income of the i -th participant as a result of cooperation was equal to $z_i = d - x_i + k\bar{x}$, where \bar{x} is a mean contribution of all the participants. When $k > n$ (n – is a number of participants), a participant receives a gain from his non-zero contribution regardless of the actions of other participants. When $k < n$, the dependence of a given participant's income on the behaviour of other participants is increasing sharply. This condition provides the motivation of participants to free-rider behaviour (Fig. 1).

As it's clear from fig. 1, in a group of 3 participants with the initial income of 20 and $k = 1,5$ the greatest effect (35) is received by a "free rider" (№ 3).

There are various modifications of the basic design of this experiment, depending on the objectives of the study. The contributions of the participants may be treated as taxes (voluntary or compulsory), which they pay; the minimum level of contributions may be specified. The possibility of penalties may also be envisaged: participants acquire the right to penalize each other, and at that, such punishment may be not free for those who impose penalties. A one-period (without repeats) experiment design may be used (participants make decisions only once) or an experiment with repeats, in particular with the game ending, unknown to the participants. In order to clarify the influence of the factors, related to reputation, the games are held with stable or changeable groups. There may be other modifications of the experiment.

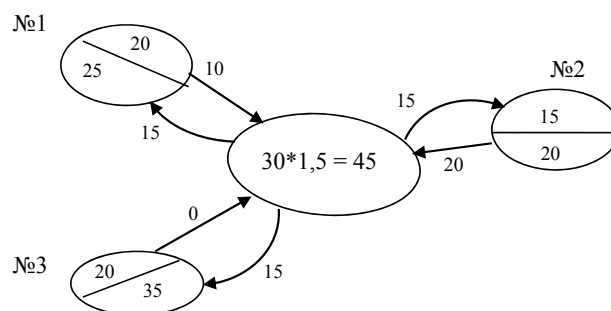


Fig. 1. Income distribution in a PG-game with a "free rider"

In connection with the use of PG-experiment in order to study individual behaviour we'll accentuate the following. The basic design of the experiment provides a strong motivation to show a free-rider behaviour based on individual interest and on absence of penalties. In the worst case (when in his own group everybody behave in the same way) a free-rider remains with his initial income, i.e. loses nothing. And if a cumulative contribution of other participants is non-zero, then he is already a gainer. Such kind of experiment design is

provoking a free-rider behaviour, and as far as it doesn't provide any restrictive mechanisms, it eliminates their influence on the agents' behaviour, thus revealing the propensity for "free-rider" behaviour, "undisturbed" by the danger of punishment. If under such circumstances, the participants demonstrate a low level of evasion of participation in the public good, it means that people have incentives to cooperation, based not on enforcement, and this may be an argument in favour of loosening of control and reduction of punishment.

Referent results. Among the experimental results obtained in different studies, we'll mark the following ones⁷:

1. People cooperate and punish in anonymous one-period games, where the future benefit of cooperation and effects of reputation are excluded. This provides confirmation of the hypothesis of the existence of strong reciprocity in people's behaviour.

2. In the games with repeats the effect of fading cooperation is observed: at first, the participants make high contributions, but with increasing repetitions the "potential" of cooperation runs dry - the rates of contributions become substantially smaller. The attenuation of cooperation is explained by the presence in a group of the people with different motivations: the behaviour of "free riders" with their highly individualistic motivation exerts a disappointing effect on the participants, inclined to cooperation.

3. Participants tend to punish those who make smaller contributions. This conclusion was substantially supplemented by the results of the studies, which were conducted in CIS states (the former USSR): the case in question is the observed effect of "antisocial punishment", when people punish not only those who make smaller contributions, but also those who contribute more, than others do.

4. A penalty increases and stabilizes cooperation at a higher level in comparison with the experiments without punishment. This is confirmed by numerous experiments, although there are exceptions: punishment is ineffective if it's perceived to be unfair. Experiments show that the exogenous (imputed) rates of punishment are less effective [9].

5. When the tax burden is universal for all the participants (equal contributions individual voluntary contributions. In this situation a convergence of individual contributions and their tending towards the optimal value is observed, together with the reduction are compulsory), the tendency to free-rider behaviour is higher than in the case of "personalized" taxation, when tax liability is determined in accordance with the of the deficiency of public goods financing [8].

6. Toughening of control of individual ways of income tax evasion may lead to compensatory expansion of the use of other possibilities of evasion, and, in the aggregate, to a decrease in tax revenues. [11]

4. Tasks and conditions of the experiment.

The findings and conclusions of the previous experiments which were conducted in different countries,

were the basis for problem statement and the choice of our experiment design. The experiment was conducted in order to repeat (or to confirm) foreign results in the following main areas:

- existence of behavioural propensity for cooperation and free-rider behaviour;
- influence of punishment on behaviour and on the effect of co-operation.

We have used the design of the game with invariable anonymous groups (the participants did not know their partners in a group), an anonymous option (a contribution of a participant was not announced), with repeats (the game was held in a few rounds), and with paid penalties⁸.

All the participants were combined into groups of three people. In each round, each participant received an exogenous income of 20 points. Multiplier coefficient was 1.5. Participants were informed about their incomes after cooperation and about the contributions of their group playmates. After then, the participants had an opportunity to punish each other (anonymously) by penalty points.

We have to make a remark about the motivation in our experiments. In other known studies in order to interest the participants real money is often used, and participants receive it at the end of the game. However, the games are held with other motivating factors, as well as just "for fun". Motivation of our participants was ensured by the fact, that their individual results were taken into account in their modular assessment by certain academic subjects⁹.

5. Results of the experiments.

If we talk in general about the expected results of the experiments, the expectations were the following. Participants will demonstrate cautious behaviour and a tendency to low contributions and high penalties. The average contribution most likely will decrease by the end of the game. Examples of altruistic behaviour are hardly probable. Punishment will be effective, and this will provide a low intra-group income differentiation in the game. On the whole, there was a pretty sure expectation of a low variation of the participants' behaviour. The grounds for this belief raised from certain objective circumstances: the participants represented a sufficiently homogeneous body by a number of features (such as age, education, etc.), as well there is some subjective notion of "post-soviet mentality" and the behavioural characteristics of a "post-soviet" man.

Analysis of the average characteristics. The absolute value of the participants' average contribution is growing steadily in all the experiments (examples of two experiments are shown in Figure 2). Note the coincidence of the mean initial contribution for all the experiments - about 10 points, or 50% of the initial income (Fig. 2a), which exactly match the result of John Ledyard [10]. An important characteristic is the variance of individual solutions. The variation coefficient of individual contributions¹⁰ increased in all the experiments (Fig. 2b).

The dynamics of the average penalty, imposed by the participants, is not monotonic, but comparison of the final and the initial rounds shows a significant increase in the average penalty (Fig. 3a).

Judging by the decrease (although not monotonic) of penalty variation in all the experiments (Fig. 3b), there is a certain convergence of the positions of participants regarding penalizing each other.

Analysis of inter-group differences. Comparison of total group contributions and penalties shows a negative relationship between them in all the experiments – the fact, which may serve as an evidence of the rational approach of participants to punishment: penalties are imposed on those who make small contributions.

However, there may be another possible explanatory premise: those participants, who make large contributions, are not inclined to punish the others. A detailed examination of the groups with high average contributions has revealed the examples of indifferent attitude of the participants with high contributions to those, who contribute less.

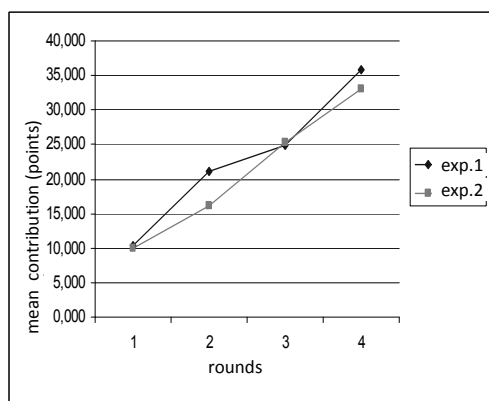
In order to evaluate group's result of cooperation a coefficient of cooperation efficiency (CE) was used: the ratio of the final group revenue to the total group revenue without cooperation¹¹. In all the experiments, half of the groups received a positive effect from coop-

eration ($CE > 1$). The values of this coefficient for each participant show that about 50% of the participants benefit from cooperation (this is observed in all the experiments).

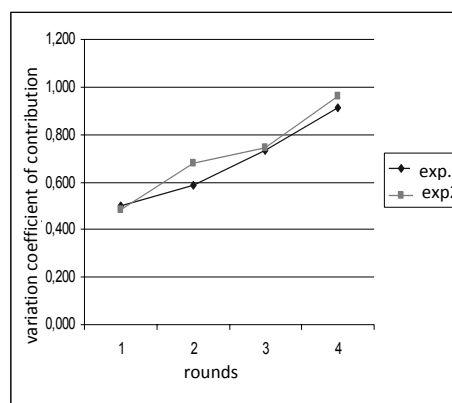
The groups of participants can be divided into three classes by the results of cooperation.

Class A. Throughout the game they made large contributions and almost never penalized each other, despite of the differentiation of their contributions. This class also includes those groups, in which there was a "good example" effect: a positive balance of cooperation was ensured by a stable altruistic position of one of the participants (large contributions, regardless of the participation of others and of the absence of penalties). It is important that the behaviour of such a participant actualized a positive reciprocity property of other participants. In such groups there was an effect of growing cooperation, instead of its attenuation.

Class B. In this class both – significant contributions and substantial penalties for those who contribute less – were observed. Such type of behaviour can be explained by the properties of strong positive and strong negative reciprocity. The behaviour of participants is elastic by penalty points, i.e. punishment is effective. Intra-group variation of final incomes is low in the majority of the groups. However, due to diversion of re-

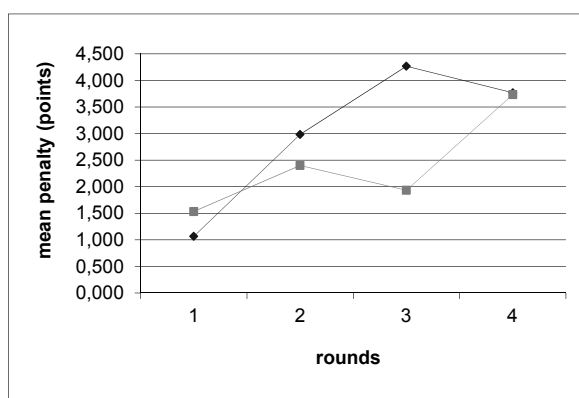


a) average contribution in two experiments

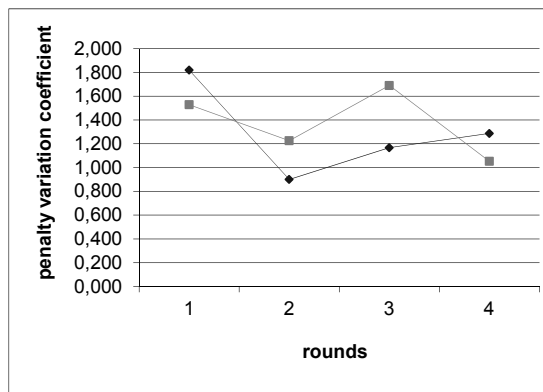


b) variation of contributions in two experiments

Fig. 2. Dynamics of contributions



a) average penalty



b) penalty variation coefficient

Fig. 3. Penalty characteristics (two experiments)

sources on penalties these groups have cooperation coefficient close to one.

Class C. This class combines those groups, which have a low effect of group cooperation ($CE < 0.6$) and a significant breakaway from the previous class by final income. Members of these groups are characterized by the common property of strong negative reciprocity. There is an observed effect of desynchronization of participants' behaviour as a result of rapid and sharp reaction to penalties. We may also assume that a positive reciprocity property is characteristic for some participants, and this property is quickly actualized by the signals of the reaction of other participants. Desynchronization becomes apparent in that the participants, aiming at cooperation, impose penalties on more cautious participants, who react quickly and positively in the next period, but disappointment – likewise swiftly – makes those, who have already demonstrated their intention, reduce sharply their contributions. This is an effect of disappointment in the expectations of the participants, potentially willing to cooperate (so called “broken efforts of kindness” [2]).

Intra-group differences. The greatest variation in personal income takes place in the groups with the low-

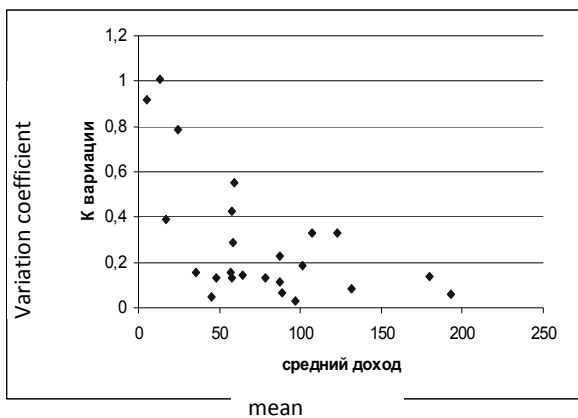
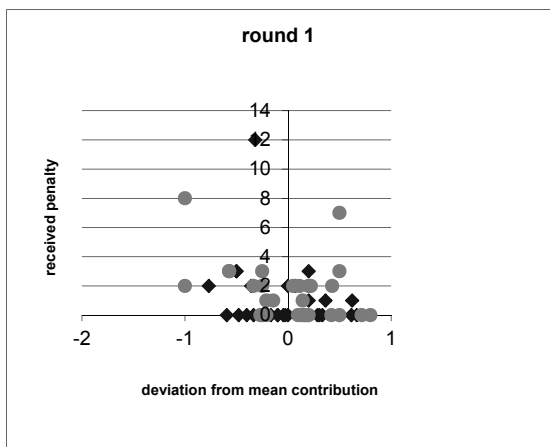
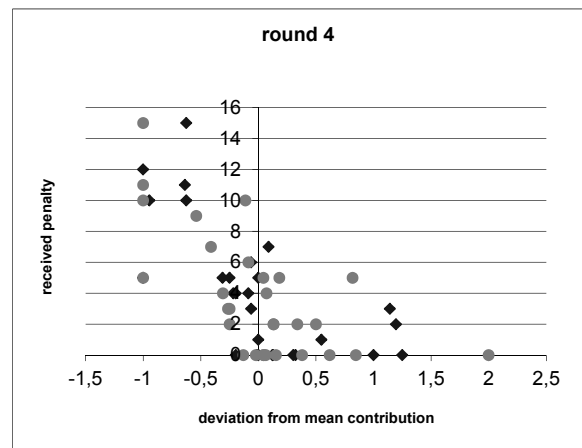


Fig. 4. The relationship between mean revenue and variation of income in the group



a) round 1



b) round 4

Fig. 5. The relationship between the received penalties and normalized deviation of participant's contribution from the group's mean (two experiments)

est average income. In all the experiments, there is a negative relationship between the average income and its variance within a group (Fig. 4). Note that the groups with low differentiation (variation coefficient < 0.2) of incomes (almost half of the groups) are significantly different by the mean value of income: from 40 to 200 points (Fig. 4). This interval characterizes a reserve of the increase of group's income at the expense of improving the quality of cooperation – i.e. of increasing the contributions and of reducing the penalties. This increase in group's result is “felt” by all the members of the group, because it will not be accompanied by increased intra-group differences

Analysis of the penalties, imposed on the participants shows that not only those who contributed less, were punished, but also those whose contribution was equal or even greater than a group's mean one, with significant changes in penalties during the game (Fig. 5).

At the beginning of the game the contributions, which are less than average, in many cases are not punished, but at the same time, both positive and negative deviations are punished approximately equally (Fig. 5a). At the end of the game the participants enhance significantly the penalties for those who contribute less than the group's average contribution is (Fig. 5b). At the same time, penalizing for the contributions, which are higher than average, remains. This character of punishment corresponds to the results of other PG experiments – i.e. the experiments, studying cross-cultural differences in people's behaviour¹².

6. Conclusions.

The results of the experiments, which were carried out, correspond to certain results of actual research, and may serve the arguments in favour of the following conclusions.

1. A combination of willingness to cooperate, and the propensity to punish may lead to the establishment and stabilization of cooperation, but does not allow to use its potential and to obtain a significant effect, because penalty exhausts resources. It seems that just this type of behaviour, in which aspiration for cooperation is

based on the necessity and inevitability of punishment for the violation of rules, is inherent to a "post-soviet" man. This combination of properties may be one of the factors explaining the low efficiency of cooperation in post-soviet countries.

2. Another factor may be disappointment and asynchrony in behaviour of those people who strive for cooperation. Not only selfishness of "free riders", which leads to the effect of "broken hopes", but also the initial caution of individual participants within reciprocally homogeneous groups in the absence of endogenous people's motivation to cooperate, may cause weakening of cooperation - a chain reaction of "non-participation" (or the effect of "failed expectations").

3. The results of the experiment confirm the effect of a positive example: in the environment with positive reciprocity, altruistic behaviour may cause a positive feedback reaction and strengthening of cooperation.

4. Along with a tendency to punish smaller contributions, the punishment of participants with contributions, which are higher than the groups' average ones, is also confirmed. However, pure samples of antisocial punishment are unique and are observed not in all the experiments. This result and the presence of the examples of steady (exogenous) propensity for cooperation and of groups of people with strong positive and weak negative reciprocity may be attributed to the most optimistic and unexpected results of our experiments.

5. What general conclusions may be drawn from the results of our experiments in terms of the real problems of the modern economic life? In particular, in terms of tax policy the results of the experiments allow us to doubt the fact, that loosening of control and punishment is in any case leading to tax evasion widening. The fact that toughening of punishment is not efficient, automatically working means of struggle against shadow economy, has been already verified not by laboratory experiments, but by field ones in the post-soviet countries, where such measures had not yielded the expected result.

6. The observed level of inclination to free-rider behaviour is much lower than the estimated level of

shadow economy and the scale of tax evasion. This coincides with the opinion that taxpayers' opportunistic behaviour in the post-soviet area to a considerable extent is explained by the violation of the parity in the exchange of paid taxes for public goods. If citizens do not see the results of productive activity of the state, then they do not see the sense in cooperation, i.e. in participation in taxation and thus they perceive taxes as pure losses.

7. Experiments show that people may ignore the punishment of offenders, using economy on penalties, in order to participate in a joint affair, but only if they feel the multiplier effect of their cooperation. It also speaks in favour of reasonability of reduction of compulsion measures and punishment in tax policy, and in favour of promotion of voluntary payment of taxes by means of increasing of the productive role of the state and improving the quality of public goods. The greatest effect in this respect may be achieved by means of universal public goods, which have the greatest range of action, and their effect may be felt by all the citizens – these are education, health and safety, including environmental, infrastructural and other goods, ensuring high social standards. Such policy of the government will help to weaken economic agents' opportunistic motivation and to raise the efficiency of public institutions.

8. If we talk about our expectations of the experiments, the most important, perhaps, is that we've expected to obtain some quantitative characteristics, i.e. measurable manifestations of what is called a "post-soviet mentality", and use it as an explanatory factor, when there are no other arguments. Although we are only at the very beginning of the research and the obtained results rather raise questions than give us definite answers, but nevertheless if we talk about features of economic behaviour in Ukraine the first experiments allow us to hope that Ukraine has more in common with, than divergent from the developed European countries.

Endnotes

¹ In neo-institutional theory opportunism is interpreted as a type of behaviour, which is aimed at individual goals achievement and is not related to moral considerations. In a broad sense opportunism behaviour means violation of formal and informal norms and rules of social behaviour by a given individual [16].

² K.J. Arrow [3, p.65] considers public goods to be a special case of a more general phenomenon, which he calls "failure of markets to exit".

³ It is appropriate to cite the words of Vernon Smith: "Possibility or impossibility of reaching the optimal distribution of resources by means of decentralized pricing system depends on the assumption about the ways of economic agents' behaviour, but in any case this result doesn't depend on whether the good is public or private" [12, p.73]

⁴ Description of different designs of this experiment and its results may be found in many sources, for example in [6, 12].

⁵ Providing of public goods is associated with the problem of a "free rider", which is a consequence of «homo economicus» behavior model: the criterion of maximization of individual benefit creates a strong incentive of an agent to avoid participation in the expenditures, while the property of non-excludability guarantees him receiving of this good.

⁶ The term "reciprocity" (mutuality) is used in modern sociology to describe the exchange of gifts (in detail - see [15]). This term is also used in studies of cooperation in a broader interpretation, as a tendency of individuals to interact, on

condition of a similar behavior of other members of the group, including punishment of the offenders of social standards. If this punishment is not free for those who penalize, we talk about the property of strong reciprocity, which is inherent to the behavior of an individual. Strong reciprocity indicates that an individual has not only individual values, but also social ones, which influence his behavior and his attitude towards cooperation [5].

⁷ Summary of the results of PG-experiments can be found, for example, in [12, pp. 71-100; 6, p. 14]

⁸ The experiments were carried out in Kharkov and Yalta, at different times and with different sets of participants (total number of participants was 105 persons).

⁹ In [12, p. 76] one may find an example of PG-experiment with students using a bonus (a public good) in the form of a coursework assessment in a subject.

¹⁰ As a characteristic of contributions dispersion a coefficient of variation was used - a dimensionless value, showing the ratio of standard deviation and the mean value.

¹¹ With the exogenous income of 20 points in each round members of a group could get at the end of the game – without their participation in the general fund – the total income of $20 * 3 * 4 = 240$ points. Maximum group result – on the assumption of full investment of all the funds in each round into the general fund – equals to 731.25 points, i.e. in this case, the coefficient of the efficiency of group cooperation will be 3.05.

¹² In particular, the experiments carried out in Russia and Switzerland, have shown that in Russia not only the levels of penalties are higher, but also there is a significant punishment, even in case of large contributions (in Switzerland it is close to 0) [6, p. 14]. Judging by the results of our experiments, Ukraine occupies an intermediate position: the propensity to punish is larger than in Switzerland, but is weaker than in Russia.

References:

1. Allingham M., Sandmo O. Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. – Journal of Public Economics. – 1972. – № 1. – P. 323 – 338.
2. Andreoni, J. Cooperation in public-goods experiments – kindness or confusion? // American Economic Review. – 1995 (85). – P. 891 – 904.
3. Arrow K. J. The Potentials and Limits of the Market in Resource Allocation. In: G.R.Feiwel (ed.). Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare. London: Macmillan. – 1985. – P. 107 – 124.
4. David Masclet, Claude Montmarquette. Experimental Approach to the Incidence of Taxation on Labor Supply: a Comparative Study of Tax System // Economie&Prevision. – 2008/1. – Number 182.
5. Fehr E., Gintis H. Human Motivation and Social Cooperation: Experimental and Analytical Foundations // Annual Review of Sociology. – Vol. 33. – August 2007.
6. Gächter S., Herrmann B. Reciprocity, Culture and Human Cooperation: Previous Insights and New Cross-Cultural Experiment // CeDEx Discussion Paper № 2008.
7. Ledyard John O. Public goods: a survey of experimental research. In: J.H. Kagel and A.E. Roth (eds.). // The handbook of experimental economics. – Princeton University Press. – 1995.
8. Louis Levi-Garboa, Claude Montmarquette and Marie-Claire Villeval. Individual Responsibility and Taxation // Economie&Prevision. – 2008/1. – Number 182.
9. Mittoni L., Bartolami F. Free riding and norms of control: self determination and imposition. An experimental comparison // CEEL Working Paper 4 – 07. – June 2007.
10. Mochamed Ali Bchir, Nicolas Daures and Marc Willinger. Fraud Tolerance and Tax Evasion: an Experimental Analysis of the Greenberg Model // Economie&Prevision. – 2008/1. – Number 182.
11. Ronald G. Cummings, Jorge Martinez-Vazquez and Michael McKee. Experimental Evidence on Mixing Modes in Income Tax Evasion // Public Finance Review. – 2006, Vol.34, № 6. – P. 663 – 686.
12. Smith V.L. Papers on Experimental Economics // Cambridge University Press, 1991. – 828 p.
13. Torgler, Benno. Speaking to theorists and searching for facts: Tax morale and tax compliance in experiments // Journal of Economic Surveys. – 2002, № 16. – P. 657 – 684.
14. Барсукова С.Ю. Реципрокные взаимодействия: сущность, функции, специфика // Социологические исследования. – 2004. – № 4. – С. 20 – 29.
15. Макаров В. Теоретические основы экспериментальной экономики // Экономист. – 1995. – №5.
16. Оливер И. Уильямсон. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. – THESIS, 1993, т.1, Вып. 3. – С. 39 – 49.

ОПОРТУНІЗМ І РЕЦИПРОКНОСТЬ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОВЕДІНЦІ: РЕЗУЛЬТАТИ ЕКСПЕРИМЕНТУ «СУСПІЛЬНЕ БЛАГО» В УКРАЇНІ

Меркулова Т. В.,
Д. е. н., професор,
Біткова Т. В.,
к. е. н., доцент,

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

У статті представлено докладний аналіз результатів гри «Суспільне благо», яка проходила в Україні з метою вивчення особливостей поведінки, що впливають на інтенсивність та ефективність кооперації. Експериментальні результати співпадають з даними попередніх досліджень, і можуть служити аргументом для наступних висновків.

Поєднання готовності до співпраці і схильності до покарання може призвести до встановлення співпраці та її стабілізації, але не дозволяють використовувати її потенціал і отримати стійкий ефект. Враховуючи оподаткування та податкову політику, експериментальні результати дозволяють піддати сумніву те, що ослаблення контролю і покарання завжди призводить до поширення ухилення від сплати податків. Опортуністична поведінка платників податків на пострадянському просторі значної мірою пояснюється порушенням паритету в обміні сплачених податків на суспільні блага. Результати дослідження було представлено на V Всесвітньому Конгресі ISBEE (Варшава, 2012).

Ключові слова: "Ното есопотікус", економічна поведінка, опортунізм, реципрокність, проблема фрірайдера, гра «Суспільне благо», експериментальна економіка.

ОПОРТУНИЗМ И РЕЦИПРОКНОСТЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОВЕДЕНИИ: РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКСПЕРИМЕНТА «ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО» В УКРАИНЕ

Меркулова Т. В.,

д.э.н., профессор,

Биткова Т. В.,

к.э.н., доцент,

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

В статье представлен анализ результатов эксперимента «Общественное благо», который был проведен в Украине с целью изучения особенностей поведения, которые влияют на интенсивность и эффективность кооперации. Экспериментальные результаты совпадают с данными зарубежных исследований. По отношению к налогообложению и налоговой политике, экспериментальные результаты позволяют подвергнуть сомнению, что ослабление контроля и наказания обязательно приведет к распространению уклонения от оплаты налогов. Опортунистическое поведение плательщиков налогов на постсоветском пространстве в значительной степени объясняется нарушением паритета в обмене уплаченных налогов на общественные блага. Результаты исследования были представлены на V Всемирном Конгрессе ISBEE (Варшава, 2012).

Ключевые слова: "Ното есопотікус", опортунізм, реципрокність, проблема фрірайдера, експеримент «Общественное благо», експериментальна економіка.

Надійшла до редакції 28 жовтня 2015 р.

РОЗДІЛ 2. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК: 338.2 (33.024.3)

МЕХАНІЗМИ ТРАНСКОРДОННОГО РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ ТА ЗАХОДИ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО «ЗАРАЖЕННЯ»

Сідоров В.І.,

к.е.н., професор,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Ревякін Г.В.,

аспірант

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У роботі надається характеристика поняттям економічної кризи та новому феномену економічного «зараження». Були розглянуті міжнародні канали розповсюдження економічних криз, їх світові тенденції та динаміка показників, які їх характеризують. В роботі надаються конкретні заходи для мінімізації ризиків економічного «зараження» та формування фінансової стійкості держави.

Ключові слова: економічна криза, економічне «зараження», канали розповсюдження економічних криз, фінансова стійкість держави.

Актуальність теми. Характерними особливостями сучасного світового господарства є посилення процесів глобалізації та інтернаціоналізації засобів виробництва. Ці процеси виявляються у інтенсифікації зовнішньоекономічних зв'язків, розвитку фінансового ринку, зростанні обсягів транскордонних потоків капіталу, міграції трудових ресурсів та ін. Як наслідок, сьогодні сформувалась стійка взаємозалежність економік різних країн на міжнародному рівні, що підвищує ймовірність зовнішнього економічного «зараження» та виникнення глобальних економічних криз. Так, світова фінансова криза 2008-2009 рр. призвела до безпрецедентного в післявоєнній історії падіння виробництва.

Сьогодні стрімко зростає ймовірність економічного «зараження», так деякі сучасні кризи (Чорний понеділок 1987 р., Азіатська фінансова криза 1997 – 1998 рр., Світова фінансова криза 2008 – 2009 рр.), починаючись як явища, характерні тільки для країни походження, поширюються на всю світогосподарську систему.

Транскордонне розповсюдження криз відбувається через різні канали з урахуванням специфік національних економік. Як наслідок, почали формуватися нові методи аналізу, ідентифікації та запобігання кризових явищ. Зважаючи на світові тенденції, сьогодні на першочергову задачу виходить аналіз зовнішніх факторів впливу та їх каналів роз-

повсюдження, які й були проаналізовані у наданій роботі.

Ступінь розробленості проблеми. Перші роботи присвячені транскордонному розповсюдженню кризових явищ виникли в 1990-х рр. як наслідок досліджень масштабних економічних криз у Латинській Америці та Південно-Східній Азії.

Серед вчених, які займалися цією проблематикою можна виділити: Л. Хернандез, Р. Вальдес, П. Массон, Д. Бартон, П. Рейнхарт, Б. Эйхенгрин, Дж. Сегерстома, М. Каменских и др.

Не дивлячись на велику кількість публікацій на задану тему, в економічній теорії відсутня єдність термінології та визначеність у розумінні механізмів та каналів розповсюдження економічних криз. З цього приводу, метою даного дослідження є аналіз каналів транскордонного розповсюдження економічних криз та формування певних рекомендацій для держави щодо мінімізації ризиків «зараження».

Викладання основного матеріалу. Проблема економічних криз була актуальною протягом багатьох століть, залишаючись такою і донині. Не дивлячись на настільки довгу історію існування самої проблеми, поняття кризи залишається розмитим і варіюється від автора до автора. Наявне різноманіття трактування поняття «економічної кризи» свідчить про складність проблеми. У найбільш загальному вигляді економічну кризу можна представити

як різке падіння показників економічної активності та економіки в цілому. Конкретизація даного визначення складна, оскільки з перманентним розвитком світового господарства, еволюцією форм взаємодії його суб'єктів і характеру їх функціонування, кризи починають утворюватися все в нових сферах і змінювати механізми свого впливу. Стосовно валютно-фінансової сфери міжнародних відносин, криза — це порушення нормального функціонування фінансової системи, в результаті реалізації системних ризиків, які охоплюють світові фінансові центри і національні фінансові ринки та викликають негативні економічно-соціальні наслідки у глобальному масштабі [2]. Так само кризу можна характеризувати, як багатофакторне явище, обумовлене стихійним розвитком фінансового ринку, а також посиленням протиріч процесу суспільного відтворення.

Сьогодні особливої уваги в області антикризового управління заслуговує феномен економічного «зараження» («contagion»), під яким розуміється транскордонне розповсюдження економічних криз, яке зазвичай проявляється у синхронності негативної динаміки макроекономічних показників, які у стабільних умовах були мало взаємопов'язані.

Виявлення безпосередніх каналів передачі кризових явищ є одним із завдань на шляху пом'якшення та ліквідації їх наслідків. У наданій роботі ми виділили чотири основні канали розповсюдження кризових явищ: торгівельний, банківський, інвестиційний та інформаційно-поведінковий. Розглянемо вищенаведені канали розповсюдження поодиночі.

1) Торгівля. Зовнішня торгівля традиційно є провідним каналом ретрансляції кризових явищ, забезпечуючи трансфер рецесії між суб'єктами світової економіки. В умовах зростаючої інтенсивності світового поділу праці, спеціалізації та кооперації ключове значення у розвитку національних еко-

номік набирають зовнішньоторговельні зв'язки. Торгівля може призвести до виникнення ланцюгової реакції та розповсюдження кризових потрясінь через існування як двосторонніх торговельних відносин так і посередницької конкуренції на третинних ринках.

У загальному вигляді, зменшення попиту в країні, ураженої кризою, продукує проблеми в країні, яка експортує свою продукцію в цю країну. За умов відсутності альтернативних контрагентів падіння експорту може призвести до проблем з поточним рахунком і, як наслідок, до кризи платіжного балансу.

Як можна побачити на рис. 1 світовий товарообіг досяг свого історичного максимуму в 2008 р. У період 1980-2008 рр. відбувалася інтенсифікація міжнародних торговельних зв'язків, що призвело до критичної залежності національних економік країн світу. Таким чином, коли криза виникає в країні, економіка якої грає важливу роль і з якою ряд інших країн має тісні зв'язки (наприклад країни «Великої Сімки») — логічно припустити, що така криза може надати значного глобального впливу.

2) Банки і кредитні установи. Банки і кредитні установи є одним з найважливіших каналів поширення економічних криз. Сутність цього каналу розповсюдження криз закладена в основах банківського менеджменту та керуванні ліквідністю банку, яке спрямоване на запобігання та усунення як нестачі, так і надлишку ліквідності. Недостатня ліквідність може призвести до неплатоспроможності банку, а надмірна може несприятливо вплинути на його прибутковість. Для підтримання належного рівня ліквідності транснаціональні банки можуть зменшувати кредитування в інших країнах з метою відновлення норми капіталообезпеченості в конкретній країні, що призведе до зниження ліквідності в інших країнах, де знаходяться представництва, відділення або філії даного банку [10].

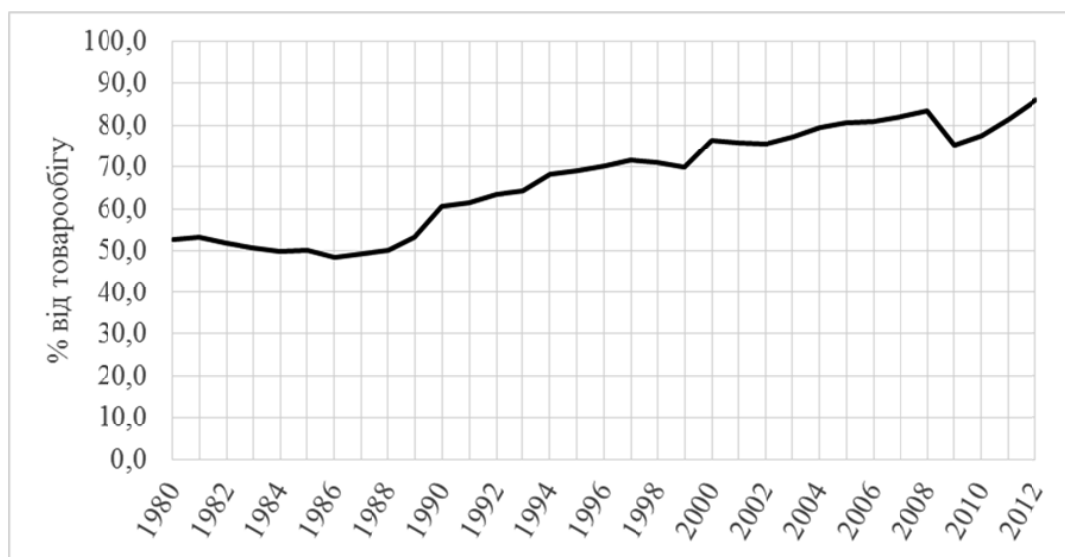


Рис. 1. Динаміка середньої арифметичної зовнішньоторговельної квоти країн світу (побудовано автором за матеріалами [14])

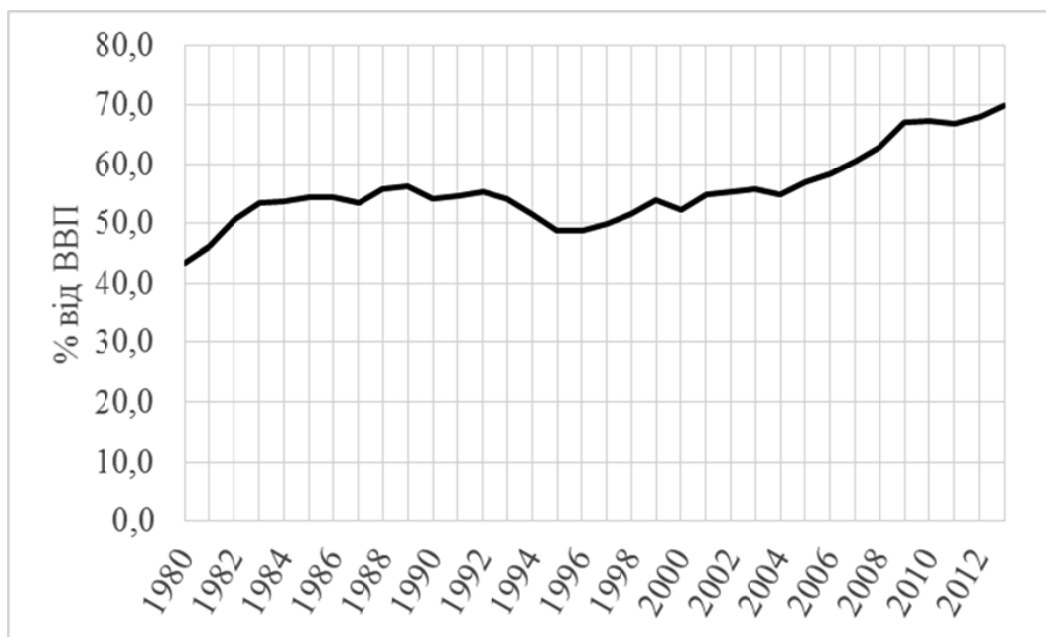


Рис. 2. Динаміка середнього арифметичного відсотка об'єму кредитів до ВВП країн світу (побудовано автором за матеріалами [14])

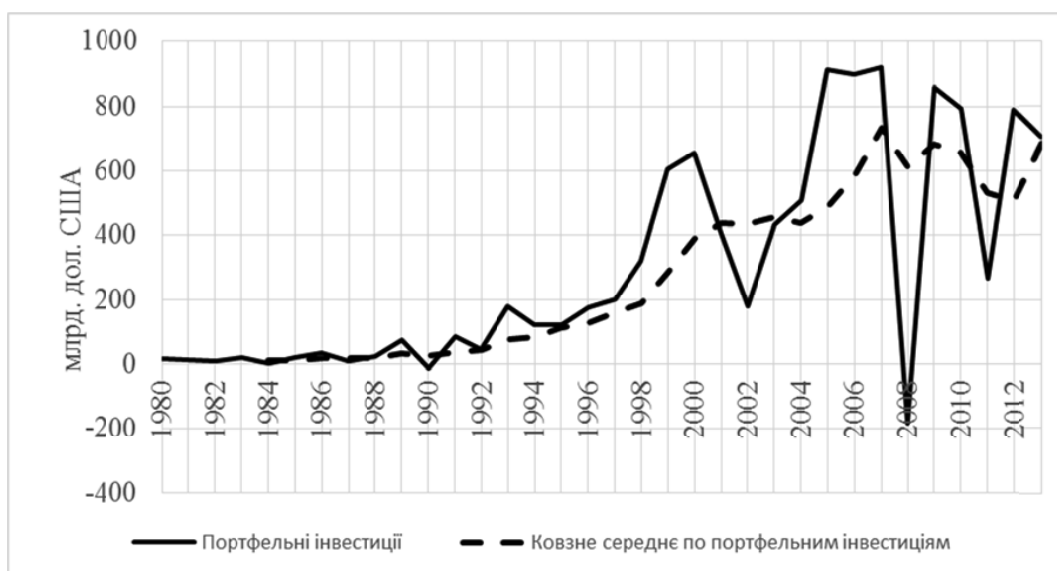


Рис. 3. Динаміка світових портфельних інвестицій за 1980-2012 рр. (побудовано автором за матеріалами [14])

Спусковим гачком для цього каналу може стати елементарне зниження кредитної пропозиції, яке в свою чергу знижує ліквідність і підвищує вартість кредитування. Такий механізм може проявлятися в ряді випадків, наприклад, при різкому вилученні вкладів у зв'язку як і з економічними причинами (зменшення відсоткової ставки за депозитами) так і з політичної (впровадження реформ, зміна влади, політичні очікування та ін.). В результаті міжбанківський ринок перестає ефективно функціонувати: банківські ставки починають стрімко зростати в умовах підвищення попиту банків на грошові кошти та зростання ризиків; з'являється ще більше негативної інформації, що в підсумку відбивається на фінансовому стані всіх інших банків і дозволяє говорити про банківську кризу.

Крім того, банки мають здатність мультиплікувати кризові явища, що в першу чергу пов'язано з наявністю ефекту фінансового левіражу, тобто ефекту, який виникає при використанні позикових коштів з метою збільшення розміру операцій і прибутку, не маючи достатнього для цього власного капіталу. Таким чином, неефективне управління цим позиковим капіталом або його втрата можуть призвести до череди банкрутств. Такий ефект примноження економічних криз був проілюстрований під час Світової фінансової кризи 2008-2009 рр.

Як ми бачимо на рис. 2 темпи зростання кредитування сповільнилися в 2008-2012 рр., Що свідчить про зниження ліквідності у зв'язку з світовою фінансовою кризою. Варто зауважити, що для підтримки 70 % співвідношення видаваних кредитів

до світового ВВП було проведено ряд антикризових заходів з трильйонними фінансовими вливаннями [9].

3) Портфельні інвестиції. Ще одним каналом зараження є портфельні інвестиції. Існує величезна кількість публікацій, в яких розглядається спосіб передачі кризових потрясінь через портфельні інвестиції. У найзагальнішому вигляді, шок для однієї країни збільшує ризик інвестиційного портфеля і зменшує його прибутковість, змушуючи тим самим інвесторів продавати активи в інших країнах для оптимізації фінансових ризиків і підтримки належної ліквідності. Більш складні моделі показують, як підвищена схильність до ризику після довгого періоду економічного зростання при різних формах недосконалої інформації може змусити інвесторів продавати активи в різних країнах. Наприклад, інвестори можуть послідувати стадному інстинкту, особливо якщо вони не в змозі розрізнити типові коливання економічної системи від передвісників економічної кризи і приймають рішення на основі загального інвестиційного настрою.

Поширення кризи по інвестиційному каналу практично миттєве через особливу роль транснаціональних банків, що оперують в різних регіонах світу. Проблеми з ліквідністю у інвесторів в одних країнах миттєво викликають продаж фінансових активів в інших, що в кінцевому підсумку викликає падіння фондових індексів і ослаблення національних фінансових систем.

На початку кризи 2008-2009 рр. різко впав обсяг світових портфельних інвестицій в сукупному обсязі втративши більше 125 % свого передкризового рівня (рис. 3).

4) Інформаційно-поведінковий канал. Інформаційно-поведінкові канали поширення фінансових криз пов'язані з несподіваною зміною моделей

поведінки учасників фінансових ринків під впливом інформації про негативні події. Зміна моделі поведінки у випадку фінансової нестабільності пов'язана з переоцінкою учасниками фінансових ринків своїх ризиків і бажанням зберегти або примножити свої фінансові активи.

Характерною рисою фінансових ринків в умовах глобалізації стала асиметричність інформації, яка пов'язана з відсутністю достовірних відомостей про якість і дійсну вартість того чи іншого активу. Її причина криється в поширенні сек'юритизації банківської діяльності та зростанні використання похідних фінансових інструментів, що зумовило значне ускладнення і зниження прозорості фінансових операцій. Тепер далеко не завжди можливо встановити якість і рівень надійності активів, які лежать в основі цінного паперу.

Поширення фінансових шоків по інформаційно-поведінковим каналам пов'язано з тим, що гравцям фінансового ринку доводиться приймати рішення в умовах обмеженості часу і асиметричності інформації, при цьому зростає роль ірраціональних психологічних факторів, які визначають їх поведінку.

Можна сказати, що сьогодні інформаційно-поведінковий канал став передвісником кризових явищ і поступово набуває більшої ролі в їх розповсюдженні. Для ілюстрації сутності інформаційно-поведінкового каналу розповсюдження кризових явищ проаналізуємо рис. 4.

На рисунку 4 представлена синхронність виникнення кризових явищ індикаторами яких послужили фондові індекси країн G20. Наявність на графіку 60 % і 95 % стовпців свідчить, що світові фондові ринки практично одночасно переживають кризові потрясіння.

Криза, викликана панікою інвесторів, може бути спровокована невідомими факторами, і викликати

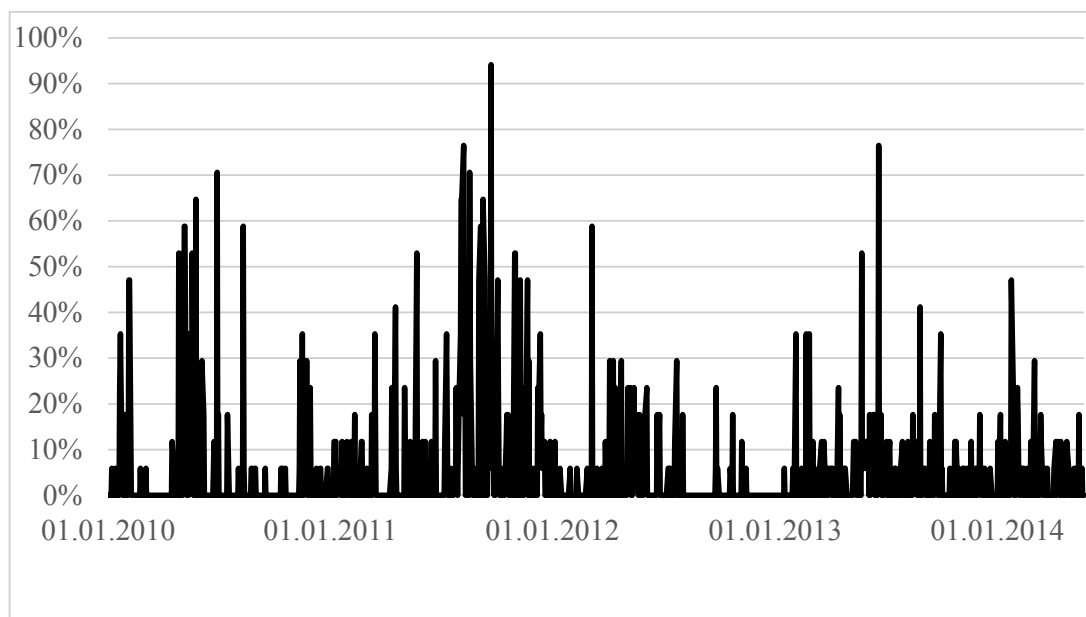


Рис. 4. Синхронність прояву екстремальних негативних явищ на фондових ринках країн G20 (побудовано автором за матеріалами [13])

втечу капіталу. В даному випадку практично неможливо протестувати значимість макроекономічних параметрів для оцінки функції поведінки інвесторів. Таким чином, інформаційний канал може викликати кризу навіть за відсутності об'єктивних передумов завдяки наявності асиметричності інформації та її використання фінансовими суб'єктами.

Вищезазначені міжнародні канали транскордонного розповсюдження економічних криз можуть бути оптимізовані на двох рівнях: національному та міжнародному. Врегулювання цих каналів на міжнародному рівні може здійснюватися тільки на основі широкого партнерства та пошуку балансу інтересів держав. В ідеальному випадку для створення міжнародного механізму попередження виникнення економічних криз та врегулювання їх наслідків необхідно було б створити міжнародну організацію, яка б займалася координацією зусиль по виходу держав з економічних криз. Проте, істотні розбіжності в інтересах розвинутих країн, та тих, які розвиваються виключає таку можливість. Ці протиріччя були ще раз доказані в 2009-2010 рр., коли на самітах країн G20 була узгоджена політика, при якій країни-члени цього саміту мали б утримуватись від дій, які б носили протекціоністський характер [3]. Проте практично всі країни вживали такі заходи, що свідчить про неготовність світового господарства до створення такого роду інституції.

На національному рівні роль держави у запобіганні поширення кризи на свою територію зводиться до мінімізації ризиків зовнішнього «зараження» через оптимізації можливих міжнародних каналів розповсюдження економічних криз. Таким чином, заходи зовнішньоекономічної політики для окремо взятої держави можна звести до наступних:

1) Диференціація експортних та імпортних зовнішньоекономічних зв'язків шляхом впровадження експортних та імпортних квот. При цьому, ці квоти повинні мати як територіальний, так і номенклатурний характер. Методи формування стабільних зовнішньоекономічних відносин повинні походити на формування диверсифікованого інвестиційного портфелю, в якому питома вага кожного з активів не є домінуючою.

2) Контроль над ліквідністю як національних, так і іноземних грошово-кредитних установ, що оперують на території держави. При цьому, в особливому контролі в першу чергу потребують іноземні грошово-кредитні установи, оскільки саме вони, з метою оптимізації свого портфелю і підтримки норми ліквідності, здатні в лічені хвилини змінювати структуру своїх активів і пасивів, що найчастіше негативно позначається на фінансовій системі держави. Такий контроль, перш за все, має проявлятися у регулюванні норми миттєвої та короткострокової ліквідності фінансових установ, шляхом накладення часових обмежень на транскордонне переміщення фінансових коштів.

3) Перманентний контроль за структурою портфельних інвестицій. Даний вид інвестицій є надзвичайно мобільним, а за наявності розвинутої фінансової системи купівля-продаж акцій проводиться в режимі «онлайн». Оскільки головною метою портфельних інвестицій є отримання дивідендів (або ж прибутку, який утворюється у наслідок перепродажу акцій), то найменша зміна в дохідності акцій (навіть очікуваної) може послужити стимулом для перерозподілу інвестиційних портфелів іноземних інвесторів. Таким чином, держава повинна встановлювати гранично допустимі об'єми спекуляцій на національних фондових ринках. Заходи врегулювання інвестиційного каналу розповсюдження економічних криз мають схожі риси з банківським каналом та в першу чергу мусять робити акцент на показниках миттєвої та короткострокової ліквідності національних фондових бірж.

4) Вдосконалення норм та правил фінансової звітності підприємств. Фінансова звітність підприємств має носити більш прозорий характер і повинна бути доступною широкій аудиторії. Такі дії обумовлюють зменшення ризику появи асиметричної інформації на ринку, яка, як ми могли побачити, найчастіше негативно впливає на фінансовий сектор країни.

Підводячи підсумки, ми можемо сказати, що в умовах фінансової глобалізації характер поширення фінансових криз зазнав змін. Якщо для фінансових криз середини минулого століття основними каналами поширення були торгові канали, то сьогодні все більшої ваги набирає інформаційно-поведінковий. В цілому, можна сказати, що процеси глобалізації та дерегулювання зміцнили зв'язки між національними фінансовими системами, але разом з перевагами це означає і підвищення їх взаємопов'язаності, в тому числі при настанні криз. При таких параметрах існування глобальних економічних відносин держави повинні все більш акцентувати увагу на міжнародних каналах розповсюдження економічних криз.

Висновки:

1. Економічна криза – різке падіння показників економічної активності та економіки в цілому. Стосовно валютно-фінансової сфери міжнародних відносин, криза – це порушення нормального функціонування фінансової системи, в результаті реалізації системних ризиків, які охоплюють світові фінансові центри і національні фінансові ринки та викликають негативні економічно-соціальні наслідки у глобальному масштабі.

2. Були виділені чотири міжнародні канали транскордонного розповсюдження економічних: торговельний, банківський, інвестиційний та інформаційно-поведінковий. Глибина першого характеризується ступенем торгової відкритості країни, її товарообігом – країна піддається кризі в результаті скорочення попиту з боку основних зовнішньотор-

говельних партнерів. Другий пов'язаний зі ступенем залежності країни від коштів нерезидентів на банківському ринку. Постулатом інвестиційного каналу розповсюдження кризових явищ є те, що шок для однієї країни збільшує ризик інвестиційного портфеля і зменшує його прибутковість, змушуючи тим самим інвесторів продавати активи в інших країнах для оптимізації фінансових ризиків і підтримки належної ліквідності. Інформаційно-поведінковий канал розповсюдження економічних криз, навіть за відсутності кризових передумов при значному залученні іноземного капіталу в країну, може викликати кризу при його миттєвому відтоку.

3. Основним регулятором стабільності національної економіки має бути сама держава, оскільки міжнародне суспільство поки ще не готово вирішувати такі проблеми на світовому рівні. Кожна держава повинна контролювати всі вищезгадані канали розповсюдження кризових явищ (торгівельний, банків-

ський, інвестиційний та інформаційно-поведінковий). Так, на нашу думку, необхідно встановлювати гранично допустимі об'єми для показників, які характеризують кожний з вищенаведених каналів.

4. Перелік заходів оптимізації ризиків економічного «зараження» передбачає різке підвищення ролі держави в економічній та фінансовій сферах: жорсткий контроль над каналами екзогенної кредитної експансії з встановленням критичних показників (співвідношення позикового і власного, іноземного та національного капіталів в загальній структурі, а також пропорції портфельних і прямих інвестицій та ін.), які повинні бути закріплені на законодавчому рівні. Таким чином, формування критеріїв фінансової стійкості, національних інтересів в галузі фінансів та постійний моніторинг факторів, що викликають загрозу фінансовій безпеці держави, суб'єктів господарювання і населення є першочерговими функціями держави у економічній та фінансовій сферах.

Література:

1. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки (Питання теорії і методології): Монографія / О. А. Довгаль; Нар. укр. акад. — Х.: Вид-во НУА, 2004. — 320 с.
2. Джордж Купер. Природа финансовых кризисов / Джордж Купер. — Санкт-Петербург: Бест Бизнес Букс, 2014. — 342 с.
3. Дюмплен И.И. Протекционизм и многосторонние переговоры ВТО в годы глобального экономического кризиса и в последующий период [Электронный ресурс] / И.И. Дюмплен // Российский внешнеэкономический вестник, №6, 2011. — Режим доступа: [http://www.rfej.ru/rvv/id/70029A0F8/\\$file/3-11.pdf](http://www.rfej.ru/rvv/id/70029A0F8/$file/3-11.pdf)
4. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. — Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. — 464 с.
5. Ревякин Г. В. Экономические кризисы: причины и закономерности функционирования / Г. В. Ревякин // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Матеріали ІХ науково-практичної конференції молодих вчених 4 квітня 2014 року / Г.В. Ревякин. — Харків: ХНУ ім. Каразіна, 2014. — С. 97–100.
6. Ревякин Г. В. Экономические «пузыри»: их характеристика и модель расчёта цены после преодоления точки бифуркации / Г.В. Ревякин // Вісник ХНУ: економічна серія / Г.В. Ревякин. — Харків: Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, № 1096, вип. 87, сер. «Економічна», 2014. — С. 44–51.
7. Світова економіка: підручник / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. — Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. — 268 с.
8. Сидоров В. И. Единство традиций и инноваций в системе трудовой мотивации трансформационной экономики / В. И. Сидоров, Т. В. Тарасенко, Т. Е. Шедякова. — Х.: ХНУ имени В.Н. Каразина, 2009. — 336 с.
9. Шавуков В.М. Глобальный финансово-экономический кризис: причины, природа, механизмы распространения. Антикризисные действия монетарных властей / В.М. Шавуков // Мировая экономика и международные экономические отношения / В.М. Шавуков. — СПб: Санкт-Петербургский государственный университет 5 (114), 2014. — С. 121–125.
10. The "Big C": identifying contagion [Электронный ресурс] / Kristin Forbes // NBER working paper series — 2012. — Working Paper 18465. — Режим доступа: www.nber.org/papers/w18465.pdf
11. Masson P. Contagion: Monsoonal Effects, Spillovers, and Jumps between Multiple Equilibria / P. Masson. — Washington: IMF Working Paper, 1998.
12. Hernandez L., Valdes R. What drives contagion trade, neighborhood, or financial links? / L. Hernandez, R. Valdes. — Washington: IMF Working Paper WP-01-29, 2001.
13. Quandl, G-20 Markets by Size [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.quandl.com/markets/g20-markets-by-size
14. World bank group [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.worldbank.org

МЕХАНИЗМЫ ТРАНСГРАНИЧНОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ И МЕРЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО «ЗАРАЖЕНИЯ»

Сидоров В. И.,

к.э.н., проф.

Ревякин Г. В.,

аспирант

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

В работе дается характеристика понятию экономического кризиса и новому феномену экономического «заражения». Были рассмотрены международные каналы распространения экономических кризисов, их мировые тенденции и динамика показателей, которые их характеризуют. В работе предоставляются конкретные меры по минимизации рисков экономического «заражения» и формирования финансовой устойчивости государства.

Ключевые слова: экономический кризис, экономическое «заражение», каналы распространения экономических кризисов, финансовая устойчивость государства.

MECHANISMS OF CROSS-BORDER ECONOMIC CRISIS SPREADING AND MINIMIZATION OF CONTAGION RISKS

Sidorov V. I.,

Ph.D., Professor.

V.N. Karazin Kharkiv National University

Revyakin G. V.,

postgraduate student

V.N. Karazin Kharkiv National University

The article describes the concept of the economic crisis and the new phenomenon of economic «contagion». We analyzed international channels of economic crises spreading, their global trends and dynamics of indicators that characterize them. The paper provides concrete measures of economic «contagion» risk minimization and financial stability formation of the state.

Keywords: economic crisis, economic «contagion», spreading channels of economic crisis, financial stability of the state.

Надійшла до редакції 17.09.2015г.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT ATTRACTIVENESS IN TERMS OF CREATING PRECONDITIONS FOR EFFECTIVE COOPERATION BETWEEN BORDER REGIONS

Nosova O.V.,
Doctor of Economics, Professor,
Ivashchenko P.A.,
PhD, Associate Professor,
V.N. Karazin Kharkiv National University

Attractiveness of foreign direct investment (FDI) for effective cooperation between border regions is connected with checking hypothesis of mutual attraction of FDI in decision making process. It is t correlated with the mutual social, economic and environmental problems of the border regions. The paper proposes to determine FDI structure of funding sources by using the utility model.

Keywords: cross-border regions, foreign direct investment, utility model.

A research task consists of verification of hypothesis of mutual attractiveness of foreign direct investment (FDI) in the decision making process of border regions economic and ecological problems. The study aims to explain the reasons of mutual ecological – economic activity of border regions within the mutual investment activity via FDI attracting.

A border regions collaboration is an important part of Russia's regional cooperation with Commonwealth Independent States (CIS) countries. The experience of the Belgorod and Kharkov areas testifies on the initiative of leaders that the Council of heads of border regions of Russia and Ukraine is organized [1, 2, and 4]. Within this Council a constantly operating executive committee is created. The basic directions of its work are legislative and other acts harmonization, directed on adjusting of economic relations between the border regions, complex program, reflecting a structure development, change in the economy of border-line areas, investment policy with the use of facilities of local budgets, perfection of tax policy, mutual payments, establishing of common agrarian market.

In Concept of border regions cooperation in Russian Federation there are fourteen tasks are formulated which include: "joint decision of economic, ecological, socially – demographic, and other problems of border-line territories" [1].

A.M. Kiryukhin jointly with A.V. Voronin has developed the universal approach describing an evolution of international transborder territories in their transition to state of transborder functional regions, allowing to design the dynamics of the different stages of integration processes [3]. He allows investigating the transborder regions of different dimensions: from the large natural habitats of transborder projects of territorial cooperation (ecological pool and educational programs) to the European regions and their separate parts. Speaking about interdependence of economic development of border-line regions, L. B. Vardomskiy asserts that the high share of neighboring countries is typical foreign trade of bor-

der regions [16]. Thus most in relief it is traced at the Russian regions. The share of Ukraine made up \$2.3 billion from general external commodity turnover of the Belgorod region, which was \$4.3 billion in 2006, or more than 53% versus 5% share of this country in foreign trade of Russia. In the following year the value of external trade of the Kharkov region with Russia made up \$ 0.9 billion or 32% from the general volume of foreign trade by commodities. It is estimated a little higher than the share of Russia in Ukrainian foreign trade – 26.9 %. The volumes of mutual trade of nearby regions are considered on the whole not significant. In according with data of the Kharkov region administration in 2006 export-import ties with the Belgorod region made up \$ 129.3 billion, including an export of the Kharkov enterprises of \$ 94.6 billion, and Belgorod of \$ 34.7. Mutual trade of neighbor regions was 4.6% of external trade turnover of Kharkov region and 3% of the Belgorod region. The main articles of Belgorod region export are metallurgical raw material and metals – mainly consumed in Donetsk, Dnepropetrovsk, Zaporozhe regions. The basis of export of the Kharkov region is machines, equipment, spare parts and supplementary articles which have wide geography of consumption in Russia. Therefore interdependence of economic development of the Kharkov and Belgorod regions, measured by the volumes of mutual trade ties, is many times weaker than dependence of their market development, respectively, Russia and Ukraine on the whole [16, C. 56-57].

Cooperation between the regions of Ukraine and the subjects of Russian Federation develops on the basis of bilateral and multilateral treaties, agreements, programs and protocols on trade economic, scientific – technical and cultural collaboration. Four European regions «Slobozhanshina» (Belgorod and Kharkov regions), «Yaroslavna» (Kursk and Sumy regions), «Dnepr» (Bryansk and Chernigov regions), and also created «Donbass» (Donetsk, Lugansk and Rostov regions) in 2010 function and develop on Ukrainian-Russian border [17, C. 60].

The possibility of concentration efforts on the basic directions of coordination: trade, finance, tourism, ecology, agriculture and transport over the entire length of the common boundary are provided due to given form of cooperation. V.M. Moskovkin and I.I. Savchenko conducted the comparative analysis of economic dynamics of the Kharkov and Belgorod regions [5]. They proved possibility of reconstructing of transborder metallurgic-machine-building cluster of the European region "Slobozhanschina".

P.A. Chernomaz asserts that there are at least five strategically important tasks of Ukrainian-Russian transborder collaboration within the framework of the European region «Slobozhanschina», which require in future a joint decision [6].

The first task is activation of transborder scientific, production co-operation and trade by removing unnecessary border and customs barriers.

The second task is an improvement of a transport and logistic infrastructure of the European region for the effective use of its transit position. It supposes the decrease the workload of transborder highway Kharkiv–Belgorod by creating a circuitous transport routes, the construction of logistics terminals and etc.

The third task is directed at providing the concerted ecological policy. This work has already begun from projects application of recovery basin Seversky Donets and Lopan river. A fourth task is overcoming of social asymmetry of border line territories, reflected, first of all at the labour market. The one-sided flow of labour migration toward Russia stimulates divergences in labour payment and level of social protection in Russian regions at present time. As a result of arising up discrepancies in wages and the level of social protection in favor of the Russian regions cause now as a one-way flow of labor migration to Russia. It requires making of the concerted policy at the common labour market.

A fifth task is creation of the regional marketing informative system of the European region «Slobozhanschina» with the purpose of investment projects attraction by marketing instruments application for the increase of fame and improvement of territory image, regional policy orientation of the markets priorities and possibility of their granting to the European regions [6]. One of the most significant achievements of the European region was signing up the constituent documents of Ukrainian-Russian technopark «Slobozhanschina» 29 June 2011 in Moscow within the framework of Ukrainian Days. The founders of technopark from the Ukrainian side were V.N. Karazin Kharkov National University, Kharkov National University of Radio Electronics, Scientific park «FED».

From the Russian side the Belgorod State National Research University was a founder. In the nearest plans of joint technopark development there are proposed «Cradle of geni» business-incubator development, and Center of collective access to the hi-tech equipment «Introduction» creation. Activity of Ukrainian-Russian

technopark «Slobozhanschina» will be directed on the transfer of technologies in the followings spheres: aviation, machine-tool construction, innovative mechanical electronics; new materials and nanotechnology, informative-communication technologies; biotechnologies, biomedicine and pharmacy; nuclear technologies are in energy and health care; energy-savings and new technologies of production of energy; instrument-making; new technologies are in an agroindustrial complex [8]. Analogical problems exist in many European countries and all over the [7]. One could mention the absence of scientific works in the field of the investment activity analysis of joint transborder projects with foreign capital participation.

Development of socio-economic-ecological model of cross-border cooperation – this is the purpose of this article – will make an objective assessment of the current state of the parameters of the socio-economic and environmental policies, for example, at the level of economies of Belgorod and Kharkov regions and landmarks such forward the implementation of joint integrated programs.

The publications of State Statistics Service in Ukraine, main Department of Statistics in the Kharkov region, Russian Federal Statistics Service, the territorial authority of the Federal State Statistics Service of the Belgorod region are considered as the basic sources of data [8, 9, 10, 11, 13, 14, and 15]. The data structure is based on dynamic databases of relative type. The period from 1991 to 2013 will be estimated. The databases include social, economic and ecological indications, characterizing Ukrainian and Russian states development, also and Kharkov and Belgorod regions as the whole. They include:

- volume and dynamics of gross national product;
- volume and dynamics of gross regional product;
- turnover of transport;
- wholesale turnover;
- industrial production index;
- turnover of retail business;
- volume of construction works,
- quantity of population;
- living standards;
- average monthly wage per workers;
- cost-of-living-indices (tariffs) on goods and services to the population;
- average wage per worker;
- investments in the fixed assets;
- foreign trade;
- trade balance;
- basic indices, characterizing effects of economic activity on balance of environment.

The records of databases contact with temporal periods.

In the basis of research the following modification of V.A. Kolemaev three-sector opened model economies is suggested and applied to two border-land regions [18]. The following three sectors are presented in a model: material (0), capital fund creation (1) and

consumption (2). For every sector three technological modes, set via the linear-homogeneous classic production functions of the following type are presented

$$X_i^{(n)} = F_i^{(n)}(K_i^{(n)}, L_i^{(n)}), \quad (1)$$

where $X_i^{(n)}$, $K_i^{(n)}$, $L_i^{(n)}$ – issue, fixed capital funds (FCF) and number of employees busy in i - sector; $i = 0, 1, 2$; $n = 1$ (Belgorod region), 2 (Kharkov region).

Assumptions.

The total number of employees $L^{(n)}$ (in a production sphere) changes with a permanent growth rate $v^{(n)}$. Lag of capital investments is absent. Coefficients of depreciation of (FCF) $\mu_i^{(n)}$ and direct financial costs $a_i^{(n)}$ of sectors are constant. Time is measured continuously. Differential equalizations turn out from the following equation:

$$dL^{(n)}/dt = v^{(n)}L^{(n)}, L^{(n)}(0) = L_0^{(n)}, n = 1, 2; \quad (2)$$

$$dK_i^{(n)}/dt = -\mu_i^{(n)}K_i^{(n)} + I_i^{(n)} + I_{i,ПИИ}^{(n)},$$

$$K_i^{(n)}(0) = K_{i0}^{(n)}, i = 0, 1, 2, \quad (3)$$

where $I_{i,FDI}^{(n)}$ – foreign direct investment (FDI) in i -sector n - region.

Distribution of employees could be presented in the following form:

$$L_0^{(n)} + L_1^{(n)} + L_2^{(n)} = L^{(n)}, n = 1, 2. \quad (4)$$

Distribution of product formation sector:

$$X_i^{(n)} = I_0^{(n)} + I_1^{(n)} + I_2^{(n)} + I_{ЭКОЛ}^{(n)}, n = 1, 2, \quad (5)$$

Where $I_{экол}^{(n)}$ – ecological investments in n - region.

Distribution material sector production:

$$X_0^{(n)} = a_0^{(n)}X_0^{(n)} + a_1^{(n)}X_1^{(n)} + a_2^{(n)}X_2^{(n)}, n = 1, 2. \quad (6)$$

Foreign trade balance:

$$q_0^{(n)}Y_0^{(n)} = q_1^{(n)}Y_1^{(n)} + q_2^{(n)}Y_2^{(n)}, n = 1, 2, \quad (7)$$

where $Y_0^{(n)}$ – exports of materials; $Y_1^{(n)}$ – imports of investment goods; $Y_2^{(n)}$ – imports of consumption goods; $q_0^{(n)}$, $q_1^{(n)}$, $q_2^{(n)}$ – world prices on material, capital fund creation and consumption sectors.

The model criteria are presented in utility function:

$$U(I_{0,FDI}^{(1)}, I_{1,FDI}^{(1)}, I_{2,FDI}^{(1)}, I_{0,FDI}^{(2)}, I_{1,FDI}^{(2)}, I_{2,FDI}^{(2)}), \quad (8)$$

characterizing the attractiveness of FDI in the conditions of co-operation of border-line regions.

The rationale for the use of the proposed three-sector open economy model for the two border regions serves the need for the implementation of programs for mutual ecological and economic activity of the border regions in a joint investment with foreign direct investment. In order to achieve the result the application of authors' economical-theoretical [20–26] and economical-mathematical works are assumed [27–28]

Open three-sector model of the economy in relation to the two border regions is an example of the current macroeconomic adequate description of international economic relations, taking into account environmental factors. The prospect of its application can be a development forecast scenarios of joint economic and environmental development of the border regions on the basis of simulation, variant model calculations.

Bibliography:

1. Концепция приграничного сотрудничества в Российской Федерации. Министерство иностранных дел РФ. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.mid.ru/bdcomp/sbor.nsf/> (дата обращения: 22.03.2012).
2. Еврорегион "Слобожанщина" [Электронный ресурс] – Режим доступа [http://ru.wikipedia.org/wiki/ Еврорегион "Слобожанщина"](http://ru.wikipedia.org/wiki/Еврорегион_Слобожанщина).
3. Кирюхин А.М. Российско-украинское пограничье: теоретические подходы к эволюции трансграничных систем // Часопис соціально-економічної географії. Вип. 10 (1). – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2011. – С. 178–182.
4. Епифанов А.А. О проблемах приграничного экономического сотрудничества северо-восточных областей Украины // Економічна теорія і методологія управління. – № 2 (11), 2004. – С. 21–27.
5. Московкин В.М. Сравнительный анализ экономической динамики Харьковской и Белгородской областей / В.М. Московкин, И.И. Савченко // БИЗНЕС ИНФОРМ. № 1, 2009. – С. 11–17.
6. Черномаз П.А. Еврорегион «Слобожанщина»: этапы формирования и перспективы развития // Международное сотрудничество приграничных регионов: история, экономика, политика, культура. Материалы междунаrod. науч.-практ. конф., Курск, 19-20 сент. 2011 г. – Курск: Изд-во VIP, 2011. – С. 160–165.
7. Lofgren O. Regionauts: the Transformation of Cross-Border Regions in Scandinavia / University of Lund, Sweden // European Urban and Regional Studies July 2008 vol. 15 no. p. 195–209. [Электронный ресурс] – Режим доступа: orvar.lofgren@etn.lu.se
8. Украинско-Российский технопарк «Слобожанщина» учрежден [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ukr-rus-technopark.com/index.php/рус/news/technopark-news/86--lr>
9. Российский статистический ежегодник. – М.: Стат.сб./Росстат., 2012. – 786 с.
10. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 990 с.
11. Краткий статистический сборник "Белгородская область в цифрах". – Белгород: Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Белгородской области, 2012.
12. Структура инвестиций в основной капитал [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/resources.htm.

13. Statistical publication "Regions of Ukraine" / Part I – Kyiv: 2011/. – 358 p.
14. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ "Август Трейд", 2012. – 559 с.
15. Статистичний щорічник "Харківська область у 2011 році". – Харків : Головне управління статистики у Харківській області, 2012. – 600 с.
16. Вардомский Л.Б. Соседство как фактор развития приграничных регионов на примере российско-украинского порубежья / Проблемы общественной географии. Приграничные территории: методологические подходы и опыт исследований // Сборник научных трудов / Под общей редакцией Г. П. Подгрушного. – К. : Институт географии НАН Украины. – Вып. 2. – 2010. – 106 с. (С. 46 – 59).
17. Межрегиональное и приграничное сотрудничество в государствах – участниках СНГ [Информационно-аналитическая записка] / Департамент экономического сотрудничества Исполнительного комитета СНГ. – М.: Исполнительный комитет СНГ, 2011. – 77 с.
18. Колемаев В.А. Математическая экономика: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 399 с.
19. Ченцов А.С. Ресурсная эффективность реализации региональных инвестиционных проектов в императивах экономико-экологического развития региона / Инженерный вестник Дона. – № 4 (часть 1), 2012. [Электронный ресурс] – <http://ivdon.ru/magazine/archive/n4p1y2012/1176>.
20. Nosova O.V. "Foreign Investment in the Ukrainian Regions." Monograph. Publisher Zolota Milay, Kharkov, 2013. (in co-authorship in Russian).
21. Nosova O.V. "The economic convergence or divergence processes in the Ukrainian regions». University of Szczecin Scientific journal. – NR 670. – Service Management. - Vol. 7. – Szczecin 2011.
22. Nosova O.V. "Foreign Direct Investment and Spillover Effects in Eastern Europe". Vienna 2011 Conference on Schumpeter's Heritage. The Evolution of the Theory of Evolution. Book Abstracts. Vienna, 2011.
23. Nosova O.V. "Legal Regulation of Foreign Direct Investment in the Ukraine." Monograph. Publisher Zolota Milay, Kharkov, 2011.
24. Nosova O.V. "Econometric approach to the regional integration analysis." Quantitative Methods in Accounting and Finance. Research papers of Wroclaw University of Economics. Edt. by E. Nowak, R. Motorin. – Publishing House of Wroclaw University of Economics. – 2010.
25. Nosova O.V. "Economic Convergence or Divergence: Perspectives of Development." Zeszyty naukowe, Uniwersytet Szczecin. Poland. 2011. No 6.
26. Nosova O.V. "Statistical Analysis of Regional Integration Effects." Statistische Diskussionsbeiträge. Journal of Potsdam University. Germany. 2009. – No 32.
27. Иващенко П.А. Адаптация в экономике. – Х.: Вища школа, 1986. – 144 с.
28. Иващенко П.О. Моделирование транзитивных процессов в экономике Украины. – Х.: Видавничий центр Харківського національного університету, 2002. – 188 с.

ПРИВАБЛИВІСТЬ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У КОНТЕКСТІ СТВОРЕННЯ УМОВ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ

Носова О. В., д. е. н., професор,
Иващенко П. А., к. е. н., доцент,

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Привабливість прямих іноземних інвестицій (ПІІ) для ефективної співпраці прикордонних регіонів прямо пов'язана з гіпотезою взаємної привабливості ПІІ при прийнятті рішень, які корелюють із загальними соціальними, економічними та екологічними проблемами прикордонних регіонів. У статті запропоновано структуру ПІІ для джерел фінансування, яку визначають за допомогою моделі корисності.

Ключові слова: модель корисності, прикордонні регіони, прямі іноземні інвестиції.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В КОНТЕКСТЕ СОЗДАНИЯ УСЛОВИЙ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ

Носова О. В., д.э.н., профессор,
Иващенко П. А., к.э.н., доцент,

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

Привлекательность прямых иностранных инвестиций (ПИИ) для эффективного сотрудничества приграничных регионов прямо связана с гипотезой взаимной привлекательности ПИИ при принятии решений, коррелирующих с общими социальными, экономическими и экологическими проблемами приграничных регионов. В статье предложено структуру ПИИ для источников финансирования определять с помощью модели полезности.

Ключевые слова: модель полезности, приграничные регионы, прямые иностранные инвестиции.

Статья поступила в редколлегию 12.10.2015 г.

РОЗДІЛ 3. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

УДК 336.71

РАЗВИТИЕ МОДЕЛЕЙ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ БАНКОВ В УКРАИНЕ: СРАВНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ PRIVATE BANKING И VIP BANKING

Меркулов Д. А.

Директор Центра регионального менеджмента
АО «Укрсиббанк»

В статье проводится сравнительный анализ моделей обслуживания состоятельных клиентов банков Украины. Рассмотрены основные элементы моделей Private Banking и VIP Banking; отмечены их общие черты; выделены их преимущества и слабые стороны; определены сферы применения; сформулированы выводы относительно перспектив развития.

Ключевые слова: сервисная модель, продуктовый ряд, Private Banking, VIP Banking.

Начиная с 2000 г. количество клиентов в Украине, которые начали задумываться над вопросом «а что же делать с деньгами после того, как квартира/машина/дом уже куплены», постоянно растет. Примерно тогда же клиент в Украине уже обладал знаниями или опытом о том, каким может быть европейский банковский сервис для такого клиента, как он.

Таким образом, на рынке банковских услуг в Украине появился обеспеченный деньгами спрос на услуги нового качественного уровня. Этот спрос требовал адекватного предложения со стороны участников рынка, т.е. построения и развития системы обслуживания клиентов, обладающих высокими доходами и вкладами. Методологической базы, адаптированной к отечественным условиям, и практического опыта для решения этих задач в Украине фактически не существовало. Вместе с тем, в зарубежной экономической науке и практике это направление имеет достаточно долгую и плодотворную историю [1 – 4]. Изучение этой проблематики и освоение практических знаний активно началось в странах постсоветского пространства [5 – 7]. Значительный вклад в создание методологических основ, концептуальных подходов к формированию и развитию системы обслуживания состоятельных клиентов; адаптации зарубежного опыта к отечественным правовым и экономическим условиям, культурно-психологическим особенностям украинского банковского клиента внесли работы украинских исследователей и практиков [8 – 10].

Целью данной работы является критический анализ моделей обслуживания крупных клиентов банка и обобщение опыта реализации моделей

Private Banking и VIP Banking в Украине. В статье рассматриваются следующие вопросы: характеристика основных моделей обслуживания крупных клиентов; особенности, преимущества и недостатки моделей; развитие и интегрирование моделей Private Banking и VIP Banking в Украине.

Новый тип банковского клиента, который к началу нашего века сформировался в Украине и проявился на рынке банковских и, более широко, финансовых услуг определенный спрос характеризовался высоким уровнем, во-первых, доходов и вкладов; во-вторых, финансовой эрудиции и опыта ведения бизнеса в международных масштабах; в-третьих, запросов и потребностей, как в финансовой, так и в потребительской сферах. По отношению к банковским услугам спрос со стороны таких клиентов выражался в двух основных направлениях обслуживания: сервисная модель и продуктовый ряд.

Сервисная модель включала в себя такие элементы (опции) как: отдельный офис и персональный менеджер, который полностью сопровождает операции клиента и членов его семьи.

Продуктовый ряд должен был содержать в себе все обычные банковские услуги, но с дополнительными благами/бонусами и дисконтами (например, более высокими ставками по депозиту, пониженными ставками по кредиту, бесплатные платежные карты), а также продукты и услуги инвестиционного характера, в том числе и на международных финансовых площадках.

Отечественный рынок банковских услуг довольно быстро отреагировали на этот спрос, предоставив соответствующее предложение. Следует сказать о структуре рынка продавцов таких бан-

ковских услуг, сложившейся к тому времени. Всех участников рынка, которые могли или частично уже предоставляли подобные услуги, можно разделить на 2 группы: банки и компании по управлению активами (КУА). Банки могли предоставлять услуги по расчетно-кассовому обслуживанию, депозитным и кредитным операциям. КУА предоставляли инвестиционные услуги через создание фондов доверительного управления. Распространенной практикой прошлых лет (это встречается и в настоящем периоде) было то, что банк являлся акционером КУА и клиент получал «в одном пакете» предложение от банка и от КУА.

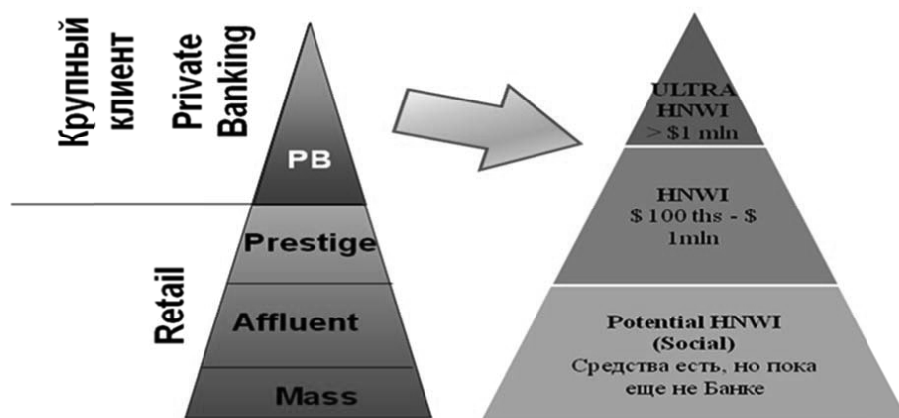


Рис. 1. Сегментация клиентов банка

Еще одним основанием для структурирования является происхождение самого банка. Согласно нему все банки можно было разделить на 2 группы:

1) внутренний/локальный банк, который был основан в большинстве случаев на фундаменте какого-то банка бывшего СССР;

2) структурное подразделение иностранного банка.

Первая группа обычно не имела опыта работы с крупным капиталом на системном уровне, и поиск решений был интуитивным, методом «проб и ошибок». Вторая группа, как правило, такой опыт имела и пыталась адаптировать его под отечественного клиента.

Рынок услуг для состоятельных клиентов быстро развивался, и каждый из описанных выше участников (игроков) искал в нем свою нишу. Можно сказать, что к оптимальному предложению для клиента банки приближались с двух крайних позиций, которые определялись соответствующими представлениями о содержательной и имиджевой сторонах подобных услуг. Одна крайность выражалась в том, что в представлении некоторых игроков клиент должен был получить:

1) обслуживание в специальном вип-офисе, который должен обладать всеми признаками очень респектабельного места для обслуживания состоятельных клиентов;

2) персонального менеджера в режиме 24/7;

3) высокие ставки по депозитам, низкие ставки по кредитам, льготные тарифы по РКО;

4) лояльная кассовая дисциплина: проведение операции без присутствия клиента, кассовые документы подписывались клиентом позднее при визите в банк (задержка могла достигать месяца и более);

5) консьерж-сервис и услуги lifestyle management (в эту категорию может входить все что угодно вплоть до выгула собак клиентов).

Другая крайность была отражением скромных представлений об обслуживании крупных клиентов и находила проявление в следующих основных пунктах стратегии:

1) оборудование кабинета с табличкой «для вип-клиентов» в обычном банковском отделении;

2) выделение одного или двух толковых сотрудников отделения банка, которым вменялось в обязанность обслуживать в первую очередь операции вип-клиентов и при этом, в свободное время, обслуживать обычных клиентов;

3) тарифы и ставки по депозитам/кредитам устанавливались более привлекательными (но не значительно), чем для обычных клиентов (в сети Retail).

В ходе эволюции и клиенты и банки переосмысливали и адаптировали свои поведенческие модели, усиливалась и углублялась сегментация клиентов. В начале развития этого рынка банковских услуг крупным частным клиентом называли физическое лицо, которое удовлетворяет следующим условиям:

1) обладает свободным капиталом в денежной форме в размере не менее эквивалента 100 тыс. дол. США;

2) является членом семьи (родители, супруги, дети) клиента, который удовлетворяет условию 1.

В настоящий момент банки выделяют как минимум три сегмента в розничном секторе (сектор обслуживания «рядовых» клиентов - Retail) в соответствии с типом клиента: массовый (mass), состоятельный (affluent) и престижный (prestige). Среди крупных клиентов также можно выделить 3 сегмента: богатые клиенты (high net worth individuals – HNWI) – от 100 тыс. дол. США до 1 млн. дол. США; потенциально богатые (Potential HNWI) – менее 100 тыс. дол. США и очень богатые (Ultra HNWI) – свыше 1 млн. дол. США (рис. 1).

Для каждого из подсегмента предлагается определенный продуктовый набор по соответствующей цене.

В современном банковском мире есть две основных модели обслуживания крупного клиента:

1) отдельная вертикаль (вертикальная структура подразделений), которая подчиняется, как правило, непосредственно Председателю правления банка;

2) подразделение, которое находится в составе департамента обслуживания физических лиц (Retail) или корпоративных клиентов (Corporate) в зависимости от того, кто является основным каналом привлечения крупных клиентов.

Рассмотрим подробнее данные модели и отметим преимущества и недостатки каждой из них.

Отдельная вертикаль

Как правило, такое подразделение называется Private Banking. Основными элементами системы в этой модели обслуживания клиента являются: вип-центр; операционное сопровождение; продукты; персонал.

Вип-центр является обособленным помещением или вообще отдельно стоящим зданием. Доступ в здание имеют только клиенты Private Banking. А для того чтобы стать клиентом такого подразделения необходимо пройти соответствующую процедуру: перед началом сотрудничества банк проверяет историю происхождения капитала клиента и только после этого принимается решение о дальнейшем сотрудничестве.

Внутренняя логистика вип-центра формируется по принципу максимальной конфиденциальности: предусматривается минимальное пересечение клиентов и сотрудников банка, т.е. клиент общается только со своим менеджером и больше вообще никого не видит.

Операционное сопровождение. Для Private Banking характерно наличие собственного back-office - вертикали операционной поддержки, т.е. подразделение, которое отражает непосредственно в балансе банка все операции клиента. Как правило, доступ к информации о клиентах Private Banking очень строго ограничен и наличие выделенного back office обусловлено все теми же требованиями конфиденциальности: о клиенте Private Banking знает минимум сотрудников в банке, каждый сотрудник знает только то, что необходимо для выполнения его прямых обязанностей. Также выделенная вертикаль операционного сопровождения позволяет более гибко подходить к запросам клиента, особенно это касается вопросов валютного регулирования.

Еще одним важным моментом операционного сопровождения является управление кассовым узлом: соблюдение кассовой дисциплины, поддержание кассовых остатков в необходимых объемах и купюрности, навыки обработки больших объемов наличности (например, время пересчета и проверки на подлинность 1 млн долларов за 30-35 минут считается хорошим показателем).

Продуктовый ряд. Продукты и услуги для крупных клиентов включают в себя весь набор, предоставляемый для сектора Retail с некоторыми бонусами/дисконтами, а также специальные продукты,

предлагаемые только клиентам Private Banking. Например, депозиты банк предлагает всем клиентам и клиентам Retail и клиентам Private Banking, при этом последним будет предоставлена опция в виде прогрессивной процентной ставки при увеличении суммы вклада.

Инвестиционные услуги уже предоставляются исключительно крупным клиентам:

- выбор инвестиционной стратегии;
- управление инвестиционным портфелем;
- управление счётом в ценных бумагах;
- аналитическая поддержка;
- регистрация и управление инвестиционным фондом клиента.

Причина такого «продуктового» разделения сегментов Retail и Private Banking проста: 1) данные услуги востребованы исключительно состоятельными клиентами; 2) данные услуги могут быть предоставлены только узкоспециализированным и высококвалифицированным персоналом.

Отличительной особенностью инвестиционных услуг для клиентов Private Banking является оперирование на международных площадках. Если позволяет законодательство, то Банк самостоятельно предоставляет такие услуги (это в первую очередь относится к «дочкам» крупных международных банков) или заключает партнерские договора с банками-нерезидентами и клиент получает услугу уже от банка-партнера.

Также продуктивное предложение для клиента может содержать и предложение от страховой компании. Сотрудничество страховых компаний и банков организуется по правилам, аналогичным организации сотрудничества КУА и банков.

Довольно распространенным является так называемый «принцип одного окна», когда клиент Private Banking может получить доступ к любому подразделению банка через своего персонального менеджера. В первую очередь это касается клиентов сектора Корпоративного бизнеса. Переплетение интересов может быть очень тесным: например, клиент Private Banking является собственником или топ-менеджером юридического лица, которое, в свою очередь, является действующим (или потенциальным) клиентом сектора Корпоративного бизнеса. В таких случаях у банка есть возможность сделать комплексную оценку сотрудничества с клиентом и предоставить оптимальное решение.

Следует также отметить, как элемент продуктового ряда для клиентов Private Banking, предоставление нефинансовых услуг, к которым в первую очередь относится аналитическая поддержка и предложения от компаний-партнеров (начиная от услуг concierge сервис и заканчивая предложениями филантропических организаций).

Персонал. Это наиболее важный и значимый элемент в системе обслуживания клиента, особенно крупного клиента. Требования к персоналу высокие, основными из них являются:

1. квалификация: это должен быть квалифицированный сотрудник с опытом работы с клиентами;

2. доверие: сотрудник должен вызывать доверие. Доверие может быть сформировано на основе общения на профессиональные и не только профессиональные темы. Чем больше будет точек соприкосновения интересов клиента и сотрудника банка, тем быстрее и вероятнее клиент начнет доверять такому сотруднику и, как следствие, увеличивать свой капитал или объемы операций в банке.

Важную роль в формировании эффективного персонала для vip-клиентов играет мотивация. Можно сказать, что широкий кругозор и высокий общий интеллектуальный уровень напрямую связаны с успешностью сотрудника подразделения Private Banking. Это же выступает и мотивационным фактором для многих сотрудников — возможность перманентно получать новые знания, в том числе и от клиентов: многие из них являются профессионалами в своем деле и могут делиться секретами их ремесла.

Финансовая мотивация сотрудников должна быть основана на показателях общей доходности клиентов. Распространенной ошибкой является система премирования (мотивирования) сотрудников за продажу какого-то конкретного продукта или услуги. В этом случае возникает опасность того, что сотрудники стремятся продать исключительно то, за что получают премию, и реально не учитывают интересы клиента.

Наконец, следует отметить также наличие определенного возрастного ценза в этой категории персонала. Возраст в этой области имеет значение: чем старше сотрудник, тем больше у него шансов установить контакт с клиентом. Private Banking — это подразделение для сотрудников «кому за 30».

Модель Private Banking подразумевает закрепление каждого клиента за конкретным менеджером (основным) и еще за одним (резервным). Основную часть времени клиент общается с основным менеджером и при этом он всегда может обратиться к резервному (в случае недоступности основного).

Управление персоналом происходит по принципу формирования ценностей и принципов, в соответствии с которыми сотрудник выбирает для себя соответствующую модель поведения.

Опыт практического использования модели Private Banking позволяет выделить ее основные преимущества и недостатки (табл.1)

Подразделение в составе Retail

Основное отличие данной модели от предыдущей заключается в том, что все основные составляющие процесса обслуживания клиента (vip-центр, операционное сопровождение, продуктовый ряд и персонал) используются для обслуживания как крупных клиентов, так и клиентов, близких к ним по заданным параметрам. Такое подразделение часто называют VIP Banking.

Vip-центр в данном случае представляет собой отдельную зону обслуживания в крупном отделе Retail, в котором обслуживаются клиенты всех сегментов и в любом случае происходит некоторое (от минимального до полного) пересечение потоков клиентов, т.е. нарушается принцип конфиденциальности.

Операционное сопровождение является единым для всех клиентов всех сегментов. Возможна приоритизация проведения отдельных операций для сегмента крупных клиентов, например, покупка валюты в условиях ограниченного предложения. Информация о крупных клиентах доступна всем сотрудникам операционной вертикали, т.к. такая модель подразумевает проведение любой клиентской транзакции любым сотрудником операционной вертикали.

Управление кассовым узлом также осуществляется с учетом операций всех клиентов: крупный клиент может не получить в срок заказанную им сумму средств или не получить требуемую купюрность, в свою очередь крупный клиент своей операцией может остановить поток операций других клиентов (например, пересчет 1 млн. долл США отнимет минимум полчаса у кассира).

Продуктовый ряд в данной модели обслуживания клиентов, как правило, является более расширенной версией продуктовой линейки Retail: более привлекательные ценовые условия по депозитам и кредитам, платежные карты более высокого класса, депозитарные ячейки. Инвестиционные и консультационные услуги в этой модели обслуживания либо вообще не представлены, либо значительно скромнее своих аналогов в Private Banking.

Персонал также является важным элементом обслуживания клиентов в этой модели, и требования к нему предъявляются также высокие. Квалификация, опыт работы, кругозор, выстраивание партнерских доверительных отношений с клиентами — эти требования аналогичны модели Private Banking. При этом модель поведения сотрудника определяется в основном четкими инструкциями и директивами, и сотрудник в большей степени ориентирован на исполнительскую работу, чем на самостоятельное принятие решений, зона которых в модели Private Banking больше.

Отличие между моделями проявляется также в нагрузке сотрудников: количество клиентов, ко-

Табл. 1

Основные преимущества и недостатки модели Private Banking

Преимущества	Недостатки
Высокая доходность бизнеса	Большие начальные капиталовложения в отдельные офисы
Возможность быстрого реагирования на запросы клиента	Длительный период формирования команды менеджеров и установления доверительных отношений с клиентами
Высокий уровень конфиденциальности	Конкуренция (конфликт) с сектором Retail за клиентов

торых сопровождает сотрудник, в данной модели больше, чем в модели Private Banking.

Основные преимущества и недостатки этой модели в сравнении с Private Banking представлены в табл. 2.

Табл. 2

Основные преимущества и недостатки модели VIP Banking

Преимущества	Недостатки
Возможность минимизировать издержки при предоставлении услуг клиенту	Низкий (по сравнению с Private Banking) уровень услуг Низкий (по сравнению с Private Banking) уровень конфиденциальности
Возможность обслуживания большого количества клиентов	Отсутствие конфликта (внутренней борьбы) с Retail за клиента

Сферы применения данных моделей обслуживания крупных клиентов разграничиваются следующим образом:

1) Private Banking фокусируется на более крупных клиентах в условиях ограниченного количества обособленных офисов;

2) VIP Banking фокусируется на верхних сегментах Retail и нижних сегментах Private Banking, количество точек предоставления услуги может быть очень большим

Выбор модели обусловлен, с одной стороны, различными предпочтениями клиентов и их запросами, как в части сервиса, так и в части предоставляемых услуг. С другой стороны, не всегда есть критическая масса клиентов, ради которых имеет смысл создавать Private Banking в отдельно взятом регионе.

Управление в данных моделях также имеет специфические черты. В Private Banking точкой приложения основных сил и ресурсов является персонал. Именно развитие, обучение и мотивация персонала является тем фактором, который обеспечивает успех (или неудачу) работы Private Banking. Остальные элементы в виде отдельного офиса, операционного сопровождения и продуктового ряда являются необходимым, но недостаточным, условием. Начиная построение системы Private Banking, необходимо понимать, что обучение (воспитание) качественного сотрудника будет самым долгим процессом из процессов организации всех остальных элементов: построить офис, создать продуктовый ряд, настроить операционное сопровождение).

В модели VIP Banking основным управляемым элементом является операционное сопровождение и продуктовый ряд. Персонал является важным фактором, но не первостепенным. Зона обслуживания клиентов является фактором необходимым, но недостаточным. Ресурсы направляются в разработку продуктов и услуг, которые не требуют личного посещения клиентом банковского отделения.

Развитие моделей обслуживания крупных клиентов. Если говорить об эффективности (прибыльности) моделей, то Private Banking является более высокодоходным бизнесом, чем VIP Banking, поэтому увеличение числа клиентов РВ является актуальной задачей. Данную задачу можно решить 1) путем расширения каналов привлечения клиентов или 2) более четко сформировать «ресурсную клиентскую базу». Для реализации этих целей на базе основных моделей обслуживания крупных клиентов возникают гибридные варианты, в которых пытаются сочетать преимущества обеих моделей.

1. Концентрация в одном вип-центре сегментов Private banking и VIP Banking: в данном случае это та же модель VIP Banking только с более высокими сегментами и подходами. В таком подходе взято все самое лучшее от каждой из бизнес-линий.

2. Концентрация в одном центре клиентов сегмента Private Banking и крупных корпоративных клиентов: такой подход позволяет максимизировать кросс-продажи, в результате которых Private Banking получает новых клиентов из числа акционеров и топ-менеджеров клиентов сектора Corporate, точно также как последний находит для себя клиентов в виде компаний, которыми владеют или где работают клиенты Private Banking.

Выводы. Богатые возможности развития данного сектора банковских услуг открывают цифровые технологии, усиление которых в процессе обслуживания крупных клиентов будет происходить очень активно в ближайшие годы. Это будет способствовать позитивной тенденции развития данного сектора банковских услуг. Однако существуют основания, которые могут оказывать существенное негативное влияние на этот процесс. К ним относятся, прежде всего, законодательная база и финансовые риски страны. Действующая правовая основа ограничивает услуги по управлению активами только сектором национальной валюты. Таким образом, возможности финансового инжиниринга резко сужаются. В настоящее время услуги по финансовому инжинирингу фактически не предоставляются банками, что значительно ослабляет привлекательность обеих моделей обслуживания крупных клиентов, особенно модели Private Banking, в которой именно услугам по управлению активами уделяется большое внимание. Компенсирующий эту негативное влияние эффект достигается за счет развития сервисной модели, и, таким образом, происходит дрейф в сторону усиления модели VIP Banking.

Оздоровление общего финансово-экономического климата в Украине и снижение финансовых рисков будет способствовать оживлению данного сектора банковских услуг и развитию моделей обслуживания клиентов с полным набором услуг финансового инжиниринга.

Литература:

1. Мод Д. Private Banking: Элитное обслуживание частного капитала/Д. Мод, Ф. Молино ; пер. с англ. А. М. Дзюра. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 337 с.
2. Синки Дж. Мл. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. – М Изд-во «Альпина Бизнес Букс», 2006. – 1024 с.
3. Машников М.В. Опыт зарубежных банков по обслуживанию VIP-клиентов.// Банковское обозрение. – 2007. – №4. – С. 9–18.
4. Урусова Л.С. Private banking: история и концепция реализации в России. // Банкир. – 2007. – № 8. – С. 26–31.
5. Бонгартц У. Стратегии банковских услуг по управлению капиталом частных клиентов // Вестник АРБ. – 2004. – № 10. – С. 53–55.
6. Гусев, Алексей. Управление капиталом: состояние и перспективы российского private banking – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2005. – 250 с.
7. Гусев А., Куликов А. Private banking в России. Опыт элитного банковского обслуживания. – М.: Финансист. – 2003. – 204 с.
8. Александров А.В. Private banking в Украине. Опыт становления [Текст]: монография / А. В. Александров. – К.: К.И.С., 2011. – 304 с.
9. Александров А.В. Банківський менеджмент великого приватного капіталу (теоретично – методологічні засади дослідження і практика Private Banking & Wealth Management)// Соціальна економіка. – 2015. – № 1. – С.95–117.
10. Дудко В. VIP-обслуговування [Текст]/ В.Дудко // Банківський менеджмент. – 2010. – №7. – С. 19–23.

**РОЗВИТОК МОДЕЛЕЙ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ БАНКІВ В УКРАЇНІ:
ПОРІВНЯННЯ МОДЕЛЕЙ ПРИВАТНОГО БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ
ТА ВІП-БАНКІНГУ**

Меркулов Д. А.

Директор Центру регіонального менеджменту
АТ «Укрсиббанк»

У статті проводиться порівняльний аналіз моделей обслуговування заможних клієнтів банків України. Розглянуто основні елементи моделей Private Banking і VIP Banking; відмічені їх загальні риси; виділені їх переваги та слабкі сторони; визначені сфери застосування; сформульовані висновки щодо перспектив розвитку.

Ключові слова: сервісна модель, продуктовий ряд, Private Banking, VIP Banking.

**DEVELOPMENT OF BANK CLIENT SERVICE MODELS IN UKRAINE:
THE COMPARISON OF PRIVATE BANKING AND VIP BANKING**

Merkulov D.

Director of Regional Management Centre
UkrSibbank

The comparative analysis of bank client service models in Ukraine is presented in the article. The basic elements of Private Banking and VIP Banking are considered; their main features are marked, advantages and shortcomings are discussed; conclusion about improvement of this models and their implementation in Ukraine are presented.

Key words: service model, product line, Private Banking, VIP Banking

Надійшла до редакції 28 жовтня 2015 р.

СТРУКТУРНІ СКЛАДОВІ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ

Загорська Д. М.,

к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Проведено аналіз основних показників розвитку вітчизняного страхового ринку та їх структурних складових, які визначають окремі напрями страхування: особисте страхування, майнове страхування, страхування відповідальності та обов'язкове страхування. Розкрито взаємність динаміки між рядами даних, які визначаються структурними складовими основних показників розвитку страхового ринку. Визначено змістовність подальшого розвитку вітчизняного страхового ринку.

Ключові слова: страховий ринок, валові страхові премії, страхові виплати, рівень страхових виплат, особисте страхування, майнове страхування, страхування відповідальності, обов'язкове страхування.

Постановка проблеми. Страховий ринок є одним із визначальних сегментів сучасного фінансового ринку. Це пов'язано з тим, що страховий ринок здатен не лише формувати впливи щодо захисту господарської діяльності різних суб'єктів господарювання у фінансово-економічній сфері, але й до захисту з виникнення різноманітних ризикоформуючих факторів, які торкаються життєдіяльності усіх членів суспільства. Відтак можна стверджувати, що страховий ринок є тим захисним бар'єром, який сприяє формуванню сталої економічної динаміки розвитку країни, суспільства, різних секторів національного господарства, що загалом підвищує й загальноекономічну безпеку [1].

Водночас з цим з метою узагальнення існуючого ступеня захисту з боку страхового ринку, його дієвості та стійкості до різноманітних збурень, які відбуваються у межах економічного простору, в якому функціонують різні суб'єкти господарювання, важливо знати змістовність руху фінансових потоків такого сегменту фінансового ринку [2]. При цьому така змістовність значною мірою може визначатися структурними елементами різноманітних фінансових потоків страхового ринку, що й визначає актуальність обраної тематики дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Якщо ж у цілому говорити про змістовність існуючих досліджень у межах обраної тематики, то варто відмітити що множина відповідних робіт може бути розподілена на роботи в яких:

по-перше, на теоретичному рівні узагальнюються та розкривається рухомість окремих фінансових потоків, їх значимість у системі фінансових взаємовідносин між різними суб'єктами господарювання з погляду як страхового ринку в цілому, так й страхових компаній зокрема. Прикладом таких робіт можна назвати праці:

— С. О. Рибак та Л. Л. Лазерник, де розкривається місце та значення фінансових потоків страхового ринку у системі взаємовідносин, які торкаються фінансової сфери [3];

— О. О. Гаманкова, в якій на теоретичному рівні досліджуються питання із забезпечення стійкості та платоспроможності страхової організації, виходячи із взаємності руху її різноманітних фінансових потоків [4];

— О. В. Шевчук та В. О. Фастунова, де зокрема визначаються загальні питання з управління фінансовими ресурсами страхових компаній [5];

по-друге, визначаються та аналізуються різноманітні статистичні оцінки окремих фінансових потоків, які утворюються у сфері страхових взаємовідносин між різними учасниками страхового ринку. В якості прикладу таких робіт можна вказати дослідження:

— В. П. Лісовал, де наголос робиться на ефективності роботи страхової компанії з погляду визначення оцінки щодо її діяльності [6];

— Н. Ткаченко, яка визначає змістовність руху фінансових потоків страховиків з погляду дієвості упровадження перестраховування [7];

— О. О. Гаманкової, яка розкриває сучасні тенденції капіталізації на ринку страхових послуг на основі врахування динаміки руху взаємозалежних у цій сфері відповідних фінансових потоків [8].

Однак поруч з цим питання структурованості фінансових потоків страхового ринку, що може бути визначено на основі розкриття структурних складових різних показників такого ринку є недостатньо відображеними у працях вітчизняних науковців. Переважна більшість відповідних досліджень торкається, насамперед, питань щодо класифікації страхових послуг, множинності різновидів страхових премій та виплат [9, 10]. Звісно, що розкриття позначених питань перетинаються із визначенням структурованості фінансових потоків страхового ринку. Однак цього явно недостатньо з погляду проведення докладного аналізу щодо розкриття структурних складових різних показників страхового ринку.

В якості головної мети даної роботи обрано за доцільним розкриття структурних складових ключових показників розвитку вітчизняного страхового ринку.

чових показників розвитку вітчизняного страхового ринку. При цьому в якості окремих завдань такого дослідження виступає обґрунтування вибору ключових показників розвитку вітчизняного страхового ринку та узагальнення їх динаміки на підставі визначення структурних складових таких показників.

Основні результати дослідження. Отже, відповідно до вказаної мети дослідження та окремих завдань з її розкриття звернемо увагу різні показники, які відображають стан розвитку страхового ринку. Серед таких показників зазвичай виділяють [11, 12]:

валові страхові премії, які визначають розмір засобів отриманих страховиками за договорами страхування та перестраховування. Тобто це сума тих коштів страхових компаній, які вони отримують від страховальників та визначаються в якості вхідних фінансових потоків, основного джерела надходжень страховиків від страхової діяльності;

страхові виплати, які характеризують розмір коштів фактично сплачених за страховими випадками згідно договорів страхування та перестраховування. Зазвичай страхова виплата встановлюється як відсоток від суми угоди страхування, тобто тієї суми, яку страхова компанія сплатить у разі настання страхового випадку. Загалом же це вихідні фінансові потоки;

рівень страхових виплат, який розкриває співвідношення страхових виплат та страхових премій та відображає реальну роль страхування на ринку страхових послуг;

активи, які визначають здатність страховиків до забезпечення здійснювати страхові виплати за укладеними договорами страхування та перестраховування;

власний капітал, який є гарантією стабільності та стійкості функціонування страхової компанії, дієвості страхового ринку щодо виконання взятих зобов'язань перед страховальниками;

страхові резерви, які характеризують страховиків з погляду забезпечення майбутніх страхових виплат відповідно до виникнення передбачених та непередбачених страхових ризиків.

Разом з цим з метою розкриття диверсифікації страхового портфелю не менш суттєвими показниками розвитку страхового ринку слід вважати структурні складові таких його показників як страхові премії та страхові виплати. Зазвичай такі показники розкривають у розріз окремих різновидів страхування, де, передусім, виділяють [11, 12]:

особисте страхування (за винятком страхування життя, яке є окремим різновидом страхування), до якого відносять страхування здоров'я, працездатності;

майнове страхування (страхування майна громадян, страхування майна юридичних осіб) — сукупність видів страхування, об'єктом яких є майно юридичних і фізичних осіб;

страхування відповідальності — галузь страхування, в якій об'єктом страхування є відповідаль-

ність перед третіми особами, які можуть зазнати збитків унаслідок діяльності або бездіяльності страховальника;

обов'язкове страхування, яке поділяється на державне (зокрема це страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, страхування відповідальності повітряного перевізника і виконавця повітряних робіт щодо відшкодування збитків, заподіяних пасажиром, багажу, пошті, вантажу) та державне обов'язково страхування, яке встановлює держава з метою захисту інтересів не лише окремих страховальників, а й суспільства в цілому (зокрема це державне особисте страхування військовослужбовців та військовозобов'язаних, призваних на збори, державне страхування донорів крові та/або її компонентів).

І хоча загалом страхування пов'язане із захистом від ризику та можливістю відшкодування такого ризику у разі його настання, для здійснення обов'язкових видів страхування законодавчими актами визначаються перелік об'єктів страхування, обсяги страхової відповідальності, норми страхового забезпечення, порядок сплати страхових платежів, права й обов'язки учасників страхування. Відтак можна зауважити, що окремі напрями страхування визначають різні рівні страхового обслуговування виникаючих ризиків. Тож це й визначає за доцільним розкриття, у першу чергу, динаміки страхових премій та страхових виплат у розрізі їх структурних складових.

Виходячи з відміченого вище, на рис. 1 (розраховано та побудовано за даними [13]) відображено динаміку обсягів валових страхових премій отриманих страховими компаніями в Україні за підсумками 2008 - 2014 років та відповідно динаміку питомої ваги валових страхових премій в розрізі окремих різновидів страхування (зазначений період обрано для узагальнення існуючих тенденцій у розвитку вітчизняного страхового ринку, в якому поєднано як періоди стабільного розвитку, так й періоди, які пов'язані із загостренням світової фінансово-економічної кризи).

З даних рис. 1 видно, що змінність структури валових страхових премій вітчизняного страхового ринку відбувається на фоні змінної динаміки абсолютних значень обсягів отриманих валових страхових премій. При цьому варто наголосити, насамперед, на якісній зміні структури валових страхових премій вітчизняного страхового ринку, проявом чого є змінність питомої ваги окремих складових означеної структури, а не кількісного складу таких складових.

Характерними же ознаками якісної зміни структури валових страхових премій вітчизняного страхового ринку є наступне (за даними рис. 1):

упродовж досліджуваного періоду часу спостерігається стійка тенденція до зменшення питомої ваги валових страхових премій вітчизняного страхового ринку, які були залучені у розрізі майнового стра-

хування. Чисельно таке зниження відбулося з майже 83% до від загального обсягу залучених валових страхових премій до 54%. В абсолютному ж виразі таке зниження зокрема за підсумками 2009-2014 років характеризується зниженням обсягів залучених валових страхових премій майже у два рази з 14150 млн. грн. до 7104 млн. грн.;

за підсумками досліджуваного періоду часу спостерігається стійка тенденція до збільшення питомої ваги валових страхових премій вітчизняного страхового ринку, які були залучені у розрізі обов'язко-

вого страхування. Питома вага валових страхових премій у розрізі обов'язкового страхування збільшилася із 7,85% до 24,23% (тобто збільшилася майже у три рази);

питома вага валових страхових премій вітчизняного страхового ринку, які були залучені у розрізі особистого страхування збільшилася із 5,41% до 16,05% (тобто збільшилася майже у три рази);

динаміка питомої ваги валових страхових премій вітчизняного страхового ринку, які були залучені у розрізі страхування відповідальності має змінну



Рис. 1. Динаміка валових страхових премій вітчизняного страхового ринку та питомої ваги валових страхових премій в розрізі окремих різновидів страхування за підсумками 2008-2014 років

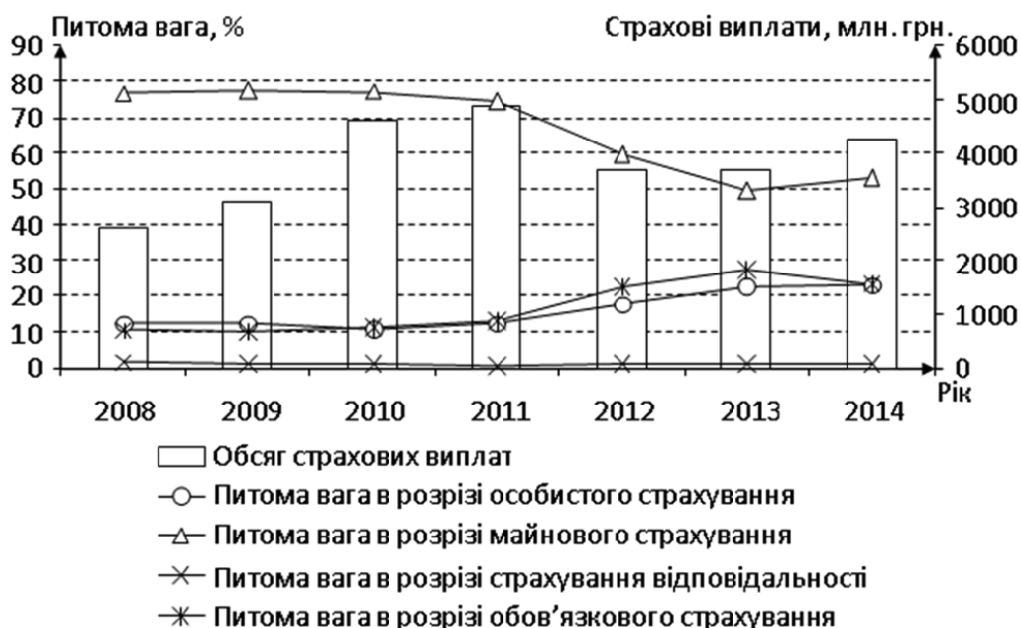


Рис. 2. Динаміка страхових виплат вітчизняного страхового ринку та питомої ваги страхових виплат в розрізі окремих різновидів страхування за підсумками 2008-2014 років

тенденцію. Так протягом 2008 – 2011 років спостерігається збільшення питомої ваги валових страхових премій у розрізі страхування відповідальності із 3,67% до 6,04%. Надалі ж слід відмітити поступове зменшення питомої ваги валових страхових премій вітчизняного страхового ринку, які були залучені у розрізі страхування відповідальності до 4,75% за підсумками 2014 року.

Таким чином можна відмітити, що якісна зміна структури валових страхових премій вітчизняного страхового ринку відбувається на фоні заміщення валових страхових премій у розрізі майнового страхування, переважно, валовими страховими преміями у розрізі обов'язкового страхування та особистого страхування. Окрім цього також слід додати, що відмічене заміщення здійснюється на фоні змінних тенденцій абсолютних значень обсягів залучення загальних валових страхових премій. При цьому відмічена змінність в абсолютних значеннях обсягів залучення загальних валових страхових премій відбувається на фоні їх незначного, але зниження із 13379 млн. грн. за підсумками 2008 року до 12922 млн. грн. за підсумками 2014 року. При цьому за підсумками 2009 року абсолютний обсяг залучення загальних валових страхових премій на вітчизняному страховому ринку дорівнював 17224 млн. грн. Відтак один із напрямів розвитку вітчизняного страхового ринку бачиться в активізації дій щодо нарощування обсягів валових страхових премій в розрізі майнового страхування.

В то й же час для більш повного розуміння умов розвитку вітчизняного страхового ринку варто також розглянути змінність структури страхових виплат.

На рис. 2. (розраховано та побудовано за даними [13]) відображено динаміку обсягів страхових

виплат за підсумками 2008-2014 років та відповідно динаміку питомої ваги страхових виплат в розрізі окремих різновидів страхування.

З даних рис. 2 також видно, що змінність структури страхових виплат вітчизняного страхового ринку, тобто в розрізі окремих різновидів страхування, відбувається на фоні змінної динаміки абсолютних значень обсягів загальних страхових виплат. Однак така динаміка є дещо відмінною від динаміки валових страхових премій, яка відмічена на рис. 1. Водночас з цим варто підкреслити, що вагомість окремих різновидів страхових виплат є порівнянною із вагомістю аналогічних різновидів валових страхових премій (за їх питомою вагою). Разом з цим сутність зазначеної вище відмінності полягає у наступному:

питома вага усіх складових страхових виплат за підсумками 2008-2011 років є майже незмінною. Відтак можна говорити про стабільність якісної ознаки структури страхових виплат на фоні збільшення абсолютних значень загальних страхових виплат;

за підсумками 2012-2014 років відбувається розмежування у динаміці окремих складових структури страхових виплат, але на фоні зменшення абсолютних значень загальних страхових виплат, де таке розмежування визначається наступними ознаками:

динаміка питомої ваги страхових виплат у розрізі майнового страхування загалом є спадною, хоча за підсумками 2014 року й відбувається її зростання (див. рис. 2);

динаміка питомої ваги страхових виплат у розрізі обов'язкового страхування є навпаки зростаючою, хоча за підсумками 2014 року й відбувається її зменшення (див. рис. 2);

динаміка питомої ваги страхових виплат у розрізі особистого страхування є зростаючою (див. рис. 2);



Рис. 3. Динаміка загального рівня страхових виплат на вітчизняному страховому ринку та питомої ваги такого рівня виплат в розрізі окремих різновидів страхування за підсумками 2008-2014 років

динаміка питомої ваги страхових виплат у розрізі страхування відповідальності є майже незмінною (див. рис. 2).

Відтак як наявна динаміка структурних складових валових страхових премій, так й наявна динаміка структурних складових страхових виплат визначають у цілому динаміку структурних складових рівня виплат, які, як було відмічено вище, відображають реальну роль страхування на ринку страхових послуг.

На рис. 3 (розраховано та побудовано за даними [13]) відображено динаміку загального рівня страхових виплат на вітчизняному страховому ринку за підсумками 2008-2014 років та відповідно динаміку питомої ваги такого рівня виплат в розрізі окремих різновидів страхування.

З даних рис. 3 видно, що динаміка рівня страхових виплат є нерівномірною, що загалом відображує існуючу динаміку валових страхових премій та страхових виплат протягом досліджуваного періоду часу.

Поряд з цим рівень страхових виплат у розрізі окремих різновидів страхування також є нерівномірним та відмічається наступним:

рівень страхових виплат в розрізі майнового страхування загалом визначається порівнянною до загального рівня страхових виплат як за обсягом значень таких виплат, так і за їх динамікою упродовж досліджуваного інтервалу часу;

рівень страхових виплат в розрізі особистого страхування за своїм обсягом значень є значно більшим за обсяги значень загального рівня страхових виплат, але їх динаміка також є порівняною;

динаміка рівня страхових виплат в розрізі обов'язкового страхування загалом є зростаючою, а динаміка рівня страхових виплат в розрізі страхування відповідальності, переважно, спадною.

Відтак можна відмітити, що загальний рівень страхових виплат визначають такі рівні страхових виплат як рівень виплат в розрізі майнового страхування, особистого страхування та обов'язкового страхування. Тобто, інакше кажучи, саме здійснення страхування за такими напрямками як майнове, особисте та обов'язкове страхування віддзеркалюють реальну роль страхування на вітчизняному ринку страхових послуг.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження окремих структурних складових деяких ключових показників вітчизняного ринку дозволяє визначити не лише основні напрями розвитку зазначеного ринку, але й реальну роль страхування та умови його подальшого розвинення. Зокрема в якості умов щодо подальшого розвитку страхового ринку в Україні за доцільним є активізація дій щодо нарощування обсягів валових страхових премій у розрізі майнового страхування. При цьому таке нарощування бачиться, перш за все, у розширенні послуг із майнового страхування. Виходячи із значимості рівня страхових виплат з погляду особистого страхування вважається за доцільним розширення страхових послуг із даного різновиду страхування також. Відтак в якості подальшого напряму дослідження слід обрати розкриття умов та різновидів майнового та особистого страхування з метою їх удосконалення та обґрунтування нових видів послуг за цими різновидами страхування.

Література:

1. Kuzemin A. Analysis of Spatial-temporal Dynamics in the System of Economic Security of Different Subjects of Economic Management // A. Kuzemin, V. Lyashenko // International Journal «Information Technologies and Knowledge», 2008. — Vol. 2 — № 3. — P. 234–238.
2. Kuzemin A. Analysis of movement of financial flows of economical agents as the basis for designing the system of economical security (general conception) / A. Kuzemin, V. Lyashenko, E. Bulavina, A. Torojev // Third international conference «Information research, applications, and education». 27-30 June. Varna, Bulgaria. — Sofia: FOI-COMMERCE — 2005. — P. 204–209.
3. Рибак С. О., Лазерник Л. Л. Таксономія дефініцій фінансової сфери / С. О. Рибак, Л. Л. Лазерник // Економічна теорія. — 2007. — № 2. — С. 34–45.
4. Гаманкова О. О. Фінансова стійкість та платоспроможність страхової організації / О. О. Гаманкова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». — 2007. — С. 94–95.
5. Шевчук О. В. Управління фінансовими ресурсами страхових компаній / О. В. Шевчук, В. О. Фастунова // Економічний вісник Донбасу. — 2010. — № 2. — С. 116–126.
6. Лісовал В. П. Оцінка результатів діяльності страхової компанії / В. П. Лісовал // Електронний журнал «Проблеми системного підходу в економіці». — 2009. — Т. 2. — № 10. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/EPsAE/article/download/4419/4548>.
7. Ткаченко Н. Проблеми та перспективи розвитку професійних перестраховиків в Україні / Н. Ткаченко // Світ фінансів. — 2007. — № 4. — С. 129–134.
8. Гаманкова О. О. Сучасні тенденції капіталізації на ринку страхових послуг України / О. О. Гаманкова // Формування ринкової економіки / Зб. наук. праць. — К.: КНЕУ, 2006. — Вип. 16. — С. 343–350.
9. Гаманкова О. О. Класифікація страхових послуг та необхідність її впорядкування / О. О. Гаманкова // Фінанси, облік і аудит / Зб. наук. праць. / Відп. ред. А. М. Мороз. — К.: КНЕУ, 2006. — Вип. 8. — С. 53–61.
10. Клімов А. В. Порівняльне оцінювання функціонування та розвитку страхової справи / А. В. Клімов // Коммунальное хозяйство городов. — 2007. — № 78. — С. 376–381.
11. Александрова М. М. Страхування: навчально-методичний посібник / М. М. Александрова. — К.: ЦУЛ, 2002. — 208 с.
12. Закон України «Про страхування». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2745-14>.
13. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://forinsurer.com/stat>.

СТРУКТУРНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

Загорская Д. М.,

к.э.н., доцент

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

Проведен анализ основных показателей развития отечественного страхового рынка и их структурных составляющих, которые определяют отдельные направления страхования: личное страхование, имущественное страхование, страхование ответственности и обязательное страхование. Раскрыто взаимосвязанность динамики рядов данных, которые определяются структурными составляющими основных показателей развития страхового рынка. Определены содержательные аспекты дальнейшего развития отечественного страхового рынка.

Ключевые слова: страховой рынок, валовые страховые премии, страховые выплаты, личное страхование, имущественное страхование, страхование ответственности, обязательное страхование.

STRUCTURAL COMPONENTS OF CORE INDICATORS OF DEVELOPMENT DOMESTIC INSURANCE MARKET

Zagorska D.M.,

PhD, Associate Professor,

V.N. Karazin Kharkiv National University

Helded the analysis of the main indicators of development of the domestic insurance market and their structural components that determine the individual areas of insurance: personal insurance, property insurance, liability insurance and compulsory insurance. Disclosed reciprocity dynamics between rows of data series on structural components of the main indicators of the development insurance market. Identified richness further development of the domestic insurance market.

Key words: insurance market, gross premiums, insurance payments, the level of insurance benefits, personal insurance, property insurance, liability insurance, compulsory insurance.

Надійшла до редакції 23 вересня 2015 р.

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ФОНДУ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УМОВАХ БАНКРУТСТВА БАНКІВ УКРАЇНИ

Юрик С. О.,
доцент

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

Для нормального функціонування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб необхідно розкрити його проблеми в роботі в сучасних умовах нестабільного розвитку економіки. Ці проблеми зростають при подальшому банкрутстві банків. Визначені проблеми фонду, його взаємовідносини з регулятором та вплив нормативної бази на його функціонування, а також запропоновано шляхи подолання цих проблем.

Ключові слова: проблеми, банкрутство, майно, вклади, виплати.

Постановка проблеми. Гостра нестача ліквідності підірвала платоспроможність українських банків, призвела до масового банкрутства багатьох з них. Глибока криза банківської системи уразила також й інститути, що забезпечують її ефективне функціонування, зокрема Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (далі ФГВФО). В сучасних складних умовах розвитку економіки України виникли проблеми функціонування банківської системи, що спричинило виникнення проблем і у Фонді гарантування вкладів фізичних осіб, що обумовило актуальність теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Криза банківської системи є предметом дослідження В. Вовк, Ю. Дмитрик [1], О. Кузнецова [2], Г. Карчевої [3; 4] та І. Крупки [5]. Проблеми розвитку ФГВФО розглядалися і раніше О. Кириченком, В. Міщенком, П. Снігурською та іншими економістами, але в умовах такого повального банкрутства банків, ця тема висвітлена недостатньо.

Метою дослідження є з'ясування основних проблем у функціонуванні ФГВФО та ролі стабільності банківської системи у їх подоланні.

Основні результати дослідження. На виплати ФГВФО впливає в першу чергу надійність банківських депозитів. 7 грудня 2015 року Рейтингове агентство «Стандарт-рейтинг» опублікувало свій дванадцятий по рахунку «Рейтинг надійності банківських депозитів». При оцінці надійності банківських депозитів агентство аналізувало більше 20 чинників, включаючи показники квартальної фінансової звітності банків і динаміку їх нормативів, що підлягають публікації.

Свої позиції в групі банків з найвищою оцінкою надійності депозитів не втратили і дуже мала кількість банків в тому числі і державні банки: Укргазбанк, Ощадбанк і Укрексімбанк. Незважаючи на збиткову роботу, вони змогли зберегти свої позиції на ринку

До ТОП-18 банків з високою оцінкою надійності банківських депозитів віднесли: Кредобанк, Альфа-банк, УТБ банк (Україна) Укрсиббанк, Промінвестбанк, Райффайзен банк Аваль, Укрсоцбанк, Таскомбанк, Форвард банк, Прокредитбанк,

Укргазбанк, КГС банк, Мегабанк, Укрексімбанк, Ощадбанк, «Хрещатик», Правекс-банк, та банк «Глобус». [6; 7]

Окрім депозитного ринку на кількість банків, які збанкрутували впливає повернення кредитів та обсяги їх заборгованості.

Тому для зниження проблем функціонування банківської системи та зниження кредитних ризиків, в сучасних умовах розвитку економіки, Національний банк України прийняв ряд важливих нормативних актів. В першу чергу, НБУ скоротив строк надання кредитів рефінансування шляхом проведення тендерів. Максимальний строк такого кредиту становитиме 90 днів замість одного року. Ця зміна є необхідною передумовою переходу до режиму інфляційного таргетування, який НБУ і планує завершити до кінця 2016 року. Це визначено в постанові Правління Національного банку України від 17 вересня № 615 «Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи», яка набрала чинності з 1 грудня 2015 року [8].

Згідно з Постановою № 615 дозволяється часткове погашення і вивільнення застави. Раніше банки мали змогу частково погашати зобов'язання, проте могли вивільнити заставу лише після повного погашення зобов'язання [8].

НБУ також обновив підхід до розрахунку нормативів кредитного ризику та достатності (адекватності) регулятивного капіталу. Це рішення було закріплене в Постанові №683, яким внесено зміни в №368. Ця Постанова набрала чинності 11 листопада 2015 року.

Новий підхід до розрахунку кредитного ризику передбачає включення активів по їх балансовій вартості [8].

Що стосується підходу до нормативу достатності регулятивного капіталу (Н2), то групу активів, які приймалися з мірою ризику 0% доповнили активами, забезпеченими державною гарантією [8].

В таких складних умовах розвитку банківської системи дуже багато проблем виникає і у функціонуванні ФГВФО, основні з яких ми розглянемо.

На фінансовому ринку України ФГВФО працює ще з 2001 року у функції якого входить не лише повернення і компенсація втрачених заощаджень громадян, але і набагато складніший і чутливіший процес – робота по частковому відновленню працездатності що ще подають які-небудь ознаки життя банків, а також стягнення виручки із залишків тих, хто вже не підлягає відновленню [6].

Але із-за небувало масового банкрутства ситуація не має аналогів в історії української банківської системи. Рахунок компенсаціям по депозитах йде на десятки мільярдів гривень. А ось заповнювати ці виплати у фонду доки виходить не дуже. І хоч балансова вартість отриманого у ведення ФГВФО майна і активів оцінюється в сотні мільярдів гривень, оцінка на сьогоднішній «чорний день» – на порядок нижче. **Це одна із проблем** в роботі ФГВФО.

Якщо говорити мовою цифр, то за словами розпорядника ФГВФО Костянтинтина Ворушилїна вкладникам 56 неплатоспроможних банків Фондом вже виплачені 47,1 млрд грн. Зокрема, в 2014 р. Сума виплат склала 14,6 млрд грн, а в 2015-му – 32,5 млрд. ФГВФО ще належить виплатити 14,7 млрд.грн [6].

В таблиці 1 представлена інформація про фінансові ресурси, які сформовані на протязі 2015 року.

Реальні продажі фонду дуже низькі, тому уряду і Національному банку доводиться виділяти на підтримку фонду десятки мільярдів гривень кредитів, причому під високу ставку під 11-12,5річних. З цієї причини ФГВФО ризикує повторити долю своїх підопічних.

Отже другою проблемою це якраз і є, те що ФГВФО платить по цих кредитах великі відсотки і в сукупності по цьому року заплатить тільки безпосередньо до бюджету 1,3 млрд. грн. Ніде у світі – а подібні до нашого фонди існують практично в усіх країнах, і ситуації теж виникають різні – таких відсотків немає. У ідеалі держава виплачує абсолютно усім, включаючи юридичних осіб, забирає усі активи і далі вже з ними розбирається. Саме 200 тис. грн

стали, не дуже переконливою сумою в доларовому еквіваленті, раніше це дорівнювало 25 тис. дол., а тепер – трохи більше 10 тис. Раніше у Фонду були свої кошти за рахунок відрахувань банків – тепер їх не достатньо [6].

Тут в нагоді, на нашу думку, став би новостворений банк – тоді ФГВФО не виплачував би ці гроші, відповідно, не запозичував їх у держави, а передавав активи в новостворений банк, а він вже розраховувався би з вкладниками. Можливо також розділити їх одна частина – це записка в НБУ під рефінансування, друга частина – оформлена записка в державних Ощадбанку, та Укрексімбанку.

Третя проблема та, що у ФГВФО немає достатньо своїх оцінювачів, для того, щоб стежити за якістю оцінки активів. ФГВФО має тільки 2 кваліфіковані оцінювачі, які проводять оцінку виходячи з розробленої Фондом методики оцінки активів.

Ця методика вже застосовується. Але яку кваліфіковану методику оцінювання ФГВФО не зробив, в нинішній ситуації по усіх абсолютно активам **стартова ціна буде нижча ринкової**. При цьому система прозора максимально: усю інформацію про торги ФГВФО розміщує у себе на сайті. Але продажі все одно йдуть на низькому рівні.

В таблиці 2 представлена інформація про вклади фізичних осіб на протязі останніх 2 років, по даним якої видно що процент покриття кількості вкладників знижується .

Просто ситуація на ринку країни надскладна – ось в чому є **головна проблема**, яка негативно впливає на роботу Фонду.

Нарешті 12 серпня 2015 року набув чинності Закон України від 16 липня 2015 року № 629-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку» [10] але ним передбачено, що деякі норми набуватимуть чинності поетапно. Тому був прийнятий Закон для адаптування роботи

Таблиця 1

Динаміка фінансових ресурсів Фонду за 2015 рік, млн. грн. [6]

Період	01.01.	01.04.	01.05.	01.06.	01.07.	01.08.	01.09.	01.10.	01.11.
млн. грн.	16872,6	16146,7	18192,6	18544,3	18794,8	16 962,5	17 115,2	22033,9	19 006,4

Таблиця 2

Дані про вклади фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб протягом 2014 – 2015 року [6].

Дата	Сума вкладів фізичних осіб, млрд.грн.	Кількість вкладників, млн. осіб	Середній розмір вкладу, грн.	Процент покриття кількості вкладників, %
01.01.2014	402,6	47,4	8 486	99,4
01.04.2014	406,2	47,7	8 509	99,3
01.07.2014	390,9	46,6	8 393,1	99,3
01.10.2014	371,6	45,4	8 188	99,3
01.01.2015	382,1	46,5	8 213	98,7
01.04.2015	415,1	46,0	9 017	98,6
01.07.2015	369,5	45,2	8 172	98,8
01.10.2015	357,3	46,4	7 708	98,8

фонду в нових складних умовах банкрутства банків. З першого дня дії Закону передбачено:

– посилення повноважень Фонду гарантування як тимчасового адміністратора та ліквідатора, і підвищення його ролі у підготовці до виведення неплатоспроможного банку з ринку;

– скорочення термінів виведення банку з ринку за участі держави;

Другий етап вдосконалення системи гарантування розпочнеться з 1 січня 2016 року. Він, зокрема, передбачає:

– скорочення строків для затвердження виконавчою дирекцією Фонду плану врегулювання до 30 днів з дня початку процедури виведення банку з ринку та прискорену ліквідацію неплатоспроможного банку, у разі його відповідності критеріям, встановленим нормативно-правовими актами Фонду гарантування.

Крім того, Закон передбачає концентрацію всіх процедур з продажу активів банків, що ліквідуються на рівні Фонду гарантування. З цією метою буде створений та почне функціонувати «консолідований офіс» з реалізації такого майна [10].

На третьому етапі (з 1 липня 2016 року) передбачено скорочення строків початку виплат відшкоду-

вання коштів всім без виключення вкладникам за рахунок коштів Фонду гарантування до 20 робочих днів з дня початку процедури виведення неплатоспроможних банків з ринку, тобто, не чекаючи прийняття Національним банком України рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідації банку [8]. Наприклад, Національний банк, коли ФГВФО оцінює активи, вважає, що, ФГВФО навпаки, вартість активів завищує. НБУ має свою методичку, яка суттєво відрізняється від методики Фонду. **Ці різні методики ускладнюють роботу ФГВФО.**

Висновки. У підсумку дослідження потрібно подати авторські рекомендації щодо вирішення основних проблем функціонування ФГВФО. На нашу думку, для вирішення основних проблем у функціонуванні ФГВФО необхідно:

подаліше вдосконалення вітчизняного законодавства в цій сфері і в першу чергу розробка однакових методик оцінки активів збанкрутілих банків;

стабілізувати економічний розвиток в країні, що прямо впливає на банкрутство банків;

залучати консультантів з Казначейства США та інших розвинених країн Європи, які мають досвід у вирішенні таких проблем, які склалися у роботі вітчизняного ФГВФО.

Література:

1. Вовк В. Діагностування кризи з боку центральних банків: зарубіжний та вітчизняний досвід / В. Вовк, Ю. Дмитрик // Вісник Національного банку України – 2013. – №3. – С.20–25.
2. Кузнецов О. Генеза фінансових криз / О. Кузнецов // Вісник Національного банку України – 2010. – №11. – С.30–33.
3. Карчева, Г. Т. Функціонування банківської системи України в умовах фінансово-економічної кризи [Текст] / Г. Т. Карчева // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика : зб. тез доп. IV Міжнародної науково-практичної конференції (21 – 22 травня 2009 р.) : у 2 т. / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2009. – Т. 1. – С.16–17.
4. Карчева Г.Т. Ефективність функціонування та перспективи розвитку банківської системи України / Г. Т. Карчева // НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 520 с.
5. Крупка І. М. Фінансово – економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І. М. Крупка // Бізнес Інформ – 2012. – №6. – С.168–175.
6. Офіційний сайт РА «Стандарт-Рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Заголовок з екрану : www.standard-rating.com.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу – Заголовок з екрану : <http://www.bank.gov.ua/>.
8. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи» від 17 вер. 2015 р. № 615 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=21857413>
9. Ворушилін К. Фонд виявився не готовим до миттєвого вирішення проблем, що звалилися на нього / К. Ворушилін // Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>. – Заголовок з екрану : <http://gazeta.dt.ua/finances/kostyantyn-vorushilin-fond-viyavivsya-ne-gotovim-do-mittyevogo-virishennya-problem-scho-zvalilisya-na-nogo-.html>
10. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку : Закон України від 16 липня 2015 року № 629-VIII: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/629-19/page>

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОНДА ГАРАНТИРОВАНИЯ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В УСЛОВИЯХ БАНКРОТСТВА БАНКОВ УКРАИНЫ

Юрик С. А.,

доцент

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

Для нормального функционирования Фонда гарантирования вкладов физических лиц необходимо раскрыть его проблемы в работе в современных условиях нестабильного развития экономики. Эти проблемы возрастают при дальнейшем банкротстве банков. Определены проблемы фонда, его взаимоотношения с регулятором и влияние нормативной базы на его функционирование, а также предложены пути преодоления этих проблем.

Ключевые слова: проблемы, банкротство, имущество, вклады, выплаты.

THE MAIN ISSUES OF THE INDIVIDUALS' DEPOSITS GUARANTEE FUND IN THE CONDITIONS OF BANKRUPTCIES OF UKRAINIAN BANKS

Yuryk S.O.,

Associate Professor,

V.N. Karazin Kharkiv National University

For the normal functioning of Fund of guaranteeing of holding of physical persons it is necessary to expose his problems in-process in the modern terms of unstable development of economy. These problems grow at further bankruptcy of banks. Certain problems of fund, his mutual relations with a regulator and influence of normative base on his functioning, and also the ways of overcoming of these problems are offered.

Keywords: problems, bankruptcy, property, holding, payments.

Надійшла до редакції 16 вересня 2015 р.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Бабич С. В.,
аспірант

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті досліджено ринкові інструменти регулювання грошово-кредитного ринку України. Зібрано та проаналізовано данні, які характеризують роботу таких інструментів, як: визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для банків; процентна політика; рефінансування банків; управління золотовалютними резервами; операції з цінними паперами на відкритому ринку; регулювання імпорту та експорту капіталу; зміна строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів; емісія власних боргових зобов'язань та операції з ними. Систематизовано та проаналізовано показники, які відображають ефективність державного регулювання грошово-кредитного ринку України. Також розроблено рекомендації, які спрямовані на підвищення ефективності застосування інструментарію регулювання грошово-кредитного ринку України.

Ключові слова: грошово-кредитний ринок, монетарна політика, Національний банк України, ринкові інструменти регулювання, процентна ставка, рефінансування банків.

Постановка проблеми. На даному етапі розвитку економіки України висувуються нові вимоги до грошово-кредитного ринку та його регулювання. В сучасних економіках грошово-кредитне регулювання відіграє важливу роль у стабілізації економіки держави. Трансформаційні процеси в українській економіці пов'язані з постійним підвищенням можливостей грошово-кредитного регулювання, його методів та інструментів. Грошово-кредитний ринок України у процесі ринкових реформ постійно модифікується і змінює характер впливу на економічні процеси в цілому. У науковій літературі залишилися недостатньо розроблені проблеми ефективності грошово-кредитного регулювання, його методів та інструментів у контексті трансформаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дана тематика широко досліджена в науковій літературі, а саме такими науковцями, як А. Гальчинський, Проте недостатньо вивчений процес адаптації інструментарію грошово-кредитного регулювання до динамічного економічного середовища.

Мета статті. Виокремлення та аналіз інструментарію регулювання грошово-кредитного ринку економіки з метою його адаптації до потреб національної економіки.

Завдання. Систематизувати та проаналізувати статистичні дані, що характеризують інструментарій регулювання грошово-кредитного ринку та виділити основні напрями вдосконалення, для підвищення ефективності функціонування грошово-кредитного ринку України.

Основні результати дослідження.

Грошово-кредитна політика та механізм її реалізації в ринкових економіках постійно розвивається і адаптується до потреб розвитку національних економік.

В процесі грошово-кредитного регулювання економіки НБУ використовує як інструменти, так

і методи, і механізми (які починають діяти завдяки інструментам грошово-кредитного регулювання, саме які і надають їм рух). Серед методів грошово-кредитного регулювання економіки країни варто назвати адміністративні (заборона та обмеження на різні види діяльності банків) та економічні методи (як способи здійснення грошово-кредитних операцій банків завдяки інструментам грошово-кредитного регулювання економіки), засновані на зацікавленості банків в їх використанні [1].

Ринкові інструменти регулювання грошово-кредитного ринку, визначаються статтею 25 Закону України "Про Національний банк України":

- 1) визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для банків;
- 2) процентна політика;
- 3) рефінансування банків;
- 4) управління золотовалютними резервами;
- 5) операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), у тому числі з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку;
- 6) регулювання імпорту та експорту капіталу;
- 7) зміна строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів;
- 8) емісія власних боргових зобов'язань та операції з ними [2].

А. Гальчинський поділяє інструменти грошово-кредитної політики прямого та опосередкованого впливу на основні параметри грошового обігу. В інших випадках акцент робиться на зв'язок інструментів грошово-кредитної політики з ринковими механізмами і їх розділяють на адміністративні та ринкові [3].

Якщо слідувати поділу, що пропонує А. Гальчинський, то до прямих інструментів грошово-кредитної політики належать: ліміти кредитування для окремих банків; пряме регулювання процентної ставки; ліміти на обсяг чи вартість кредитів, що надаються окремим галузям.

До ринкових інструментів або інструментів опосередкованої дії відносяться: операції на відкритому ринку; регулювання облікової ставки; зміна норми обов'язкових резервів. Інструменти опосередкованої дії є складовою частиною ринкових механізмів. Визначальною їх особливістю є те, що вони пов'язані з іншими ринковими інститутами, які реагують на зміну периметрів грошової маси. Застосування опосередкованих інструментів грошово-кредитної політики потребує існування ринкового середовища, яке спроможне реагувати на зміну параметрів регульованих змінних. Можливість застосовувати опосередковані інструменти грошово-кредитної політики в масштабах, властивих ринковим економікам, може бути індикатором рівня її розформування. У розвинених ринкових економіках вже існують традиції та значні напрацювання в застосуванні опосередкованих інструментів грошово-кредитного регулювання [4].

дів до вдосконалення грошово-кредитної політики, а також дасть змогу надати рекомендації щодо підвищення її ефективності у формуванні сприятливої кон'юнктури фінансового ринку.

Процентна політика не тільки реалізується за короткий відрізок часу, що є перевагою при не стабільному економічному розвитку, це один з найбільш ефективних важелів регулювання серед доступних НБУ. Про що свідчить досвід розвинених ринкових країн, регулятори яких активно використовували цей засіб для досягнення бажаних цільових орієнтирів.

Ефективність реалізації процентної політики оцінюють з різних аспектів, проте найістотнішим є макроекономічний та монетарні аспекти. Перший пов'язаний з характером впливу процентних ставок на фазу економічного циклу і ділову активність економічних суб'єктів. Монетарний аспект ефективності процентної політики пов'язаний з її здатні-

Таблиця 1

Основні процентні ставки у сфері регулювання грошово-кредитного регулювання України за 2008-2014 рр.

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Облікова ставка НБУ, % річних	12	10,25	7,75	7,75	7,5	6,5	9,5
Проценти за кредитами овернайт, % річних	16	18	10,8	9,4	8,9	6,8	14,4
Інтегральна відсоткова ставка за кредитами, % річних	19,40	17,30	14,00	14,50	15,10	14,51	14,40
Інтегральна відсоткова ставка за депозитами, % річних	11,20	11,90	7,40	9,60	10,91	11,09	9,30

* складено автором на основі [6]

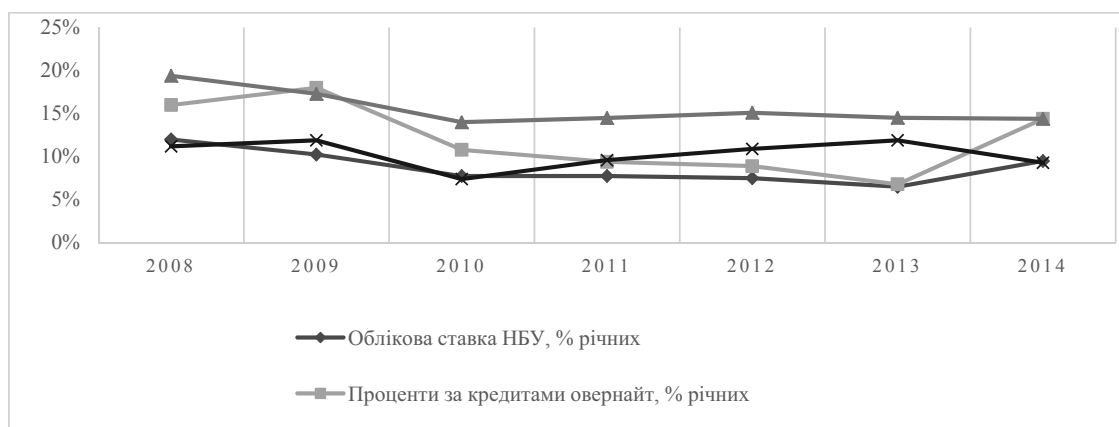


Рис. 1 Динаміка обсягів процентних ставок в Україні за 2011-2014 рр.

* складено автором на основі [6]

Серед представлених вище інструментів можливо виділяти найоперативніші та інструменти, які потребують значну кількість часу для реалізації в повній мірі. До інструментів швидкої дії ми можемо віднести процентну політику, правильне застосування якої сприяє зниженню системного ризику та забезпеченню стабільності банківської системи.

Проведення розгорнутого дослідження особливостей застосування процентної політики НБУ сприятиме розроблення нових теоретичних підхо-

стю впливати на грошову масу в обігу та структуру грошових агрегатів. Зниження процентних ставок за різними видами вкладів призводить до зростання частки грошей у руках населення і, відповідно, збільшення грошового агрегату М0; підвищення процентних ставок сприятиме зростанню грошового агрегату М2.

За період з 2010 року по 2013 рік облікова ставка НБУ була найнижча, проте це не вплинуло в значній мірі на інші показники, хоча всі процентні ставки базуються на основі облікової ставки НБУ. Але від-

соткова ставка за кредити змінюється відповідно з обліковою ставкою, що видно на рис.1.

Встановлення нормативів обов'язкових резервів НБУ є монетарним інструментом впливу на грошово-кредитний ринок та банківську систему, що визначається Національним банком у процентному вимірі розмір обов'язкових резервів до зобов'язань щодо залучених банком коштів. Обов'язковому резервуванню підлягають усі залучені банком кошти, за винятком коштів, залучених від банків-резидентів, міжнародних фінансових організацій та коштів, залучених на умовах субординованого боргу. НБУ може встановлювати для різних видів зобов'язань диференційовані нормативи обов'язкових резервів залежно від: строку залучення коштів

(короткострокові зобов'язання банку, довгострокові зобов'язання банку); виду зобов'язань у розрізі валют (національна, іноземна, в т. ч. в банківських металах); суб'єктів (юридичні/фізичні особи, резиденти/ нерезиденти).

Для всіх банків встановлюється єдиний порядок визначення та формування О.р. Формування та зберігання банками коштів О.р. здійснюється в грошовій одиниці України на кореспондентському рахунку банку в Національному банку України та/або на окремому рахунку в Національному банку України. За залишками коштів О.р., що перераховані банками на окремий рахунок у Національному банку України, Національний банк нараховує проценти в установленому ним порядку за умови до-

Таблиця 2

Динаміка нормативів обов'язкового резервування для формування банками обов'язкових резервів

Рік	Нормативи обов'язкового резервування для формування банками обов'язкових резервів, %								
	За строковими депозитами юридичних та фізичних осіб			За коштами на поточних рахунках та депозитами на юридичних та фізичних осіб			За коштами, залученими банками від банків-нерезидентів та інших фінансових організацій-нерезидентів		
	У національній валюті	В іноземній валюті		У національній валюті	В іноземній валюті		У національній валюті	В іноземній валюті (крім російських рублів)	У російських рублях
		Коротко-строкові	Довго-строкові		Не фінансові корпорації	Домашні господарства			
2011	0	7,5	2	0	8		0	2	2
2012	0	8	3	0	10		0	2	2
2013	0	10	5	0	10	15	0	5	0
2014	0	10	7	0	10	15	0	5	5

* складено автором на основі [6]

Таблиця 3

Обсяги та структура кредитів з рефінансування банків України у 2011-2014 рр.

Інструменти рефінансування	2011		2012		2013		2014	
	Об'єми рефінансування, млн.грн	Відсоткова ставка, %	Об'єми рефінансування, млн.грн	Відсоткова ставка, %	Об'єми рефінансування, млн.грн	Відсоткова ставка, %	Об'єми рефінансування, млн.грн	Відсоткова ставка, %
загальний обсяг рефінансування за період, в т.ч.:	11005,76	12,4	8165,43	8,35	27578,00	7,2	42932,95	14,62
кредити овернайт	22,98	9,4	1216,36	8,9	16503,00	6,8	32227,19	14,4
кредити отримані шляхом участі у тендері на строк 90 днів	1484,50	12,5	3000,00	7,7	2814,50	6,8	7016,08	14,4
операції прямого РЕПО	9498,28	12,6	3949,07	7,9	7957,80	6,9	2539,68	6,6
стабілізаційні кредити					302,80	8,9		8,5
кредити під програми фінансового оздоровлення						-	1150,00	17,6

* складено автором на основі [6]

тримання банком порядку формування та зберігання О.р. [7].

Проводячи політику обов'язкового резервування, можна досягти таких цілей: стимулювати проведення депозитно-кредитних угод у національній валюті; зменшити операції банків у іноземній валюті шляхом збільшення їх витратності для банків; зменшити валютний ризик; обмежити зовнішнє короткотермінове кредитування, яке відбувалося в іноземній валюті [8].

В умовах складної економічної та політичної ситуації в країні, погіршення ринкових очікувань і різкого зменшення банківських депозитів Національний банк України з метою сприяння стабільності банківської системи активно проводив операції з підтримання ліквідності банків, сконцентрувавши свої зусилля на найбільш прозорих та зрозумілих стандартних інструментах рефінансування банків. У період підвищеної напруги на грошово-кредитному ринку основні зусилля Національного банку України спрямовувались на підтримку ліквідності банків з метою забезпечення вчасного виконання ними всіх своїх зобов'язань перед клієнтами [9].

НБУ проводить активну підтримку ліквідності банків, що представлено у таблиці 3, та на рис.2.

На основі аналізу даних рефінансування банків визначено, що на протязі періоду з 2011 року до 2012 року переважно використовуються операції прямого РЕПО, питома вага якого складає 86% та 48% відповідно. Проте ситуація кардинально змінилась у 2013 році та 2014 році питома вага операцій РЕПО складала: 6,6% та 6,9% відповідно. Пріоритетним інструментом рефінансування за 2013-2014 рр. виступає кредитування овернайт, питома вага якого складає 59,8% та 75% відповідно. Кредити за програмою фінансового оздоровлення за досліджуваній період застосовувались лише у 2014 році, питома вага якого складала лише 2,67%.

Об'єм рефінансування з 2011 року до 2014 року стрімко зростає, що помітно на рис.2. темп росту даного показника складає: 2012 рік – 134,8%, 2013 рік – 337,8%, 2014 рік – 155,7%. Від ліквідності банків залежить в повній мірі довіра клієнтів, яка похитнулась від збільшення банків банкрутів і політичної та економічної не стабільності в країні. Тому така активна політика в сфері рефінансування є цілком обґрунтована бо це, з одного боку, забезпечує вчасне проведення розрахунків в економіці, а з іншого – сприяє підтримці довіри до системи та створенню сприятливих умов для подальшого повернення вкладниками коштів на банківські рахунки.

Одним з інструментів регулювання грошово-кредитного ринку є операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), у тому числі з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку.

Відкритий ринок використовується центральними банками для купівлі-продажу, як правило, короткострокових державних цінних паперів з метою регулювання грошової маси. Національний банк України, враховуючи стан грошово-кредитного ринку проводить операції купівлі (продажу) інших цінних паперів на відкритому ринку з метою регулювання грошово-кредитного ринку, активізації проведення міжбанківських операцій з цінними паперами, а також для сприяння встановленню котирувальних цін на них здійснює операції з державними облігаціями України [10].

У світовій практиці немає чіткого визначення операцій центральних банків на відкритому ринку. Кожний з національних регуляторів має свій погляд, дає своє визначення та відрізняється інструментами і методами операційної діяльності на відкритому ринку.

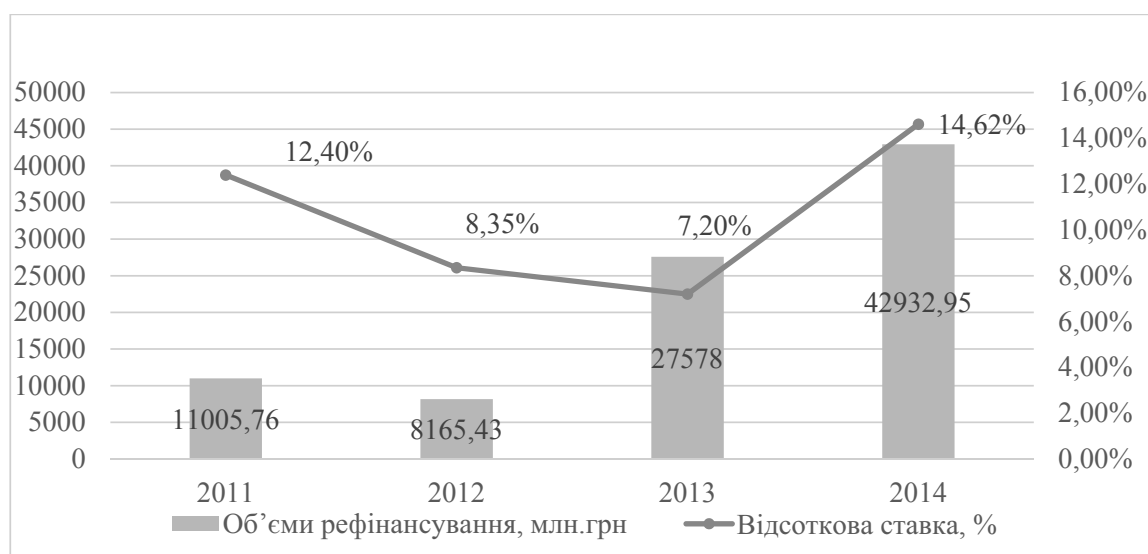


Рис.2. Динаміка обсягів та процентних ставок рефінансування банків України з 2011 року до 2014 року

* складено автором на основі [6]

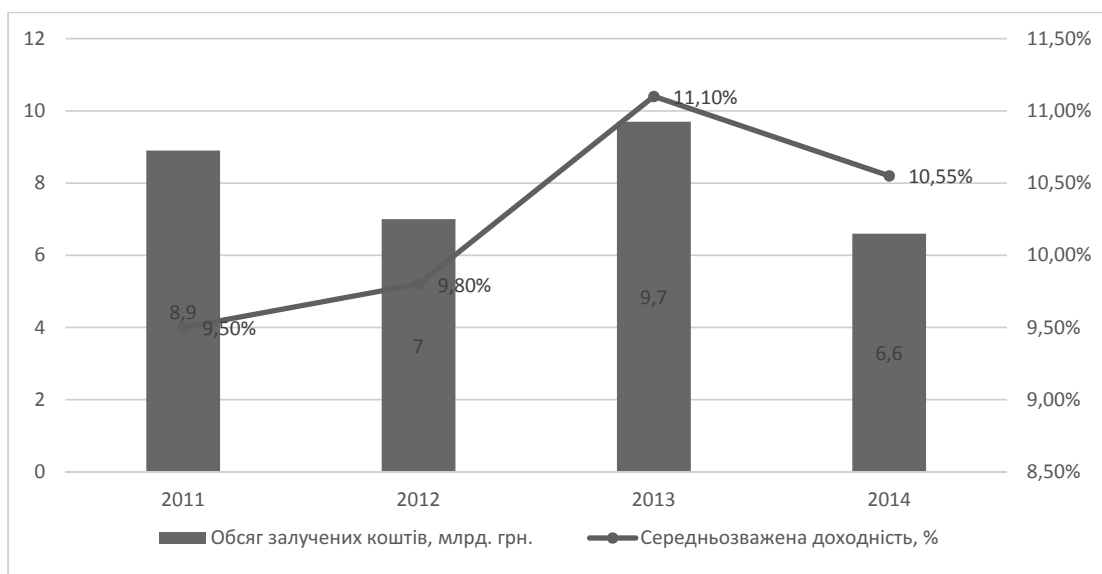


Рис. 3 Первинне розміщення ОВДП для збільшення формування статутного капіталу банків України

* складено автором на основі [6]

У 2014 році спостерігається тенденція збільшення загального обсягу ОВДП. А також кількість ОВДП, які перебувають в обігу підвищилось (за досліджуваний період дана тенденція зберігається кожен рік), що забезпечено швидким зростанням обсягу державних облігацій у власності Національного банку України. Упродовж 2014 року обсяг ОВДП, що перебувають в обігу, збільшився на 205,3 млрд. грн., та склав 457,7 млрд. грн. При цьому обсяг ОВДП у власності Національного банку України збільшився за рік на 171,1 млрд. грн., та до досяг 318,1 млрд. грн. за номінальною вартістю. А також варто підкреслити той факт, що доходність за ОВДП за 2011-2014 рр. має тенденцію росту.

Таблиця 4

Основні показники первинного ринку ОВДП України у 2011-2014 рр.

Рік	Обсяг залучення коштів до бюджету, млрд.грн	Середньозважена доходність, %
2011	50,3	9,17
2012	69,6	12,94
2013	62,5	13,13
2014	218,05	13,44

* складено автором на основі [6]

На основі даного дослідження виділено такі переваги операцій відкритого ринку порівняно з іншими інструментами грошово-кредитної політики: операції відкритого ринку здійснюються з ініціативи грошового регулятора, який може контролювати їх обсяг; операції відкритого ринку гнучкі та доволі точні, їх можна здійснювати в будь-яких обсягах, як у зовсім незначних, так і в дуже великих. Все залежить лише від потреб грошового регулятора відносно обсягу зміни величини резервів або грошової бази; операції відкритого ринку зворотні: грошовий

регулятор при допущенні помилки при їх здійсненні може легко її виправити, провівши протилежну операцію; операції відкритого ринку здійснюються швидко, вони не залежать від адміністративних зволікань.

Для економіки країни важливо мати внутрішню і зовнішню стабільну грошову одиницю для цього НБУ формує золотовалютний резерв, що складається з таких активів: — монетарне золото; — спеціальні права запозичення; — резервна позиція в МВФ; — іноземна валюта у вигляді банкнот та монет або кошти на рахунках за кордоном; — цінні папери (крім акцій), що оплачуються в іноземній валюті; — будь-які інші міжнародно визнані резервні активи за умови забезпечення їх надійності та ліквідності.

Поповнення золотовалютних резервів забезпечується НБУ та здійснюється за рахунок: 1) купівлі монетарного золота та іноземної валюти; 2) отримання доходів від операцій з іноземною валютою, банківськими металами та іншими міжнародно визнаними резервними активами; 3) залучення Національним банком валютних коштів від міжнародних фінансових організацій, центральних банків іноземних держав та інших кредиторів.

Використання золотовалютного резерву здійснює НБУ з метою досягнення таких цілей: 1) продаж валюти на фінансових ринках для проведення ГКП, зокрема політику обмінного курсу; 2) витрати по операціях з іноземною валютою, монетарними металами, а також іншими міжнародно визнаними резервними активами та операціях із забезпечення діяльності НБУ в межах сум, передбачених кошторисом доходів та витрат НБУ; 3) повернення НБУ валютних коштів міжнародним фінансовим організаціям, іноземним центральним банкам та іншим кредиторам, зокрема відсотки за користування такими коштами та інші обов'язкові нарахування;

4) участь у формуванні капіталу і діяльності міжнародних організацій [11].

Висновки. Сучасні досвід та практика використання інструментів регулювання грошово-кредитного ринку та реалізації грошово-кредитної політики дає змогу сформулювати систему ключових правил та рекомендацій націлених на підвищення ефективності функціонування механізмів державного регулювання та підтримки розвитку грошово-кредитного ринку України. Перш за все система регулювання грошово-кредитного ринку повинна бути більш адаптивною, адже здатність до швидкого реагування на економічні виклики, узгодженість із загальними світовими тенденціями та урахування циклів економічного розвитку є ключовими властивостями в сучасних економічних умовах, що дина-

мічно змінюються. Також необхідно враховувати, що є певна часова затримка в одержанні ефекту від впровадження заходів грошово-кредитної політики, тому механізм реалізації грошово-кредитної політики потребує удосконалення на засадах комплексного поєднання інструментів, які забезпечують швидкий результат, із інструментами, що мають так званий тактичний характер, тобто дають результат у середньо та довгостроковому періодах.

Грошово-кредитний ринок та механізм його регулювання в ринкових економіках постійно розвивається і адаптується до потреб розвитку національних економік, тому доцільно продовжити дослідження інструментів грошово-кредитного регулювання, та визначити їх зв'язок з макроекономічними показниками.

Література:

1. Рябініна Л. М. Грошово-кредитне регулювання економіки, його методи, інструменти та механізми / Л. М. Рябініна // Потенціал економічного розвитку в контексті європейської інтеграції. Збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук / Наукова організація «Перспектива». — Дніпропетровськ : Гельветика, 2013. — С. 130 — 140.
2. Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України прийнятий Верховною радою України від 20.05.1999 № 679-XIV: текст зі змінами станом на 12.08.2015р. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
3. Гальчинський А. Теорія грошей / А. Гальчинський. — К. : Вид-во «Онови», 1997. — 416 с.
4. Лапчук Я.С. Інструментарій грошово-кредитного регулювання/ Я.С. Лапчук// Науковий вісник НЛТУ України. — 2014. — Вип. 24.7. — С. 256 — 264.
5. Глущенко С. В. Процентна політика в системі грошово-кредитного регулювання в Україні/ Н. В.Пласконіс, С.В. Глущенко// Наукові записки НаУКМА. — 2012. — Том 133. Економічні науки. — С. 32 — 39.
6. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
7. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс]: Постанова прийнята Національним банком України від 28.08.2001 № 368. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
8. Храпкіна В.В. Обов'язкове резервування — потужний інструмент грошово-кредитного регулювання/ В.В. Храпкіна //Глобальні та національні проблеми економіки. — 2014. — Випуск 2. — С. 1184 — 1188.
9. Річний звіт 2014 Національний банк України
10. Про затвердження Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України [Електронний ресурс]: Постанова Національного банку України від 30.04.2009 р. № 259. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
11. Ільчук П. Г. Управління золотовалютними резервами НБУ як інструмент реалізації грошово-кредитної політики та його вплив на економічний розвиток України / П. Г. Ільчук, О. О. Коць, Ю.І. Посін // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісник національного університету «Львівська політехніка». В-во НУ «ЛП». — 2013. - №767. — С. 140 — 154.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Бабич С. В.,
аспірант

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

В статье исследованы рыночные инструменты регулирования денежно-кредитного рынка Украины. Собраны и проанализированы данные, характеризующие работу таких инструментов, как: определение и регулирование норм обязательных резервов для банков; процентная политика; рефинансирование банков; управление золотовалютными резервами; операции с ценными бумагами на открытом рынке; регулирования импорта и экспорта капитала; изменение сроков расчетов по операциям по экспорту и импорту товаров; эмиссия собственных долговых обязательств и операции с ними. Систематизированы и проанализированы показатели, отражающие эффективность государственного регулирования денежно-кредитного рынка Украины. Разработаны рекомендации, направленные на повышение эффективности применения инструментария регулирования денежно-кредитного рынка Украины.

Ключевые слова: денежно-кредитный рынок, монетарная политика, Национальный банк Украины, рыночные инструменты регулирования, процентная ставка, рефинансирование банков.

TOOLS OF GOVERNMENT REGULATION OF MONEY AND CREDIT MARKET OF UKRAINE

Babych S.,

Post-graduate

V.N. Karazin Kharkiv national university

The market instruments of regulation of money-and-credit market of Ukraine have been investigated in the article. Collected and analyzed data, which characterizes work of such instruments, as: determination and adjusting of norms of obligatory reserves for banks; percent policy; refunding of banks; gold and foreign exchange reserves management; securities trading at the open market; adjusting of import and export of capital; changing of terms of settlement of exchange transactions with export and import of goods; emission of own debt obligations and operations with them. Indexes which represent efficiency of government control of money-and-credit market of Ukraine have been systematized and analyzed. Recommendations which are aimed at increasing efficiency of tool application of money-and-credit market regulation of Ukraine have been worked out.

Keywords: money-and-credit market, monetary policy, National bank of Ukraine, market instruments of adjusting, interest rate, refunding of banks.

Надійшла до редакції 16 вересня 2015 р.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ

УДК 330.45:519.8

WEB EVOLUTIONARY DYNAMICS

Kateryna Kononova

PhD, Associate Professor,
V.N. Karazin Kharkiv National University

Nonlinear dynamic model has been suggested for assessing and predicting the number of social network users. It was shown that Maurer and Huberman's model describes the dynamics of users quite well in the short term. But the appearance of new services and changes in network strategy shift the parameters of system, which significantly affects to users' dynamics in the long-term. So the objective of the study was the modeling of the number of social network users in the long-term. The results have shown that the introduction of variable coefficients allows to describe the dynamics of real data more qualitative – the system can have several stable states of equilibrium; dynamics depends on the competitors' strategies; the final state of the system is sensitive to initial conditions.

Keywords: social network value, users' number evaluation, nonlinear dynamics, variable coefficients of competition.

1. Social Networks in the structure of Internet services

Nowadays the Internet has become an integral part of the cultural, economic, social and political life, deepening and extending its variety. The rapid development of information technology in the late 20th century greatly strengthened the position of the virtual space in the service of human interaction [1]. In this century the number of the Internet users reached almost 2 billion people (Table 1).

Recent publications, dealt with various aspects of the Internet (development of services, self-organization of users, types of competitive dynamics of web sites, etc.), indicate a high scientific interest to this subject [3, 5, 9, 10, 11, 12]. According to the researches, the Internet is unique self-organizing system with complex forms of interaction between participants, which interests are served by diverse services (Fig. 1).

On the service level (Fig. 1, line 2) changes are rare – some services are pushed to the background (eg. gopher), some of them continue to develop rapidly (eg. www). The appearance of qualitatively new trends in World Wide Web started to be discussed at the end of 2005, when communication services have come to replace the information and trade services: such monsters of virtual business like E-Bay and Amazon have been pressed by Web2.0 resources – Facebook, Wikipedia and YouTube (Table 2).

As seen from Table 2, among the communication services the social networks are growing most rapidly (it evidenced by the first place of the Facebook in the ranking-2010). Gubanov [5] defines a social network

(SN) as a structure consisting of agents' set and specific relations between them. In the Internet this term refers to an interactive multi-user web site based on the Web 2.0, which is used to create and maintain personal and professional relationships between people. Communication service, provided by these networks, connects users by the formal and informal criteria and provides the tools for work, self-expression, and social activity.

Nowadays there are over thousands of the SNs in the Internet; about 100 of them can be called large-scale, the most popular one is the Facebook. The SNs bring together the English-speaking users, and at the same time localized versions develop actively in many countries. Regional networks are also highly popular as well: it is, for example, wer-kennt-wen and studiVZ in Germany, QQ and Xiaonei in China, VKontakte and Odnoklassniki in Ukraine and Russia. In regional markets there is a trend of increasing competition between localized versions of world leaders and regional social networks.

2. Social Networks as a business

From a business point of view, social networks are high-risk venture projects with unclear return on investments. All the e-business risks are common to the social networks: high competition in any market segment; rapid copying of successful technologies; enormous dependence on the team. The main problems of start-ups associated with high cost of "market entry" and the need for continued funding, but most of developers even don't have a clear business model. Therefore, despite the high profitability of the largest

Table 1: World internet usage and population statistics [2]

World Regions	Internet Users, 2014	Penetration (% Population)	Growth (2000-2014)
Africa	297 885 898	25.5 %	6 498.6 %
Asia	1 386 188 112	34.7 %	1 112.7 %
Europe	582 441 059	70.5 %	454.2 %
Middle East	111 809 510	48.3 %	3 303.8 %
North America	310 322 257	87.7 %	187.1 %
Latin America	320 312 562	52.3 %	1 672.7 %
Oceania / Australia	26 789 942	72.9 %	251.6 %
World Total	3 035 749 340	42.3 %	741.0 %

Table 2: Rating of the Internet sites [4]

Rating	2005	2008	2010	2014
	yahoo.com	yahoo.com	facebook.com	google.com
	msn.com	youtube.com	youtube.com	facebook.com
	google.com	live.com	yahoo.com	youtube.com
	ebay.com	google.com	live.com	yahoo.com
	amazon.com	myspace.com	wikipedia.org	baidu.com
	microsoft.com	facebook.com	msn.com	wikipedia.org
	myspace.com	msn.com	baidu.com	twitter.com
	google.co.uk	hi5.com	qq.com	amazon.com
	aol.com	wikipedia.org	microsoft.com	qq.com
	go.com	orkut.com	sina.com.cn	linkedin.com

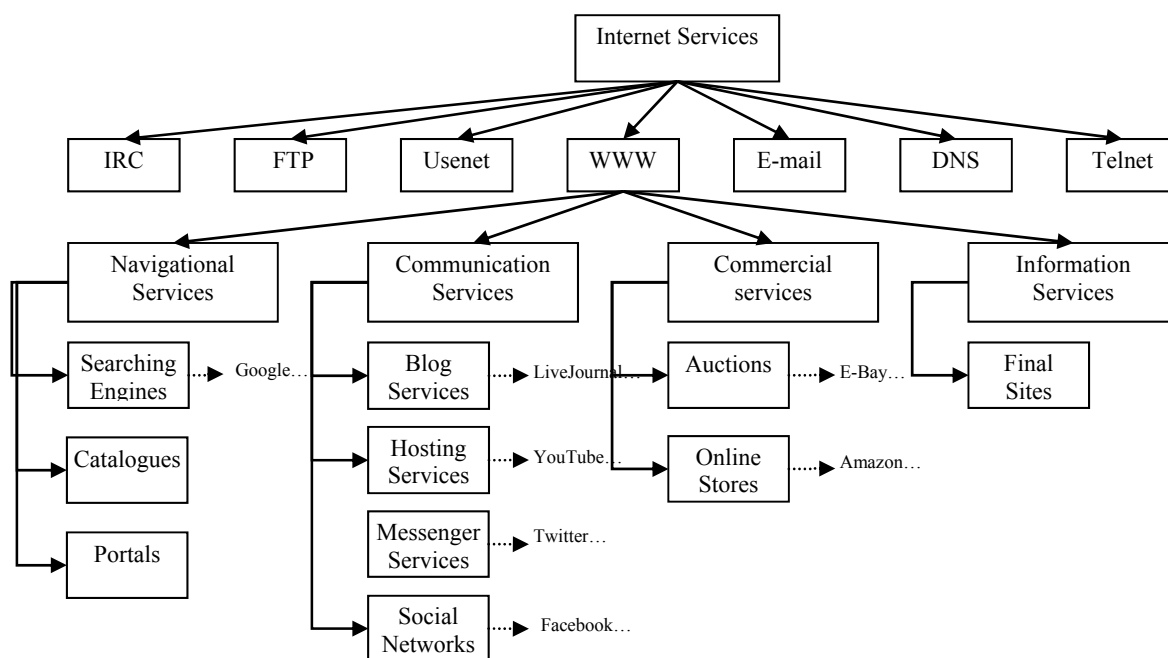


Figure 1: Block diagram of the Internet services

Table 3: Impact of exogenous factors on the success of a particular monetization model

Monetization model	Factors			Result
	The number of users	Readyness to pay	Trust	
Advertising	very strong	weak	weak	tail extension
Services	moderate	very strong	moderate	tail thickening
Transactions	strong	moderate	very strong	cut-off point shift

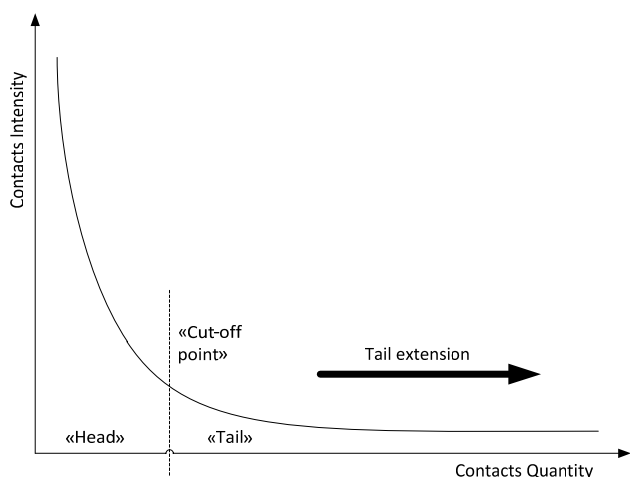


Figure 2: Tail extension of Anderson's curve

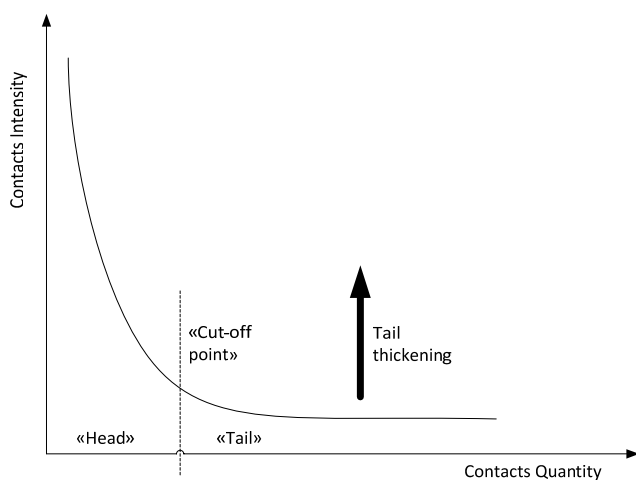


Figure 3: Tail thickening of Anderson's curve

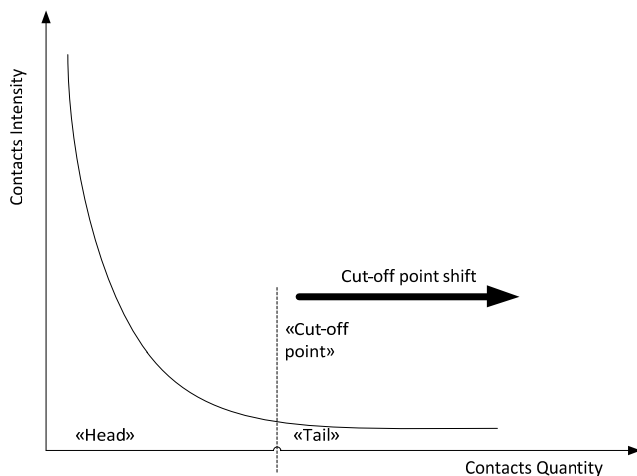


Figure 4: Cut-off point shift of Anderson's curve

social networks (eg. the Facebook), many Web 2.0 projects are still at a loss.

A. Enders [16], considering the basic social networks monetization models (revenue from advertising, paid services, transactions through the network), highlighted the main factors affecting the success of a particular model, and described their effects on the parameters of Anderson's curve (Table 3).

2.1. Advertising

Advertising is the most common social network monetization model. Since its success is most heavily influenced by the number of network users, the main efforts are aimed at:

- 1) optimization of recommendations system to the invitation the maximum number of users;
- 2) development of incentives system for new users;
- 3) hubs attracting [17].

These efforts lead to a tail extension of Anderson's curve by attracting new users (Fig. 2).

The success of the advertising as the monetization model of social networks is provided by access to two major data sources:

- 1) user's profile,
- 2) user's behavior.

Analysis of user's profiles and behavior allows to display likely to be of user's interest advertising, and provide effectively targeted by gender, age, income, occupation, etc. advertising.

2.2. Paid services

Paid services are sufficiently profitable way of social networks monetization. Most networks offer a variety of paid services – from low-cost ways of users' selection to help in achieving some purposes. The most important factor determining the readiness to pay for the service is an unique customer value that is provided by quality of a content. Users' access to the various expert groups leads to an increase of the contacts intensity and to a thickening of the "tail" of Anderson's curve (Fig. 3).

The main efforts are aimed at:

- 1) encouraging the creation of an unique content;
 - 2) expansion of user accounts;
 - 3) offering packages with different pricing schemes.
- [17]

2.3. Transactions

Transactions can be of two types: internal and external. When users buy goods or services using the network (such as virtual gifts on Facebook) it is internal transactions. External transactions take place if the owners sell the content created by social network users, or provide transactions opportunities between users.

The most important factor in this model is the high level of consumer trust – users must trust both the platform and the potential partners. As a result, encouraging users to interact and establish business relations, the intensity of contacts is increasing, and 'cut-off point' is shifted to the right (Fig. 4).

The shift in demand to the 'tail' can be achieved by:

- 1) increasing of consumers' trust to the platform, as well to other users,
- 2) improving the search engines in order to achieve compliance with demand and supply [17].

2.4. Sale of the network

As the social networks are costly venture project, the sale is the one of the most popular ways of their monetization. To do this, start-ups are created, accumulate the users and are sold to large companies that

have sufficient resources for the project development and promotion.

The most important pricing factor in all of these schemes is the total number of the SN participants.

3. Quantity estimation of social networks

One of the first who has proposed to evaluate value of social networks was D. Sarnoff. Sarnoff's Law says that network value grows in proportion to the participant's number n . R. Metcalfe (Metcalfe's Law) [6] has detailed this estimate and determined that the value of social networks grows asymptotically as n^2 . D. Reed (Reed's Law) [7], assuming the correctness of the previous two laws, added components related to the users' group – $2^n \cdot n - 1$. Dot-com massive destruction at the end of the 90s made scientists to estimate the SN value more carefully. Metcalfe's and Reed's laws were criticized [8] and there was offered to evaluate the network value as $n \ln(n)$ (Zipf's Law). Despite the fact that today all these laws have been criticized, the relationship between the number of the SN users and its value is unquestionable; the estimating and forecast the SN users' number is still an urgent task.

3.1. Maurer and Huberman's Model

To estimate the number of the SN users we have used the tools of nonlinear dynamics; as the base of research Maurer and Huberman's Model [9] has been chosen. They proposed to measure the number of website users basing not only on website parameters, but with the influence of other websites, offering similar services (that is very important, taking into account the high competition among start-ups). The model is the following system of differential equations:

$$dx_i / dt = a_i x_i (b_i - x_i) - \sum_{j \neq i, j=1}^{n-1} c_{ij} x_i x_j \tag{1}$$

where x_i – fraction of the i -website users' number ($i=1, n$), a_i ($a_i \geq 0$) – growth rate of i -website, b_i ($0 \leq b_i \leq 1$) – website capacity, c_{ji} ($c_{ji} \geq 0$) – level of competition between websites.

Analysis of the e-statistics, taken by L. Adamik and B. Huberman [10], has shown that small number of websites owned a disproportionate share of traffic and links. An analytical study of (1) for n sites has confirmed their results and showed that there is a strong competition market where the 'winner takes all'. A. Ogus [11] has conducted experiments with agent-oriented model of web-competition, he also has concluded that the network effects often lead to the market monopolization, but in the situation of strong competition among the market leaders, small projects, aimed at a specialized audience, are able to develop successfully.

3.2. Experiments with the Model

We have used model (1) to analyze the dynamics and characteristics of the SNs competition on the example of the two largest networks – facebook.com and myspace.com – Fig. 5.

Identification of unknown model parameters was being carried out according to the number of unique users since May 2007 to Jan. 2009. As a result, we have got the following system of equations:

$$\begin{cases} \text{myspace} : dx_1 / dt = -0.0002x_1^2 + 0.0002x_1 - 0.0223x_1x_2 \\ \text{facebook} : dx_2 / dt = -0.0466x_2^2 + 0.0466x_2 \end{cases} \tag{2}$$

Analysis of the system (2) has showed that MySpace was characterized by a slight growth rate ($a_1 = 0.0002$) and it was heavily influenced by Facebook ($a_1 < c_{12}$), while the number of FaceBook users was growing with the rate $a_2 = 0.0466$. It leads to ousting of MySpace from the marketplace (Fig. 6).

Fig.6 shows that the system with constant coefficients has described the users' dynamics quite well in the short term, but the appearance of new services, changes in network strategy and its competitors significantly affect on the long-term dynamics. The longer modeling interval has significant differences in the actual and calculated data.

3.3. Modification of the base Model

Dynamical systems are characterized by the drift of the parameters with the lapse of time, leading not only to change the position of equilibrium, but the nature of sustainability. Therefore, based on the works of M. Eskobido and M. Gernandes [15], we have proposed to model the level of competition between the networks as a function of the market share as follows:

$$c_{ij} = \frac{k_1 x_j - k_2 x_j^2 + k_3}{1 + x_1 x_j},$$

where k_1, k_2, k_3 – measured parameters.

After the parameterization the system has taken the following form:

$$\begin{cases} \text{facebook} : dx_1 / dt = -0.1752x_1^2 + 0.1752x_1 - \left(\frac{-15.4131x_2 + 18.1424x_2^2 + 3.3011}{1 + x_1 x_2} \right) x_1 x_2 \\ \text{myspace} : dx_2 / dt = -0.2773x_2^2 + 0.2773x_2 - \left(\frac{-15.1372x_1 + 19.528x_1^2 + 3.3145}{1 + x_1 x_2} \right) x_1 x_2 \end{cases} \tag{3}$$

Figure 8 presents the actual and estimated data for the system with variable coefficients (3) (May 2007 – Dec. 2010).

Equilibrium points of system (3) are presented in Table 4.

Compared with the system (2) it should be noted the appearance of an equilibrium point, which describes the oscillatory dynamics. It corresponds to a situation of coexistence of the two networks – FaceBook and Myspace, which was not observed in a system with constant coefficients. Stable points have their own domain of attraction, and the system falls into one of them depending on initial conditions (Fig. 8).

The analysis of system (3) has showed that the introduction of variable competition coefficients allow to describe the dynamics of real data more qualitative:

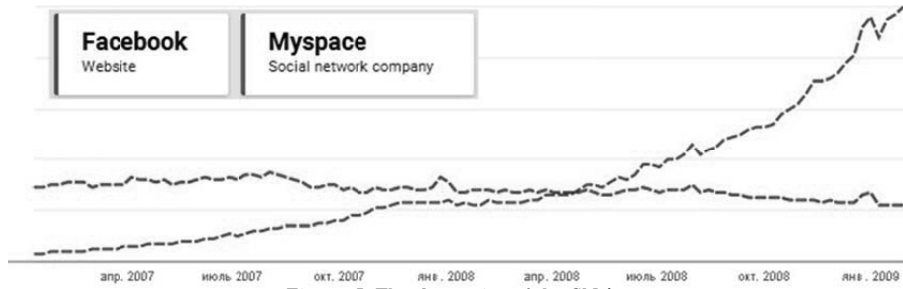


Figure 5: The dynamics of the SNS' users (Facebook, Myspace) [13]

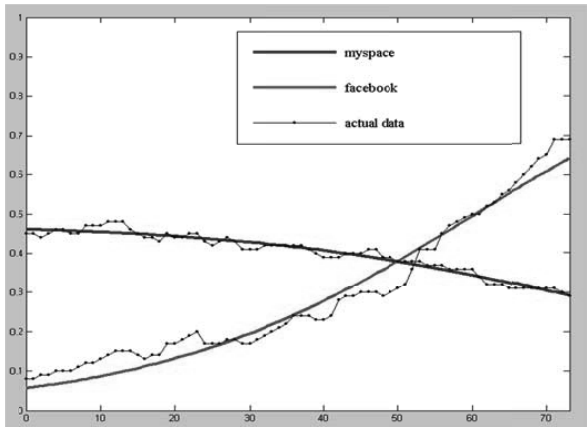


Figure 6: The actual and model data of the SNS' users (Facebook, Myspace)

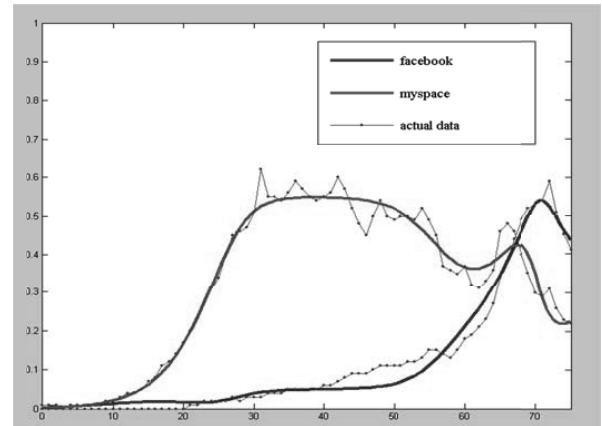
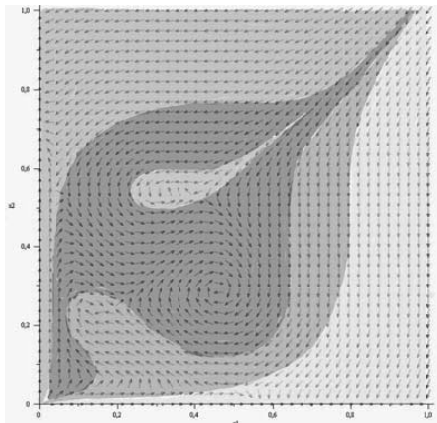
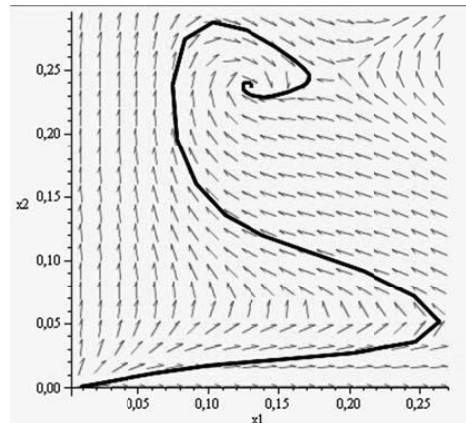


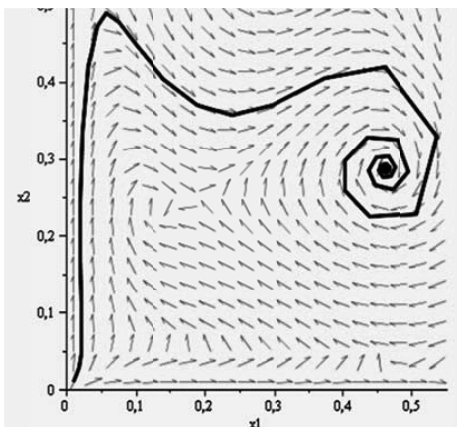
Figure 7: Actual and estimated data for the system with variable coefficients



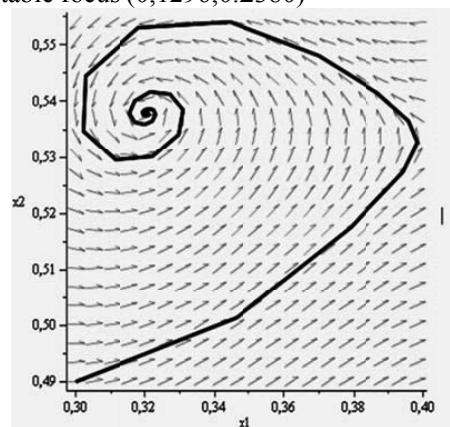
a)



b) $x_1(0)=0.009, x_2(0)=0.001, t=0.200$,
Stable focus (0,1296;0.2380)



c) $x_1(0)=0.01, x_2(0)=0.01, t=0.110$,
Stable focus (0.4608;0.2868)



d) $x_1(0)=0.3, x_2(0)=0.49, t=0.100$,
Stable focus (0.3206;0.5379)

Figure 8: a) domain of attraction, b)-d) phase trends of the system (3) at various initial conditions

- 1) system has several stable states of equilibrium;
- 2) dynamics depends on the competitors' strategies;
- 3) final state of the system is sensitive to initial conditions.

Table 4: Equilibrium points of system (3)

Equilibrium points	Types
(0,0)	Unstable node
(0,1)	Stable node
(1,0)	Stable node
(0.4841,0.0326)	Saddle
(0.1296,0.2380)	Stable focus
(0.1856,0.2462)	Saddle
(0.4608,0.2868)	Stable focus
(0.4065,0.5324)	Saddle
(0.3206,0.5379)	Stable focus
(0.0489,0.5498)	Saddle

Conclusions

Internet is unique self-organizing system with complex forms of interaction between participants, which interests are served by diverse services. Some services are pushed to the background, some of them continue to develop rapidly, but the appearance of qualitatively new trends in World Wide Web started to be discussed when communication services have come

to replace the information and trade services. Among the communication services the social networks are growing most rapidly, nowadays there are over thousands of the SNs in the Internet.

The most important pricing factor of social networks monetization is the total number of its participants. Despite the fact that a lot of relationships between the number of the SN users and its value have been proposed, the estimating and forecast the SN users' number is still an urgent task.

To estimate the number of the SN users we have used the tools of nonlinear dynamics; Maurer and Huberman's Model has been chosen as the base of research.

It was shown that the system with constant coefficients had described the users' dynamics quite well in the short term, but the appearance of new services, changes in network strategy and its competitors significantly affected on the long-term dynamics. So it has been proposed to introduce of variable coefficients of competition between the networks as a function of the market share as follows.

The results have shown that the introduction of variable coefficients allows describing the dynamics of real data more qualitative – the system can have several stable states of equilibrium; dynamics depends on the competitors' strategies; the final state of the system is sensitive to initial conditions.

References:

1. Bangemann M. Europe and the Global Information Society [Electronic Resource] / M. Bangemann. – Way of access : <http://www.medicif.org/Diglibrary/ECdocs/reports/Bangemann.htm>.
2. Internet World Stats [Electronic Resource]. – Way of access : <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>.
3. Santo B. 'Unconventional challenge of Information Technologies' // Technovation, 25/5. – Oxford, UK, 2005. – P. 469 – 476
4. The 1000 most-visited sites on the web [Electronic Resource]. – Way of access : <http://www.google.com/adplanner/static/top1000/>
5. Gubanov, D. Social networks: models of informational influence, control and confrontation, // Gubanov D., Novikov D., Chkhartishvili A. – Moscow: Publishing House of Physical-Mathematical Literature, 2010. – 228 p.
6. Simeonov S. (2006), 'Metcalf's Law: more misunderstood than wrong?' [Electronic Resource]. – Way of access : <http://blog.simeonov.com/2006/07/26/metcalfes-law-more-misunderstood-than-wrong/>
7. Reed D. (1999), 'That Sneaky Exponential: Beyond Metcalfe's Law to the Power of Community Building' [Electronic Resource]. – Way of access : <http://www.reed.com/gfn/docs/reedslaw.html>
8. Briscoe B. Metcalfe's Law is Wrong [Electronic Resource] / B. Briscoe, A. Odlyzko, B. Tilly. – 2005. – Way of access : <http://ieee.org/computing/networks/metcalfes-law-is-wrong/1>
9. Maurer S.M., Huberman B.A. (2000), 'Competitive Dynamics of Web Sites' [Electronic Resource] / Maurer S.M., Huberman B.A. – Way of access : arXiv:nlin.CD/0003041
10. Adamic L. A. Network Dynamics: The Worldwide Web. A dissertation submitted to the department of applied physics and the committee on graduate studies of Stanford University in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy / L. A. Adamic. – 2001.
11. Ogus A., Maza M., Yuret D. The Economics of Internet Companies, Working paper. Department of Economics, Boston College. – 1999.
12. Lopez L., Sanjuan M. Defining strategies to win in the Internet market, Physica A 301. – 2001. – P. 512 – 534.
13. Google Trends [Electronic Resource]. – Way of access : www.google.com/trends.
14. Escobido M. G. A Dynamic model of competition / M. G. Escobido. – 1998.
15. Hernandez M-J. Dynamics of transitions between population interactions: a nonlinear interaction α -function defined / M-J. Hernandez. – 1998.
16. Enders A. Europe's creative hubs. Bertelsmann and Enders Analysis [Electronic Resource] / A. Enders. – London, 2014. – Way of access : <http://www.bertelsmann.com/media/news-und-media/downloads/europe-screative-hubs-london-2014.pdf>
17. Anderson C. The Long Tail: Why the Future of Business is Selling Less of More. Hachette Books; Revised edition. 2008. – 267p.

ЕВОЛЮЦІЙНА WEB-ДИНАМІКА

Логінова Є. Ю.,

к.е.н., доцент,

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Для оцінки і прогнозування числа користувачів соціальних мереж запропонована нелінійна динамічна модель. Було показано, що модель Маурера і Губермана досить добре описує динаміку користувачів в короткостроковій перспективі. Однак поява нових послуг і зміна стратегії мережі призводить до дрейфу параметрів системи, що істотно впливає на динаміку користувачів в довгостроковій перспективі. Завдання дослідження – модифікація моделі Маурера і Губермана з метою моделювання числа користувачів соціальних мереж у довгостроковій перспективі. Результати показали, що введення змінних коефіцієнтів дозволяє описати динаміку реальних даних більш якісно – система може мати кілька стійких станів рівноваги; динаміка залежить від стратегій конкурентів; кінцевий стан системи чутливий до початкових умов.

Ключові слова: цінність соціальної мережі, оцінка числа користувачів, нелінійна динамічна модель, змінні коефіцієнти конкуренції.

ЭВОЛЮЦИОННАЯ WEB-ДИНАМИКА

Кононова Е. Ю.,

к.э.н., доцент,

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

Для оценки и прогнозирования числа пользователей социальных сетей предложена нелинейная динамическая модель. Было показано, что модель Маурера и Губермана достаточно хорошо описывает динамику пользователей в краткосрочной перспективе. Однако появление новых услуг и изменение стратегии сети приводит к дрейфу параметров системы, что существенно влияет на динамику пользователей в долгосрочной перспективе. Задача исследования – модификация модели Маурера и Губермана с целью моделирование числа пользователей социальных сетей в долгосрочной перспективе. Результаты показали, что введение переменных коэффициентов позволяет описать динамику реальных данных более качественно – система может иметь несколько устойчивых состояний равновесия; динамика зависит стратегий конкурентов; конечное состояние системы чувствительно к начальным условиям.

Ключевые слова: ценность социальной сети, оценка числа пользователей, нелинейная динамическая модель, переменные коэффициенты конкуренции.

Надійшла до редакції 28 жовтня 2015 р.

ОПТИМІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ КЕРУВАННЯ ОБСЯГАМИ ГРОШОВОЇ МАСИ В ЕКОНОМІЦІ

Дунаєва Т.А.,
к.ф.-м.н., доцент
Гуськова Н.Г.,
соискатель

Національний технічний університет України «КПІ»

В даній роботі розглянуто оптимізаційну модель керування обсягами створеної грошової маси в економіці з урахуванням стохастичних впливів на динаміку капіталу та дестабілізаційних впливів зовнішнього середовища. Надано порівняльну статистику та необхідні значення показників, аналізуючи котрі можна зробити висновок про доцільність використання моделі для розрахунку власного капіталу комерційного банку.

Ключові слова: власний капітал комерційного банку, модель створення грошей, стохастичні фактори.

Вступ

У сучасній економіці все більша кількість грошей приймає форму банківських депозитів. Але як ці банківські депозити створюються, часто неправильно розуміється: основний шлях лежить через комерційні банки, які надають позики [1-2].

Реальність, шляхом якої гроші створюються сьогодні, відрізняється від опису, знайденого в деяких підручниках з економіки [5-7]. Замість того, щоб приймати депозити, які домашні господарства хочуть зберегти, а потім кредитувати їх, банківське кредитування створює депозити.

Тобто кожного разу, коли банк надає кредит, він одночасно створює відповідний депозит в банківському рахунку позичальника, тим самим створюючи нові гроші [3-4].

У звичайні часи, центральний банк не встановлює суму грошей в обігу. Хоча комерційні банки створюють гроші через кредитування, вони не можуть робити це вільно, без обмежень. Банки обмежені в тому, скільки вони можуть надати, якщо вони хочуть залишатися прибутковим в конкурентній банківській системі [4]. Регулювання також виступає в якості стримуючого фактора діяльності банків з метою підтримки стійкості фінансової системи. І домашні господарства, і компанії, які отримують гроші через створення нового кредиту, можуть почати дії, які впливають на запас грошей — вони можуть швидко «знищити» гроші, використовуючи їх, наприклад, для погашення існуючої заборгованості [3].

Грошово-кредитна політика виступає в якості кінцевого ліміту на емісію грошей. У роботі розглянуто моделі, що описують процес створення грошової маси [8]. Надано порівняльну статистику та необхідні значення показників, аналізуючи котрі можна зробити висновок про доцільність використання моделі для розрахунку власного капіталу комерційного банку.

Постановка задачі

В даному дослідженні була поставлена задача розробити оптимізаційну модель керування обсягами створеної грошової маси в економіці з урахуван-

ням стохастичних впливів на динаміку капіталу та дестабілізаційних впливів зовнішнього середовища.

Оскільки банк займається і кредитною, і депозитною діяльністю, його прибуток складається з процентного доходу від кредитної та депозитної діяльності і дорівнює різниці між сумарним обсягом вхідних потоків (повернених кредитів з відсотками та залучених депозитів) та сумарним обсягом вихідних потоків (виданих кредитів та повернених вкладникам депозитів з відсотками) у грошових одиницях.

$$p(t) = K_m(t) - K_{out}(t) + D_m(t) - D_{out}(t),$$

(1)

де $K_m(t)$ — обсяг повернених з відсотками кредитів в момент часу, у грошових одиницях; $K_{out}(t)$ — обсяг виданих кредитів в момент часу; $D_m(t)$ — обсяг залучених депозитів в момент часу; $D_{out}(t)$ — обсяг повернених з відсотками депозитів в момент часу.

Існуюча двоконтурна модель спирається на декілька припущень, як то: а) обсяг виданих кредитів (у грошових одиницях) в певний момент часу залежить від кредитної ставки в цей момент часу та двох лінійних коефіцієнтів (що можуть мати економічний сенс). В такому разі є сенс у керуванні кредитною ставкою; б) банк може задовольнити увесь попит на кредити; в) кредитна ставка є невід'ємною; г) відсутня диференціація кредитних продуктів, кредитна ставка єдина.

У сучасній економіці деякі з припущень не працюють. Особливістю розробленої моделі є представлення депозитного потоку. Оскільки, західні комерційні установи створюють депозитний рахунок при кредитуванні, виникає необхідність розмежування вже існуючого вхідного депозитного контуру на дві складові. Це дозволяє відстежити, наскільки ефективною є методика додаткового створення грошової маси.

Вихідний кредитний потік залишається без змін, оскільки сума виданих кредитів не змінюються в залежності від обраної моделі:

$$K(output) = \int_{t_0}^t (S(output) * (1 - \beta_{out})^t) dt \quad (2)$$

де $S(output)$ – сума виданих кредитів; β_{out} – середньозважена ставка по кредитах; t – середній строк видачі кредитів.

За рахунок того, що велика кількість кредитів не повертається до банківських установ, необхідно залучити до моделі фактор ймовірності. Використання такого елемента дозволяє зробити висновок про ефективність кредитування в цілому. Звісно, серед загального кредитного потоку сума неповернених кредитів мала, але не слід ігнорувати ймовірність неповернення коштів. Таким чином, вхідний кредитний потік тепер має вигляд:

$$K(input) = \int_{t_0}^t (S(input) * (1 + \beta_{input})^t * p) dt \quad (3)$$

де p – ймовірність того, що кредит буде повернуто.

Згідно статистичним даним, повертається 75 % виданих кредитів. Отже, у роботі будемо вважати, що ймовірність повернення кредиту дорівнює 0,75.

Вихідний депозитний потік не потребує змін. Ця складова моделі розглядає вилучення депозитів населенням. Звісно, неможливо передбачити поведінку домогосподарств, але існують статистичні дані, які спираються на загальну кількість вилучених депозитів. Вихідний депозитний потік має вигляд:

$$D(output) = \int_{t_0}^t (Q(output) * (1 - d_{out})^t) dt \quad (4)$$

Вхідний депозитний потік розбиваємо на декілька частин, що обумовлено специфікацією моделі. Перша складова (D_1) не відрізняється від запропонованої у існуючій моделі. Друга (D_2) представляє собою практику західних комерційних установ, які за рахунок кредитування відкривають депозитний рахунок на ту саму людину. Відбувається це через необхідність підтвердження платоспроможності особи, що прийняла рішення про необхідність отримання кредиту на велику суму.

$$D(input) = D_1 + D_2 \quad (5)$$

$$D_1 = Q(input) * (1 + d_{input})^t \quad (6)$$

$Q(input)$ – сума депозитів, що залучені;

$d(input)$ – середньозважена ставка по депозитах;

t – середній строк утримання депозитів.

$$D_2 = a_i * (1 - \lambda)^t$$

a_i – сума депозитів, що сформована за рахунок кредитного потоку (якщо сума виданого кредиту перевищує фіксоване значення).

λ – норма резервування у Центральному банку.

Згідно до українського законодавства, зараз норма резервування складає 30 %.

t – середній строк утримання депозитів.

Таким чином, рівняння капіталу банку тепер має вигляд:

$$P(t) = \int_{t_0}^t (S(input) * (1 + \beta_{input})^t * p - S(output) * (1 - \beta_{out})^t + Q(input) * (1 + d_{input})^t + a_i * (1 - \lambda)^t - Q(output) * (1 - d_{out})^t) dt \quad (8)$$

Результати дослідження

Завдяки моделюванню процесів та використанню програмному забезпеченню, обґрунтовано основні параметри функціонування багатопродуктових комерційних банків в умовах ринкової економіки, та фактори, що мають визначальний вплив на результативні показники процесу керування грошовою масою.

Моделювання виконано із залученням математичного апарату, побудованого на регресійних залежностях, що дозволило оцінити правильність обраної стратегії управління в майбутньому періоді, скоротити час формування управлінських рішень, впровадження яких доцільно у зв'язку зі зміною ринкової ситуації.

Капітал банку зростає при використанні формули розрахунку, що запропонована у розробленій моделі (Рис.1). Це позитивно впливає на кількість грошей в економіці і надає змогу виконувати емісію.

У результаті дослідження отримано залежності, що найбільш якісно відображають реальну дійсність ціноутворення на кредитні та депозитні продукти на ринку, з доведенням значущості регресійних коефіцієнтів, що призвело до посилення об'єктивних характеристик точності моделювання.

На рисунку 3 зображено схему, згідно з якою комерційний банк може створювати гроші до того часу, доки надмірні резерви не стануть дорівнювати 0. Таким чином, з 10000 у.о. банк може створити 100000 у.о. за умови, що резервна норма складає 10%.

Висновки

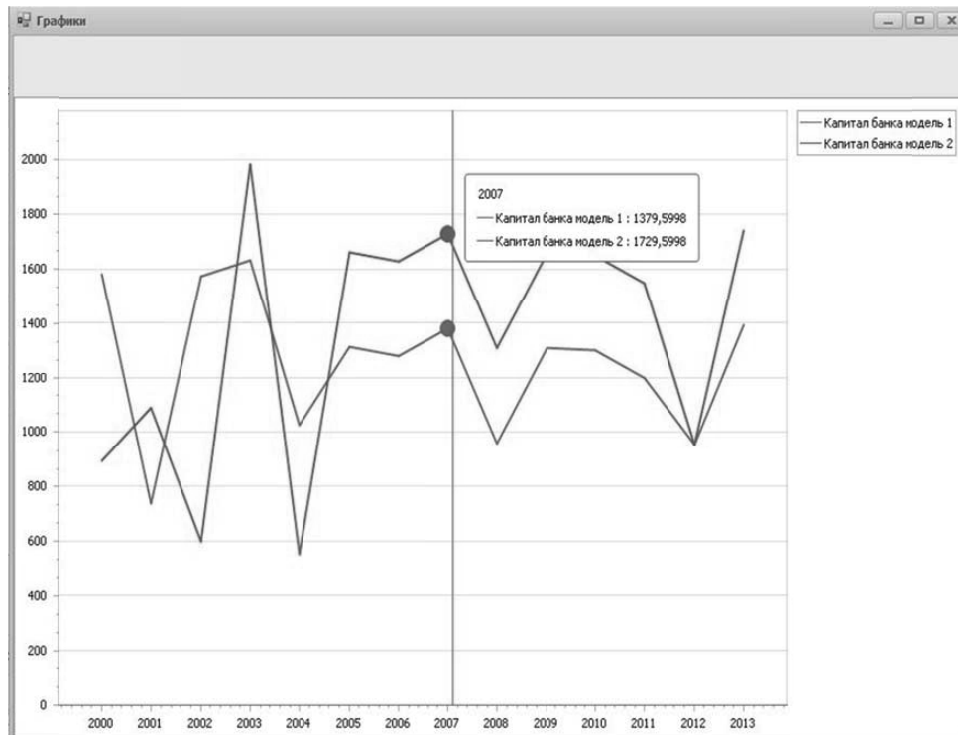
Обґрунтовано основні параметри функціонування багатопродуктових комерційних банків в умовах ринкової економіки, та фактори, що мають визначальний вплив на результативні показники процесу керування грошовою масою.

Розроблено оптимізаційну модель керування обсягами створеної грошової маси в економіці з урахуванням стохастичних впливів на динаміку капіталу та дестабілізаційних впливів зовнішнього середовища.

Розроблено теоретичні передумови забезпечення нарощування розмірності моделі за рахунок впровадження нових показників роботи банку, урахування ймовірнісних впливів та інше.

Модель 1						0,1	Модель 2					Різниця капіталу
period	kOStream	klStream	dOStream	dlStream	capital	period	kOStream	klStream	dOStream	dlStream	capital	
2000	384,6526	1035,0774	336,8422	1267,551	1581,133	2000	384,6526	776,308	336,8422	1717,551	1772,364	191,2307
2001	495,8713	924,9259	310,5476	619,1311	737,6382	2001	495,8713	924,9259	310,5476	1069,131	1187,638	450
2002	284,1542	974,3475	248,2089	1133,287	1575,271	2002	284,1542	974,3475	248,2089	1133,287	1575,271	0
2003	326,9351	814,5267	323,1617	1469,109	1633,539	2003	326,9351	610,895	323,1617	1919,109	1879,907	246,3683
2004	349,609	821,799	353,1459	905,5941	1024,638	2004	349,609	616,3493	353,1459	1355,594	1269,189	244,5503
2005	257,8733	1098,7297	270,6197	741,5146	1311,751	2005	257,8733	824,0473	270,6197	1191,515	1487,069	175,3176
2006	402,5191	1055,6801	245,1217	871,8546	1279,894	2006	402,5191	791,7601	245,1217	1321,855	1465,974	186,0799
2007	249,8131	839,087	448,8171	1239,143	1379,6	2007	249,8131	839,087	448,8171	1689,143	1829,6	450
2008	410,3067	683,2972	509,7437	1195,307	958,5537	2008	410,3067	683,2972	509,7437	1645,307	1408,554	450
2009	468,0434	1118,8337	285,8714	944,444	1309,363	2009	468,0434	1118,834	285,8714	1394,444	1759,363	450
2010	312,2658	740,6459	425,0428	1297,081	1300,418	2010	312,2658	740,6459	425,0428	1747,081	1750,418	450
2011	198,5398	989,0594	435,2407	845,1236	1200,403	2011	198,5398	989,0594	435,2407	1295,124	1650,403	450
2012	331,0392	715,3147	281,3166	851,1827	954,1416	2012	331,0392	715,3147	281,3166	851,1827	954,1416	0
2013	437,897	1018,2211	330,9365	1143,389	1392,776	2013	437,897	1018,221	330,9365	1593,389	1842,776	450
												4193,5468

Рис 1. – Порівняння результатів існуючої та розробленої моделі



На рис.2 зображено лінії, які відтворюють реальні значення показників капіталу банку, отриманих при використанні 1 та 2 моделі

	Активи			Суды и инвестиции	Обязательства
	Всего	[Обязательные]	[Избыточные]		Депозиты
Первоначально полученные резервы	\$10 000	\$1 000	\$9 000	---	\$10 000
Рост депозитов Стадия 1	\$10 000	\$1 900	\$8 100	\$9 000	\$19 000
Стадия 2	\$10 000	\$2 710	\$7 290	\$17 100	\$27 100
Стадия 3	\$10 000	\$3 439	\$6 561	\$24 390	\$34 390
Стадия 4	\$10 000	\$4 095	\$5 905	\$30 951	\$40 951
Стадия 5	\$10 000	\$4 686	\$5 314	\$36 856	\$46 856
Стадия 6	\$10 000	\$5 217	\$4 783	\$42 170	\$52 170
Стадия 7	\$10 000	\$5 695	\$4 305	\$46 953	\$56 953
Стадия 8	\$10 000	\$6 126	\$3 874	\$51 258	\$61 258
Стадия 9	\$10 000	\$6 513	\$3 487	\$55 132	\$65 132
Стадия 10	\$10 000	\$6 682	\$3 318	\$58 619	\$68 619
...					
Стадия 20	\$10 000	\$8 906	\$1 094	\$79 058	\$89 058
...					
Последняя Стадия	\$10 000	\$10 000	\$0	\$90 000	\$100 000

Рис 3. – Приклад створення грошової маси комерційним банком

Практичне значення отриманих результатів. У ході написання роботи розроблена і обґрунтована модель керування обсягами створеної грошової маси в економіці з урахуванням стохастичних впливів на динаміку капіталу та дестабілізаційних впливів зовнішнього середовища на основі нового ефективного механізму адаптації функціонування багатопродуктового комерційного банку до мінливої ринкової ситуації, що дозволить спрогнозувати появу дестабілізуючих впливів, забезпечити фінансову стійкість і своєчасно скорегувати діяльність з метою досягнення кращих результатів порівняно з конкурентами.

За результатами теоретичного дослідження розроблена програмна реалізація оцінки ефективності функціонування багатопродуктового комерційного банку засобами MicrosoftSQLserver та C#. Її використання для аналізу поточної ринкової ситуації й планування графіка впровадження

адаптивних заходів не вимагає спеціальної кваліфікації, тому вона може бути корисною для прогнозування показників розвитку ринку і прийняття ефективних управлінських рішень щодо стабілізації становища в нових умовах, а також запобігання появи кризових ситуацій у майбутньому.

Адекватність моделі, що пропонується, було доведено на підставі об'єктивних статистичних і економетричних підходів, а також за допомогою перевірки статистичних гіпотез.

В результаті автоматизації діяльності банків можна зробити висновок, що при використанні представленої моделі зростає величина власного капіталу банку. Це надає банкам можливість кредитувати населення та створювати нові гроші. Цей процес може відбуватися до того часу, доки надмірні резерви не дорівнюватимуть нулю. Лише тоді капітал банку не зможе створювати нову грошову масу.

Література:

1. Eberlein E. Analyticity of the Wiener-Hopf factors and valuation of exotic options in Levy models / E. Eberlein, K Glau, A. Papantoleon // *Advanced mathematical methods for finance*. – Springer, 2011. – P. 223-246.
2. Boyle P.P., Vorst T.C.F. Option Replication in Discrete Time with Transaction Costs / P.P. Boyle, T.C. Vorst // *Journal of Finance*. – Vol. 47 1992. – №. 1. – P. 271 – 293.
3. MODERN MONEY MECHANICS / A Workbook on Bank Reserves and Deposit Expansion // Public Information Center, Federal Reserve Bank of Chicago. – P. O. Box 834. – Chicago, IL 60690-0834. [Electronic Resource]. – Way of access : <http://www.rayservers.com/images/ModernMoneyMechanics.pdf>
4. Michael McLeay. Money creation in the modern economy [Electronic Resource]. – Way of access : <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/quarterlybulletin/2014/qb14q1prereleasemoneycreation.pdf>
5. Свиридов О.Ю. «Деньги, кредит, банки». – Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: «МарТ», 2005. – 480 с.
6. Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. «Финансы, деньги, кредит и банки». – М.: Знание, 2005. – 384 с.
7. Самсонов Н.Ф. «Финансы, денежное обращение и кредит». – М.: Знание, 2005. – 472 с.
8. Дрозд А.О. Моделирование кредитного риска в потоковой модели банку / А.О. Дрозд, В.О. Капустян // *Збірник наукових праць «Сучасні проблеми економіки і підприємництва»*, випуск 5, частина 2. – Київ: ВПК «Політехніка», 2010. – С. 103–105.

ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕМОМ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ В ЭКОНОМИКЕ

Дунаева Т.А.,
к.ф.-м.н., доцент
Гуськова Н.,
соискатель

Национальный технический университет Украины «КПИ»

В данной работе рассмотрены оптимизационные модели управления объемами денежной массы в экономике с учетом стохастических факторов динамики капитала и дестабилизирующих воздействий внешней среды. Предоставлены сравнительная статистика и необходимые значения показателей, анализируя которые можно сделать вывод о целесообразности использования модели для расчета собственного капитала коммерческого банка.

Ключевые слова: собственный капитал коммерческого банка, модель создания денег, стохастические факторы.

OPTIMAL CONTROL MODEL OF MONEY SUPPLY IN ECONOMICS

Dunaeva T. A.,
PhD, Associate Professor,
Guskova N. G.,
Assistant

National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

This paper presents the model describing the process of creating money. Developed and implemented optimization model of management the volume of money creation in the economy considering stochastic influences the dynamics of capital and destabilizing effects of the environment. We give comparative statistics and required values indicators by analysis of which we can conclude the feasibility of using models to calculate the equity commercial bank.

Keywords: the equity commercial bank, the model of creating money, stochastic factors.

Надійшла до редакції 26 жовтня 2015 р.

РОЗДІЛ 5. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ

УДК 330.341.1

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

Ковпак Е. О.,
к. е. н., доцент,

Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

Тітомир О. С.,

викладач,

Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

Проаналізовано динаміку інтегральних оцінок інноваційного розвитку України та визначено слабкі й сильні сторони інноваційної системи України на підставі системи оцінки Глобального індексу інновацій.

Ключові слова: глобальний індекс інновацій, інноваційний розвиток, Україна, динаміка.

Постановка проблеми. Нові технології докорінно змінили структуру світової економіки. Інноваційний розвиток притаманний всім розвинутим країнам світу, і одночасно є фактором та результатом економічного розвитку. Інтеграція України до Європи як стратегічна мета передбачає реалізацію тактичних завдань, частина яких на пряму залежить від рівня інноваційного розвитку країни. Визначення поточної оцінки інноваційного розвитку України необхідне для формулювання та подальшого виконання тактичних завдань щодо сприяння подальшому інноваційному розвитку. Статистика інноваційної діяльності в Україні відображає не завжди адекватну ситуацію в інноваційній сфері, трактуючи її як впровадження інновацій і нових технологічних процесів, освоєння нових видів техніки. Але інноваційна діяльність має розглядатися як «системний інноваційний процес від моменту зародження інноваційної ідеї до рутинізації й дифузії нововведень на підставі інтеграції їх наукових, виробничих і ринкових чинників» [1, с. 75].

В рамках міжнародних рейтингів інноваційний розвиток країни оцінюються не лише на підставі вимірювання інноваційного виходу, але й інноваційного входу: поточних законодавчих, соціальних та бізнес-умов для створення інновацій, досягнутого якості освіти, інфраструктури та ін. Крім того, міжнародні рейтинги «є зручним інструментом для позиціонування країни у світовій системі координат, адже від їх місця може залежати ставлення до держави з боку світової спільноти, міжнародних інституцій, іноземних інвесторів» [2, с. 54].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку інноваційної діяльності та став-

лення національних інноваційних систем розглянуто іноземними вченими Лундваллом Б., Фріменом К., Нельсоном Р., Шумпетером Й., Едквістом Ч., Ніусі Дж., Холландерсом Х., Ессером Ф. та ін., вітчизняними — Ілляшенко С.М., Іващук І.О., Захарченко В.І., Федуловою Л.І., Марченко О.С., Зянько В.В. та ін.

Мета статті — визначення слабких та сильних сторін інноваційної системи України на підставі аналізу динаміки та поточних значень міжнародних інтегральних індексів інноваційного розвитку. Для досягнення мети було поставлено та вирішено **завдання:** визначено сутність інноваційного розвитку країни; досліджено перелік інтегральних індексів оцінки складових інноваційного розвитку країн; проаналізовано динаміку та поточні інтегральні оцінки інноваційного розвитку України на підставі системи оцінки Глобального індексу інновацій; визначено слабкі та сильні сторони інноваційної системи України на підставі аналізу Глобального індексу інновацій в 2015 році.

Методологія дослідження. Для вирішення поставлених завдань використано такі методи теоретичного й емпіричного дослідження: *логічний аналіз і синтез* — для дослідження сутності інноваційного розвитку країни, визначення переліку інтегральних індексів оцінки складових інноваційного розвитку країн, для аналітичного вивчення стану інноваційної системи України; *статистичні методи* — для аналізу динаміки інтегральних оцінок інноваційного розвитку України та ранжування субіндексів інноваційного розвитку. Інформаційну базу дослідження склали оприлюднені міжнародними організаціями рейтинги інноваційного розвитку країн.

Основні результати дослідження. Поняття «національна інноваційна система» (далі – НІС) вперше було запропоновано професором К. Фріменом в 1987 р. в роботі «Technology Policy and Economic Performance», а наукове тлумачення одержала у [3]. Сьогодні постулатами теорії НІС широко оперують вчені та політики.

Щоб пояснити причини відмінностей НІС різних країн світу, за словами Б.-А. Лундвала, треба ввести в аналіз «широкі налаштування НІС, що включають національну систему освіти, ринки праці, фінансові ринки, права на інтелектуальну власність, конкуренцію на продуктових ринках та режими добробуту» [4, с. 109].

Федулова Л. І. основними елементами НІС називає підсистеми: а) генерації знань – сукупність організацій, що виконують фундаментальні дослідження й розробки, а також дослідження прикладні; б) освіти і професійної підготовки; в) виробництва продукції й послуг, що охоплює насамперед виробництво наукомісткої продукції; г) інноваційної інфраструктури (бізнес-інноваційні, телекомунікаційні й торгові мережі, технопарки, бізнес-інкубатори, консалтингові фірми, фінансові структури тощо) [5, с. 57].

У [6] автори також відрізняють у структурі НІС: а) сукупність взаємозалежних організацій (структур), зайнятих виробництвом і комерційною реалізацією наукових знань і технологій у рамках національних меж: малих і великих компаній, університетів, технопарків та інкубаторів; б) комплекс інститутів правового, фінансового й соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси й мають міцні національні корені, традиції, політичні й культурні особливості [66, с. 6].

В. Нікіфоров у [7] поділяє НІС на 2 основних структурних елементи. Перший з них представлено організаціями науково-технічної й інноваційної сфер: великі і дрібні інноваційні фірми й компанії; виробничі підприємства, які мають власні науково-дослідницькі й технологічні підрозділи, зайняті створенням інноваційного продукту; науково-дослідні організації й університети; технопарки й інкубатори, фірми, що становлять інфраструктуру науково-дослідної й інноваційної сфер. Другий структурний елемент національних інноваційних систем становить комплекс інститутів правового, фінансового й соціального характеру, які забезпечують інноваційні процеси, спрямовані на реалізацію стратегії інноваційного розвитку й базуються на національних традиціях, політичних і культурних особливостях країн [7, с. 35].

Дослідники сформувавши два основних підходи щодо розуміння поняття інноваційного розвитку: 1) предметно-технологічний, або орієнтований на науковий результат, який, зокрема, простежується у працях Й. Шумпетера, П. Завліна, І. Балабанова та ін. та при якому інноваційний розвиток розглядається як кінцевий результат наукової чи науко-

во-технічної діяльності; 2) функціональний, що зустрічається у працях Б. Санто, Б. Твісса та ін., у яких інноваційний розвиток пов'язується із функціями створення, впровадження, поширення нововведень, реалізації інноваційних проектів тощо.

Можна узагальнити, що інноваційна діяльність має розглядатись як систематична діяльність, спрямована на розробку, впровадження й комерціалізацію інновацій. Під «інноваційним розвитком» розуміється процес економічного зростання, заснований на засвоєнні результатів інноваційної діяльності.

НІС властиві такі принципіальні якості як еволюційність, кумулятивність, залежність від минулих станів [8, с. 5]. Тому оцінювати рівень інноваційного розвитку країни слід у відповідності до функціонального підходу, беручи до уваги не лише кінцеві результати науково-технічної діяльності, а й поточний комплекс умов створення інноваційного результату, які уособлюють потенціал НІС.

Рівень розвитку інноваційної системи в цілому або окремих її ланцюгів можна оцінити за допомогою *інтегральних індексів*, серед яких можна виділити такі: Індекс розвитку людського капіталу (Human Development Index, HDI), Індекс економіки знань (Knowledge Economy Index, KEI), Індекс знань (Knowledge Index, KI), Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index, GII), Індекс глобальної конкурентоздатності (Global Competitiveness Index, GCI), Індекс світової конкурентоздатності (World Competitiveness Yearbook, WCY), Європейський інноваційний індекс (Innovation Union Scoreboard, IUS).

Варто зазначити, що індекс HDI має до інноваційного розвитку посереднє відношення – він призначений для оцінки якості освіти та рівня життя населення, тобто людського капіталу, а це лише одна із складових інноваційної системи.

Індекс світової конкурентоздатності WCI не включає напряму інновації в якості субіндексу, але включає підгрупи «Економічні показники», «Державна ефективність», «Ефективність бізнесу», «Інфраструктура» (в т.ч. наукова, технологічна та базові інфраструктури) [10], що разом оцінюють здатність країни підтримувати середовище конкурентоздатності бізнесу. Необхідно зазначити, що показники наявності інфраструктури не дають змоги оцінювати її якість.

Індекси KEI та KI в основі свого розрахунку включають групу показників розвитку інноваційної системи, але одночасно із іншими показниками з груп Економічні стимули та інституціональний режим, Освіта, ІКТ.

До складу індексу глобальної конкурентоздатності GCI Інновації входять як субіндекс, який характеризують група індикаторів оцінки кількості та якості постачальників, доступу до робочої сили, рівня розвитку виробничих процесів, долю у національному виробництві високотехнологічної продукції, характер конкурентних переваг національного

бізнесу, наявність інноваційних способів виробництва та ін.

Global Innovation Index (GII) був розроблений бізнес-школою INSEAD спільно з India's Confederation Industry. Даний індекс розраховується з 2008 р., в 2015 р. в процесі створення шостої публікації даного індексу взяли участь Всесвітня організація інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization) і Корнельський університет (Jonhson Cornell University) [10]. Ступінь прийняття нацією інновацій характеризується здатністю країни отримувати переваги від впровадження і розробки різних технологій, людських ресурсів, організаційного і виробничого розвитку, а також розвитку інститутів. Цей індекс дозволяє виділити сильні і слабкі сторони національних інноваційних систем.

Європейський інноваційний індекс IUS почав розраховуватись з 2011 р., перед тим з 2001 р. публікувався European Innovation Scoreboard [9]. Методологія розрахунку IUS часто змінюється, що заважає порівнянню рівня інноваційного розвитку країн в динаміці. Субіндекси індексу IUS можна згрупувати до «Інноваційного входу» (індикатори наявності фінансових ресурсів, людських ресурсів, дослідницьких систем для розвитку інновацій, індикатори оцінки здатності компаній до створення та впровадження інновацій, активності компаній у співробітництві з іншими учасниками ринку, наявності патентів та прав на інтелектуальну власність) та «Інноваційного виходу» (показники, що характеризують ефективність діяльності інноваційних фірм). В межах даного індексу оцінюються лише країни ЄС.

Можна підсумувати, що розглянуті індекси є «наскрізними», тобто вони характеризують рівень інноваційного розвитку різних складових та показників розвитку інноваційних систем країн. Найбільш повними з точки зору дослідження показників інноваційного розвитку є індекси *Global Innovation Index* та *Global Competitiveness Report*.

Згідно ранжуванню країн світу в 2015 р. безперечним лідером за значенням *Global Innovation*

Index є Швейцарія (див. табл. 1) зі значенням 1.0, в десятку кращих за рівнем інноваційного розвитку входять Велика Британія, Швеція, Нідерланди, США, Фінляндія, Сінгапур, Ірландія, Люксембург та Данія. Україна в рейтингу *GII* 2015 набрала 0.55 балів, що відповідає 64 місце серед 141 країни [10].

Таблиця 1

Ранжування країн світу згідно Global Innovation Index 2015*

Ранг країни	Країна	Процентний ранг
1	Швейцарія	1.00
2	Велика Британія	0.99
2	Швеція	0.99
4	Нідерланди	0.98
5	США	0.97
6	Фінляндія	0.96
6	Сінгапур	0.96
8	Ірландія	0.95
9	Люксембург	0.94
9	Данія	0.94
...
62	Сербія	0.56
64	Україна	0.55
65	Сейшели	0.54
...
141	Судан	0.00

* Джерело: оприлюднені дані на Порталі [10]

Global Innovation Index 2015 включає 7 субіндексів [10]: 1) Інститути (включає політичне середовище, законодавче та бізнес-середовища), 2) Людський капітал, дослідження та розробки, 3) Інфраструктура, 4) Розвиненість ринку (кредитування, інвестиції та рівень конкуренції); 5) Розвиненість бізнесу (знання працівників, сприйняття знань, інноваційні зв'язки), 6) Знанієвий та технологічний виходи,

Процентні ранги України згідно субіндексам *GII*

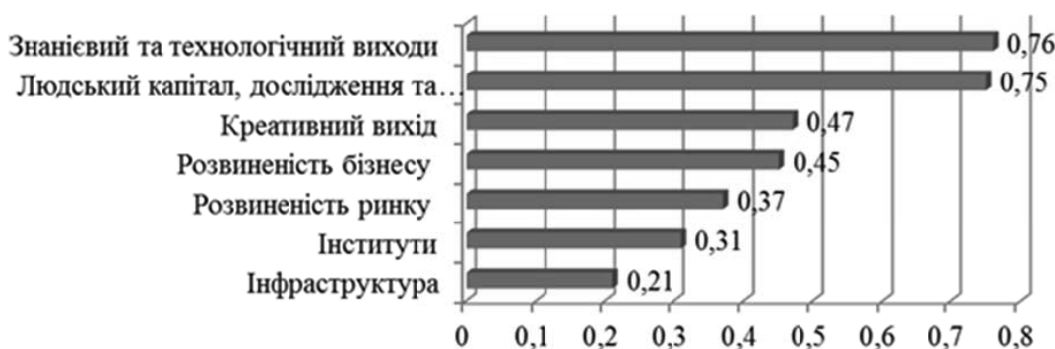


Рис. 1 Діаграма процентних рангів для України за субіндексами Глобального інноваційного індексу в 2015 р.*

* побудовано авторами за даними [10]

7) Креативний вихід (нематеріальні активи, он-лайн творчість, творчі товари та послуги). Треба зазначити, що за рангами різних субіндексами лідерами виявляються різні країни: наприклад, за субіндексами Інститути та Людський капітал – Фінляндія, за субіндексами Інфраструктура та розвиненість бізнесу – Сінгапур, Розвиненість ринку – США, за субіндексом Знанієвий та технологічний вихід – Швейцарія, за субіндексом Творчий вихід – Ісландія.

Ранг України в системі субіндексів ГІІ дає більш деталізовану інформацію про стан її інноваційного розвитку порівняно з іншими країнами світу (див. рис.1).

Найгірші показники в рейтингу ГІІ 2015 Україна показала за субіндексами Інфраструктура, Інститути, Розвиненість ринку, ненабагато краще – за субіндексами Розвиненість бізнесу та Креативний вихід. Лише дві групи показників інноваційного розвитку, що оцінюють людський капітал, дослідження та розробки, знанієвий та технологічний виходи України вищі за середні по країнах світу (відповідно 36 та 34 місце у списку з 141 країни світу – див. рис. 2).

Кожний із субіндексів інтегрального індексу ГІІ формується на підставі кількох показників. Дуже низьке значення субіндексу Інфраструктура для України в рейтингу 2015 р. свідчить про необхідність аналізу показників, що входять до цього субіндексу (див. табл. 2).

Щоб зрозуміти наскільки низький показник розвитку ІКТ отримала Україна в 2015 р., треба відзначити, що всі європейські країни та країни СНД (крім Узбекистану, Таджикистану, Киргизії та Туркменістану) випередили Україну за цим показником. За значенням показника розвитку Загальної інфраструктури (Виробництво електроенергії, Ефективність логістики, Валове накопичення основного капіталу) Україна випередила лише такі кра-

їни: Нігерія, Того, Гватемала, Пакистан, Камерун, Мадагаскар, Барбадос, Ангола, Таджикистан, Гвінея, Судан, Зімбабве, Свазіленд та Ємен. В 2015 році за показником валове накопичення основного капіталу Україна показала найгірший у світі результат (141 місце в рейтингу із 141 країни світу [5]). За показником Екологічна стійкість в 2015 р. Україна поступає не тільки всім розвинутим та європейським країнам, але й всім країнам СНД крім Киргизії та Узбекистану.

Таблиця 2

Показники субіндексу Інфраструктура індексу ГІІ 2015 для України*

Субіндекс	Процентний ранг України	Ранг України серед 141 країни
Інформаційні та комунікаційні технології (ICTs)	0,37	89
Загальна інфраструктура	0,10	127
Екологічна стійкість	0,14	121

* оцінено авторами на підставі ранжування країн світу в [10]

Можна зазначити на підставі аналізу показників, які входять до субіндексу Інститути (див. табл. 3), що низький ранг України більшою мірою зумовлений нестабільним політичним середовищем (110 місце в рейтингу) та низькою ефективністю уряду (109 місце в рейтингу зі 141 країни) [10].

Щодо сильних сторін інноваційної системи України, треба відзначити, що за індикативним показником «Освіта» країна входить до 25 кращих у рейтингу країн, за показником «Вища освіта» – має 31 ранг серед 137 країн світу (за цими двома показниками серед країн СНД кращі результати лише у Білорусі та Росії), а за третім показником (в групі субіндексу «Людський капітал, дослідження та розробки») «Дослідження та розробки» Україна має

Ранги України серед 141 країни світу згідно субіндексам ГІІ

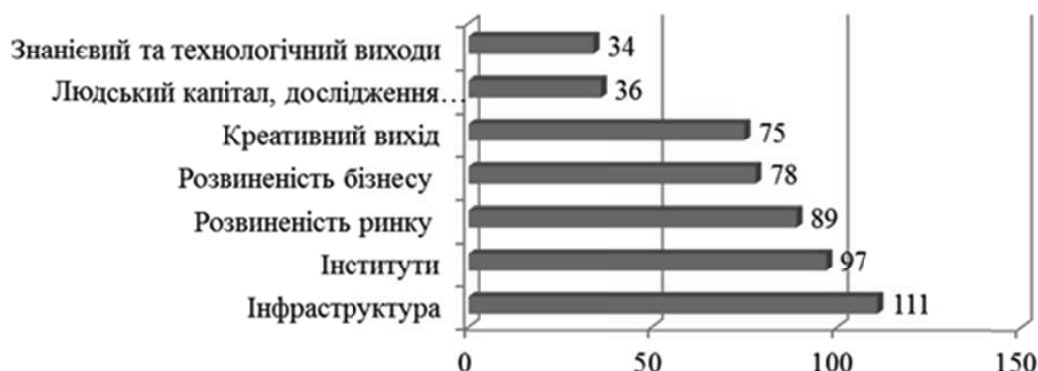


Рис. 2 Ранги України серед зв'язаних рангів країн світу за субіндексами Глобального інноваційного індексу в 2015 р.*

* побудовано авторами за даними [10]

Таблиця 3

Результати України в системі оцінки субіндексу «Інститути» індексу GII*

Субіндекс	Процентний ранг України	Ранг України серед 141 країни
Політичне середовище (показники політична стабільність, ефективність уряду)	0.21	111
Законодавче середовище (показники якості законодавства, верховенства права, витрат на звільнення штату)	0.37	89
Бізнес-середовище (індикатори легкості створення бізнесу, легкості сплати податків та врегулювання неплатоспроможності)	0.35	92

* оцінено авторами на підставі ранжування країн світу в [10]

Таблиця 4

Динаміка рангу України в рейтингу Global Innovation Index

Роки Ранги	2008-2009	2009-2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ранг країни згідно GII*	79 (із 130)	61 (із 132)	60 (із 125)	63 (із 141)	70 (із 142)	63 (із 143)	64 (із 141)
Процентний ранг**	0,39	0,54	0,52	0,55	0,51	0,56	0,55

Джерела: * - Дані порталу [10]

** - розрахунки авторів.

44 ранг серед країн світу (серед країн СНД поступається лише результату Росії).

За субіндексом «Знанієвий та технологічний вихід» Україна має 34 ранг серед 141 країни світу (серед країн СНД кращі результати у Росії, Білорусі та Молдови) [10]. В даний субіндекс входять такі індикативні показники: 1) «Продуктування знань» (Україна має 14 ранг серед всіх країн світу і найкращий результат серед країн СНД); 2) «Ефективність знань» – поганий результат України за цим показником (97 ранг серед 141) пов'язаний передусім з низьким рівнем впровадження сертифікації ISO 9001 (53 ранг серед 74 країн) та малою долею нового бізнесу в загальній структурі; 3) «Дифузія знань» – 65 ранг України серед 141 країни світу.

Цікаво відстежити динаміку рангу України за Глобальним інноваційним індексом за період його визначення (див. табл. 4).

Після суттєвого покращення позиції у ранжуванні 2009/2010 рр. порівняно з 2008/2009 рр., всі наступні роки (2010-2015 рр.) Україна займала приблизно однакову позицію (середнє значення процентного рангу біля 0.54) – див. рис. 3.

Цікавими виявляються результати ранжування країн світу за рівнем ефективності інновацій (Innovation Efficiency Ratio) – відношення вихідного субіндексу до вхідного субіндексу Global Innovation Index. За рівнем IER в 2015 р. Україна посіла 15 місце серед всіх країн світу (див. табл. 5).

Показник IER вимірює як багато інноваційного виходу країни отримано на інноваційному вході економіки [11]: якщо субіндекс «Інноваційний вихід» України в 2015 р. складає 33.9, а субіндекс «Інноваційний вхід» – 39.1, то відношення інноваційного виходу до входу дорівнює 0.87. Тобто велике значення коефіцієнту ефективності інновацій для України пояснюється близьким значенням

індикативних показників інноваційного входу та виходу. Але високе значення рівня Innovation Efficiency Ratio не є синонімом високого рівня інноваційного розвитку: наприклад, лідер рейтингу ефективності інновацій 2015 року Ангола стоїть наприкінці списку субіндексу «Інноваційний вхід» з величиною 25.9 [10], та всередині рейтингу субіндексу «Інноваційний вихід» зі значенням 26.5 [10]; Сингапур – країна з найкращим показником «Інноваційний вхід» (72.1) серед всіх країн та досить великим значенням «Інноваційного виходу» (46.6 – тобто 20 ранг серед 141 країни [10]) посіла лише 100 місце серед 141 країни за значенням Innovation Efficiency Ratio.

Таблиця 5

Рейтинг країн світу за Innovation Efficiency Ratio 2015

Ранг країни	Країна	Процентний ранг країни
1	Ангола	1.00
2	Швейцарія	0.99
2	Люксембург	0.99
4	Ісландія	0.98
5	Молдова	0.97
6	Китай	0.96
6	Мальта	0.96
8	Нідерланди	0.95
9	В'єтнам	0.94
9	Кот д'Івуар	0.94
11	Чехія	0.93
12	Ірландія	0.92
13	Німеччина	0.91
13	Малі	0.91
15	Україна	0.90
16	Швеція	0.89

* Джерело: дані [10]

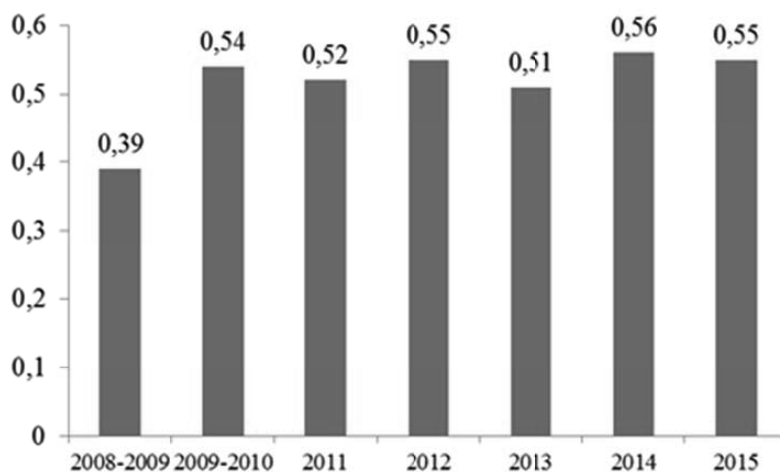


Рис. 3 Динаміка процентного рангу України в ранжуванні країн за індексом Global Innovation Index

Джерело: побудовано авторами на підставі даних [10]

Отже показник ефективності інновацій дуже спрощує вимірювання інноваційної діяльності країни, але є корисним інструментом для обґрунтування політичних рішень [11]. Для країн з високим значенням Innovation Efficiency Ratio (як Україна в 2015 р.) передусім необхідно інвестувати кошти у інноваційні входи.

Висновки. Найбільш повними з точки зору дослідження показників інноваційного розвитку країн є індекси Global Innovation Index та Global Competitiveness Report. З 2010 по 2015 р. в рейтингу Global Innovation Index Україна займає приблизно однакову позицію (середнє значення процентного рангу біля 0.54) без істотних змін у динаміці інноваційного розвитку. Лише дві групи показників

інноваційного розвитку, що оцінюють людський капітал, дослідження та розробки, знанієвий та технологічний виходи України вищі за середні по країнах світу, та можуть бути визначені сильними сторонами інноваційної системи. Слабкими сторонами національної інноваційної системи згідно проведеного дослідження виявилися недостатній розвиток інфраструктури, несприятливе інноваціям політичне, бізнес- та законодавче середовища, нерозвиненість ринку. Проведений аналіз числових значень субіндексів Глобального індексу інновацій та рівня ефективності інновацій свідчить про необхідність інвестицій передусім в розвиток інфраструктури української національної інноваційної системи.

Література:

1. Марченко О.С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз. Монографія. – Х.: Право, 2008. – 280 с.
2. Шипуліна Ю.С., Костик К.О. Шляхи розвитку інноваційної діяльності України в глобалізованому економічному просторі // Механізм регулювання економіки, №4. – 2013. – с. 51-63.
3. Dosi G., Freeman C., Nelson R., Silverberg G., Soete L. Technical Change and Economic Theory. – London.: Pinter Publishers, 1988. – 656 p.
4. Lundvall B.-E. National Innovation Systems – Analytical Concept and Development Tool // Industry and Innovation. – 2007, No 14:1. – P. 95 – 119.
5. Федулова Л., Пашута М. Розвиток національної інноваційної системи України // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 35 – 47.
6. Инновационная экономика: 2-е изд., испр. и доп. /Дынкин А. А., Иванова Н. И., Грачев Л. П. и др. – М.: Наука, 2004. – 352 с.
7. Нікіфоров А. Національна інноваційна система: вибір України // Економіст. – 2005. – № 12. – С. 35–41.
8. Смелова О.В. Функциональный подход к определению структуры национальных инновационных систем // Общество. Среда. Развитие. – №3, 2014. – с. 4-8.
9. Коцюбинский В.А., Еремкин В.А. Измерение уровня инновационного развития: мировая практика и российский опыт/ В.А. Коцюбинский, В.А. Еремкин. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2014. – 194 с.
10. Global Innovation Index (2015), "Country Ranking" [Electronic Resource]. – Way of access : <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/data-analysi>
11. Hollanders H., Esser F.C. (December 2007). Measuring innovation efficiency// INNO-Metrics Thematic Paper/ Pro INNO Europe INNO-Metrics; MERIT, Maastricht University; IPSC, European Commission – Joint Research Centre.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА

Ковпак Э. А.,
к.э.н., доцент,
Титомир Е. С.,
преподаватель,

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина

Проанализирована динамика интегральных оценок инновационного развития Украины и определены слабые и сильные стороны инновационной системы Украины на основании системы оценки Глобального индекса инноваций.

Ключевые слова: глобальный индекс инноваций, инновационное развитие, Украина, динамика.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL EXPERIENCE

Ковпак Е.,
PhD, Associate Professor,
Титомир О.,
lecturer,

V.N. Karazin Kharkiv National University

The dynamics of integrated assessments innovative development of Ukraine is described and the weaknesses and the strengths of the innovation system in Ukraine is identified based on the evaluation system of the Global Innovation Index.

Key words: global innovation index, innovative development, Ukraine, dynamics.

Надійшла до редакції 28 жовтня 2015 р.

СОЦИАЛЬНЫЕ И МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ТРУДАХ М. И. ТУГАН-БАРАНОВСКОГО (ПО РАБОТЕ «СОЦИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ КООПЕРАЦИИ»)

Посвящается
150-ти летию со дня рождения
М. И. Туган-Барановского

Антоненко Л.А.,
д.э.н., профессор,
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина,
Фролова М.А.,
специалист,
Украинская инженерно-педагогическая академия

В статье, на основании использования дореволюционных изданий по развитию кооперативов в Англии и других странах Запада, выполнены обобщения теоретико-методологического характера, направленные на развитие кооперативов в Украине. При этом раскрыты маркетинговые, социальные особенности функционирования специализированных кооперативов, как альтернатива необоснованному расширению посреднических, торгово-финансовых структур в нынешней экономике Украины. Это опирается на развёрнутый авторский анализ классификации кооперативов М. И. Туган-Барановского. Выводы и предложения направлены на совершенствование макроэкономических предпосылок устойчивого роста без посредников между производителями товара и конечными потребителями.

Ключевые слова: М. И. Туган-Барановский, сбыт продукции и маркетинг, стратегия реформ 2020г., производственные и сбытовые кооперативы, социальная справедливость, самоорганизация трудового народа, гражданское общество.

В условиях реализации курса на евроинтеграцию в экономических профессиональных кругах Украины растёт интерес к осмыслению классических всемирно известных работ наших соотечественников дореволюционного периода (1917 г.). Ключевой фигурой в этом контексте, как признано в мировой экономической мысли, является М. И. Туган-Барановский, 150-летие со дня рождения которого отмечается в 2015 г. Поэтому, обращение к его трудам может помочь нынешнему молодому поколению глубже осмыслить научное наследие своего великого соотечественника.

Этой проблеме посвящено немало работ ведущих украинских и зарубежных учёных-экономистов. Среди них, такие как Антоненко Л. А., Бабич В. П., Корнейчук Б. В., Якубовский М.

Однако при этом в опубликованных работах к юбилею М.И. Туган-Барановского широкий пласт его творческого наследия остаётся даже незатронутым. Это относится как к работам по маркетингу (в тот период это относилось к сбыту продукции), так и к социальной направленности его теоретических разработок.

Целью статьи является обоснование предложений концептуального характера по использованию методологических подходов М.И. Туган-Барановского к маркетингу в контексте реализации в Украине нормативно-правовой базы по созданию и развитию кооперативов.

В рамках нынешней концепции маркетинга по Ф. Котлеру, М. Портеру [6], их последователей и методологических подходов трансформации глобальной экономики, целью статьи является обос-

нование предложений концептуального характера по использованию методологических подходов М. И. Туган-Барановского к решению социальных проблем. Необходимость решения проблем сбыта продукции самими товаропроизводителями в контексте реализации в Украине нормативно-правовой базы по созданию и развитию кооперативов в 2015 году заметно выросла [11 – 13; 19; 20]. Это предполагает, выделение в работе М.И. Туган-Барановского «Социальные основы кооперации» [15] тех разделов, в которых обоснована необходимость создания и развития специализированных кооперативов по сбыту продукции самим товаропроизводителем без посредников.

Острота этой проблемы, на наш взгляд, существенно выросла весной 2015 года после широкого дискуссионного обсуждения острых, долгосрочных социально-экономических проблем в Украине после разработки и публикации «Стратегии реформ 2020 — основные положения» [18]. Этим документом предусмотрено существенное сближение всех сфер социально-экономической жизни нашего общества со стандартами стран Европейского Союза (ЕС).

Как известно, в последние годы в нашей стране был принят ряд важных документов по развитию кооперативного движения. К сожалению, по разным причинам, пока этот процесс не получил широкого распространения в реальной экономической жизни. В этом контексте растёт актуальность обращения к фундаментальным работам всемирно известных наших соотечественников. Среди них личность М.И. Туган-Барановского, как одного из основных оппонентов В. И. Ленина по экономиче-

ской модели социализма в России, является наиболее значимой и широко известной в мировом экономическом наследии.

В его работе «Социальные основы кооперации» раскрыта социально-экономическая сущность кооперативов, как новой организационной формы самоорганизации трудового народа стран запада. (Рис. 1)

Как показано на рис. 1, М.И. Туган-Барановский все кооперативы делил на две большие группы. В первую группу он включал кооперативы в области владения. Во вторую — кооперативы в области труда, т.е. производственные. Кооперативы в области владения он делил на кооперативы по приобретению хозяйственных предметов и кооперативы по продаже продукции.

В свою очередь, кооперативы по приобретению хозяйственных предметов М. И. Туган-Барановский разделял на кооперативы по получению денежных средств (кредитные товарищества) и кооперативы по покупке хозяйственных предметов. Последние (в его классификации) делятся на кооперативы для собственного потребления и кооперативы для нужд своего предпринимательского хозяйства — закупочные товарищества, приобретающие сырьё и иные средства производства. Кооперативы для собственного потребления делятся на потребительские общества (с собственным производством или без него) и домостроительные общества (для приобретения жилых домов).

Как представляется авторам, в настоящее время заслуживает особого внимания в анализируемой классификации М. И. Туган-Барановского выделение в группе кооперативов по продаже хозяйственных предметов двух составляющих: 1) кооперативов, продающих продукты индивидуального производства своих членов (товарищества по сбыту), и

2) кооперативов, продающих продукты своих членов, подвергаемые предварительной обработке самим кооперативом (товарищества по переработке).

В производственных кооперативах он выделял три основные самостоятельные группы: а) кооперативы совместного трудового пользования средствами производства (производительно-подсобные артели); б) кооперативы совместного сбыта своих совместных трудовых услуг (трудовые артели); в) кооперативы совместного производства продуктов (производительные артели).

Таким образом, формирование денежных средств в кооперативах особого типа, получивших название «Кредитных товариществ», уже в то время рассматривалось в Англии (чей опыт обобщал М.И. Туган-Барановский), как альтернатива банковской коммерческой системе.

На наш взгляд, в этом рисунке, гениальная прозорливость её автора заключается в том, что на эмпирических материалах Англии — самой передовой страны XIX века, предложена схема функционирования сети кооперативов. Они охватывают полную маркетинговую цепочку. Хотя, маркетинг, как обособленное явление, в науке появился значительно позже и связан с именами Ф. Котлера, М. Портера М. Фридмана и другими, уже в то время для нашего великого земляка было очевидным два методологических положения. Они, на наш взгляд, не утратили своё значение и в настоящее время и для Украины [1; 5; 10].

М. И. Туган-Барановский многое по другому видел, чем Ш. Фурье и Р. Оуэн, так: «Значение английской сельскохозяйственной кооперации и её своеобразие заключается в том, что она является одним из звеньев грандиозной и строго продуманной системы, имеющей своей целью коренное измене-

А. Кооперативы в области владения	а) Кооперативы по приобретению хозяйственных предметов	I. Кооперативы по получению денежных средств (кредитные товарищества)		
		II. Кооперативы по покупке хозяйственных предметов	а) Для собственного потребления	1) Потребительские общества (с собственным производством или без него)
				2) Домостроительные общества (для приобретения жилых домов)
	б) Кооперативы по продаже хозяйственных предметов	б) Для нужд своего предпринимательского хозяйства. Закупочные товарищества, приобретающие сырьё и иные средства производства		
I. Продающие продукты индивидуального производства своих членов (товарищества по сбыту)				
		II. Продающие продукты своих членов, подвергаемые предварительной переработке самим кооперативом (товарищества по переработке)		
Б. Кооперативы в области труда	а) Кооперативы совместного трудового пользования средствами производства (производительно-подсобные артели)			
	б) Кооперативы совместного сбыта своих совместных трудовых услуг (трудовые артели)			
	в) Кооперативы совместного трудового производства продуктов (производительные артели)			

Рис. 1. Классификационная таблица кооперативов [15, с. 100]

ние аграрных условий Англии и насаждение в ней на место господствующего крупного капиталистического сельского хозяйства крестьянского хозяйства...» писал М.И. Туган-Барановский¹ [15, с. 276].

Всё вышеизложенное даёт основания сделать некоторые авторские обобщения методологического характера для решения социальных и материальных проблем. Во-первых, спрос на рынке существенно зависит от соотношения спроса и предложения, где ключевую роль выполняет базовая экономическая категория рынка — розничная цена. Её основу, как известно, составляет себестоимость. В этой причинно-следственной связи между уровнем затрат товаропроизводителя на единицу продукции и розничной ценой для конечного потребителя любые посредники выполняют паразитическую тормозящую роль. Они мешают как производителям, так и потребителям. Первым — из-за монопольного занижения цены приобретения их продукции. Вторым — по причине монопольного завышения розничной цены с целью увеличения собственной прибыли. В раскрытии этой природы маркетинга и обосновании собственных сбытовых кооперативов, на наш взгляд, состоит историческая заслуга перед мировой экономической наукой нашего великого земляка — М.И. Туган-Барановского [12–16].

Сложные социальные аспекты, в указанной монографии этого автора, чётко прослеживаются в большинстве других его работ. Состав его научного наследия опубликован в вышедшей недавно фундаментальной монографии автора Корнейчука Б. «Экономические воззрения М. И. Туган-Барановского» силами Санкт-Петербургского Государственного университета эта проблематика, связанная с исследованием трудов М.И. Туган-Барановского за последние 20 лет получила широкий спектр распространения. Отметим те из них, которые лежат в рамках цели нашей работы.

В 1913 г. в «Вестнике Европы» (СПб., № 2, с. 179–197) М. И. Туган-Барановский изложил свои исходные методологические подходы к практическому социализму. Эта работа называлась «Социалистические общины последователей Р. Оуэна и Ш. Фурье». Позже, в третьем номере того же Вестника, он продолжил расширение своей интерпретации в пользу социалистических общин в работе «Социалистические общины нашего времени». Позже эта работа была переиздана в 1919 г. На наш взгляд, это показывает, что в дореволюционной России сама идея социализма в форме общинного

ведения хозяйства была достаточно популярна. Её носителями выступали не только русские социал-демократы, но и те члены этой партии, которые представляли непосредственно рабочий класс крупных городов.

В какой-то мере продолжением этой фундаментальной мысли можно считать его работу «Социальная теория распределения»² Переиздание этой работы состоялось в том же 1913 г.

Применительно к сельскохозяйственному производству дореволюционной России М. И. Туган-Барановский издал работу «Классовый характер сельскохозяйственной кооперации» [Вестник кооперации. 1913, № 7, с. 11–29] [14]. Все это позволило издать фундаментальную работу «Экономическая и социальная природа кооперативов» / Курсы по кооперации под ред. А. А. Мануилова. М. — Моск. гор. нар. университет А. Л. Шанявского, 1913. — С. 11–111 [16]. Переиздание в 1913 г., 1914 г., 1918 г. Еще о природе кооперации: ответ Е. Левину / Вестник кооперации. — 1914. — № 8. — С. 39–45. В 1916 г. вышла его работа «Социальные основы кооперации». — М., 1916. — 521 с. [15]. Отметим, что эта работа переиздавалась в 1918 г., 1919 г., 1921 г., 1927 г., 1989 г.

Этой работе предшествовал ряд работ по народному хозяйству России, в том числе по теории народонаселения, включая работу «Взгляды Каутского на вопросы народонаселения». А также ряд работ в журнале «Вестник кооперации», 1915. — №№ 3–4. В частности, производительные артели (№ 3) и ремесленная кооперация (№ 4). В шестом номере указанного Вестника он опубликовал работу «Мелкобуржуазная кредитная кооперация». В конце того же года (№ 9–10, с. 3–27) «Классовая работа коопераций и принцип политического нейтралитета».

На наш взгляд, пока до настоящего времени в известной нам литературе не нашли рассмотрения ряд интересных работ этого ученого. К ним можно отнести «Витте и Бунге, как министры финансов» / Северные записки. — Петербург, 1915. — № 3. — С. 146–153. [12]. Весьма интересная, не нашедшая рассмотрения в известных нам изданиях работа «Влияние войны на народное хозяйство России, Англии и Германии», Вопросы мировой войны. — СПб. / под ред. проф. М. И. Туган-Барановского. — 1915. — С. 269–324 [13], а также работа «Год войны в народнохозяйственном отношении»³.

Все вышеуказанные работы предшествовали изданию анализируемой нами монографии, посвященной основным вопросам кооперативов. С уче-

¹ «...К этому стремятся английские власти уже много лет, не отступая перед такими решительными мерами, как принудительное отчуждение частновладельческих земель. Английское общественное мнение издавна привыкло ценить значение кооперации; естественно, что и насаждение крестьянского хозяйства было признано осуществимым лишь при условии развития крестьянских кооперативов».

² См. подробнее: Известия Санкт-Петербургского политического института Петра Великого, I отдел наук экономических и юридических. Т. 20. СПб., 1913, с. 1–96.

³ См. Ежегодник газеты «Речь» на 1915 г. С. 434–475.

том неодинакового опыта в разных странах функционирования кооперативов можно сделать некоторые обобщения, отличающие понимание М. И. Туган-Барановским объективной необходимости кооперативной формы производства. В его понимании они могли бы стать социалистической формой переустройства современного ему общества. Их актуальность в 2015 году только выросла [2; 7–9].

Органы управления в кооперативах выросли на основе «естественного отбора» в процессе «выживания» уже сложившегося общественно-политического строя капитализма (по нынешней терминологии «рыночной экономики»). Но они требовали для себя расширения не политических свобод, а лишь возможности расширения производственно-экономических функций, что объективно вело к увеличению стоимости основных производственных фондов и оборотных средств самих товаропроизводителей.

По состоянию на начало 2015 г. ситуация в Украине, Польше, Словении, странах Балтии, Белоруссии и России четко демонстрирует качественно неодинаковую ситуацию в этих и других странах по отношению к идее кооперативов. Душевой ВВП в среднем в Белоруссии в два раза превышает уровень Украины. Там нет того уровня безработицы, который вынудил наших наиболее активных и трудоспособных людей оставить свои семьи и трудоустроиться за границей. Законы, принятые в Украине по поддержке кооперативов практически при всех декларативных заявлениях меняющихся правительств пока не позволяют товаропроизводителям освободиться от притеснения в своем многообразном проявлении.

Ежедневно в крупных городах нашей страны, в том числе и в Харькове, появляются частные автомобили, не оборудованные специально для транспортировки продовольственного сырья и товаров, чтобы реализовать горожанам свою продукцию, прежде всего, группу мясомолочных продуктов, а летом и осенью — картофель, овощи и фрукты. При этом емкость багажника легкового автомобиля определяет возможности отдельной семьи закупать произведенную продукцию у соседей и доставлять ее в город.

С позиций осмысления опыта функционирования кооперативов в Израиле, в развитых странах ЕС, Китае и ряде других стран есть основания думать, что причины невыполнения принятых законов о развитии кооперации в Украине за годы независимости и на начальном этапе формирования советского строя (1918–1933 гг.) по своей сути очень близки. Суть этой близости, скрываемой официально, состоит в глубинном понимании противоречия между властью, как совокупностью институтов управления экономической жизнью общества, и объективной потребностью трудового народа в са-

моорганизации, без управления любой властью во всех сферах производственно-коммерческой деятельности.

Конкретным выражением этого является то, что М. И. Туган-Барановский был отстранен от преподавательской деятельности в политехническом институте российской столицы и выслан в г. Лохвицу Полтавской области. Его ученик Н. Д. Кондратьев за левые социалистические идеи до революции сидел в тюрьме г. Кинешма, который сейчас показывают экскурсантам, посещающим эти места. После прихода к власти большевиков и после широко известной дискуссии между В.И. Лениным и М. И. Туган-Барановским, труды последнего не изучались не только по кооперации, но и по многим другим направлениям, имеющим непреходящий характер для мировой экономической науки. Как известно, Н. Д. Кондратьев был арестован в 30-е годы и после нескольких лет пребывания в тюрьме под стенами Суздальского монастыря в 1938 г. был расстрелян.

Таким образом, отношение царской власти и коммунистов к идее кооперации не менялось. Оно остается таким же и в настоящее время и в Украине, с той лишь разницей, что никого не арестовывают, не преследуют. Просто принятые законы не выполняются. Кооператоры не имеют реальных условий для функционирования по типу стран Запада.

Укажем на еще одну связь социальных истоков кооперации с другими работами М. И. Туган-Барановского. После выхода в свет указанной работы в 1917 г. вышла его работа «Русская кооперация и заем свободы», а в «Вестнике кооперации» 1917 г. (№№ 2, 3) появилась его работа «Русская революция, кооперация и социализм». В том же издании позже появилась его информация под названием «Всероссийский кооперативный съезд». Идеи самоорганизации трудового народа М. И. Туган-Барановский весьма своеобразно представил в своей брошюре под названием «Величайшая в мире коммунистическая организация (община духоборов)». А в 1918 г. в указанном журнале (№№ 1, 2) он достаточно подробно на 20 с. печатного текста изложил связь кооперации с реализацией идей социализма в деревне в статье «Земельная реформа и кооперация». Позже в Твери была издана его брошюра с расширением содержания указанной статьи под названием «Крестьянская кооперация на Западе».

Идеи самоорганизации трудового народа были настолько близки М. И. Туган-Барановскому, что в известной авторам литературе дореволюционного периода трудно найти другого ученого с мировым именем, который бы столь последовательно демонстрировал глубинную связь необходимости развития кооперативных начал в крестьянской среде, как М. И. Туган-Барановский. Этой идее он посвятил статью «О кооперативном идеале»⁴.

⁴ См. Вестник кооперативных союзов. – М., 1918. – № 1. – С. 1-12 (переиздание 1918 г.) [7, с. 231].

После двадцатилетнего периода самостоятельного независимого развития экономики Украины логично возникает два вопроса.

Первый вопрос, требующий ответа сегодня: «почему колхозы, как форма кооперативной организации производства сельского населения» не была трансформирована по типу, близкому к тем процессам, которые имели место в Германской демократической республике и Эстонии?, ведь преимущество крупного специализированного сельскохозяйственного производства в растениеводстве и животноводстве доказано всей историей развития на Планете; очевидно, тем, кто взял на себя историческую миссию реформаторов, вовсе не нужно было сохранять созданный потом, кровью и миллионами загубленных жизней своих сограждан колхозы и совхозы, как отлаженные, специализированные предприятия. И теперь, когда холдинги Латиноамериканского типа ушедшей эпохи на Украине оставили крестьян без малейшего шанса на работу и достойную жизнь, для всех в низу и на верху стали очевидными истинные цели, так называемых, «горбачевских реформ», хотя в Украине они формально стараются отмежеваться от начала деиндустриализации собственного сельскохозяйственного производства.

Второй вопрос относится к сфере сбыта готовой продукции крестьян в городе, то есть к проблемам современного маркетинга. Посредники между товаропроизводителями и конечными потребителями, по мысли М. И. Туган-Барановского, выполняли паразитическую роль, как по отношению к крестьянам, так и по отношению к населению города. У первых они, как монополисты, поддерживаемые государством (через чиновников столицы и областных центров), по заниженной цене скупают продукцию. По своим биологическим характеристикам овощи, фрукты, картофель, мясо, молоко, яйца имеют весьма ограниченный срок хранения. Горожанам эти посредники навязывают монопольно завышенные цены на скупленную указанным путем продукцию у крестьян. Кибуцы Израиля, как типичные кооперативы, работают без посредников, что существенно повышает социальную стабильность в израильском обществе.

Ответ на второй вопрос очевиден, если учесть массу телепередач и публикаций в средствах массовой информации нашей страны о запустении сельской поселенческой структуры после полного разрушения производственной базы ранее функционировавших хозяйств. Хотелось бы надеяться, что весьма скромные обращения к 150-летнему юбилею М. И. Туган-Барановского усилят хоть в какой-то мере интерес к трудам этого всемирно известного ученого и наш народ не будет обращаться к зарубежным услугам консультантов, советников и министров, а сам, на собственной земле, осмысливая собственный горький исторический опыт сможет вернуться к идее самоорганизации товаропроизводителей на кооперативной основе.

Наши выводы сводятся к следующему.

Во-первых, М. И. Туган-Барановский в отличие от В. И. Ленина опирался на практические формы общинной организации труда во многих странах мира. Прежде всего, в Англии — самой передовой стране того времени с развитыми капиталистическими отношениями. Община, как организационная форма, на Западе трансформировалась в кооператив с закреплением народного опыта. Речь идет, прежде всего, об Уставе, о взаимоотношениях с банковской системой страны. Позже сама жизнь побудила членов наиболее активных кооперативов к формированию собственной системы финансовой взаимопомощи. Для этих целей реализация готовой продукции посредникам городов заменялась собственными кооперативами по сбыту.

Во-вторых, его оппоненты, прежде всего, В. И. Ленин, не занимались глубоким, специальным, продолжительным анализом фактологического материала кооперативного движения ни в России, ни в странах Запада. В них основным отправным пунктом рассматривалось уничтожение класса эксплуататоров. При этом гипотетический тезис базировался на том, что «и крестьянка может управлять». Это ключевое различие методологического характера очень важно, на наш взгляд, осмыслить в настоящее время в Украине. М. И. Туган-Барановский кооперативы рассматривал без изменения политического общественного строя России. Он ограничивался обоснованием целесообразности придания кооперативам в России той же организационной четкости и поддержки государством, какую они имели уже в Англии и других странах Запада.

В-третьих, система производственных, снабженческо-сбытовых кооперативов позволяла решить три фундаментальных вопроса, которые, как показала история, социалистическая революция 1917 г. решить не смогла:

- кооперативы не нуждались в диктатуре пролетариата, они сами избирали (по Уставу) руководящие органы;
- сеть кооперативов базировалась на постоянном месте жительства товаропроизводителей и тех, кто обеспечивал их техникой, банковскими кредитами и занимался реализацией их продукции; то есть, бюрократическая государственная управленческая структура, которая в основе своей опиралась на идейную преданность социализму, в годы коллективизации (1929 — 1935 гг. и позже) демонстрировала не политическую ориентацию трудящихся масс, а давала возможность кооперироваться товаропроизводителям по мере технологической целесообразности;
- кооперативы не предполагали изменения форм собственности и насильственного изъятия у крупных и средних землевладельцев с формированием общей (ничейной) собственности под управлением бюрократического аппарата, назначаемого на основе политического доверия сверху.

Література:

1. Аннан К. Мы народы: роль Организации Объединённых Наций в XXI веке /К. Аннан // социально-экономические концепции стран мира на рубеже тысячелетий (власть, экономика, социальная сфера) / под. ред. М. А. Саврука. — М.: 2000. — С. 10—11.
2. Антимонопольне законодавство України // Бюл. Законодавства і юрид. практики України. — 2001. — №1. — 416 с.
3. Антимонопольный комитет Украины, Названы естественные монополии Украины [Электронный ресурс] / Корреспондент, net: база данных. — Режим доступа URL: <http://korrespondent.net/business/1050280>. Заголовок с экрана.
4. Всемирная торговая организация и национальные экономические интересы / Ин-т мировой экон. и междунар. экон. отношений. — М.: Наука, 2003. — 328 с.
5. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013—2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа: Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219>. — Заголовок с экрана.
6. Друкер Питер Ф. Энциклопедия менеджмента: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. — С. 400.
7. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» від 26 листопада 1993 р. № 3659—ХІ // Відомості Верховної Ради України. — 1993. — № 50. — С. 472.
8. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 7 червня 1996 року № 236/96—ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 36. — С. 164.
9. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 року № 2210—ІІІ // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — № 12. — С. 64.
10. Колодко Г. Глобализация, трансформация, кризис — что дальше? / Г. В. Колодко, вводная глава Р. С. Гринерберга. — Москва: Магистр, 2011. — 176 с.
11. Стиглиц Дж. Ю. Разделение бремени По спасению планеты: глобальная социальная справедливость для непрерывного развития. / Дж. Ю. Стиглиц // Бюлетень міжнародного Нобелівського економічного форуму «Світова економіка ХХІ століття: цикли та кризи». — 2008. — № 1, — С. 26—46.
12. Туган-Барановский М. И. Витте и Бунге, как министры финансов / Северные записки. — Петербург, 1915. — № 3. — С. 146—153.
13. Туган-Барановский М. И. Влияние войны на народное хозяйство России, Англии и Германии. Вопросы мировой войны. — СПб. / под ред. проф. М. И. Туган-Барановского. — 1915. — С. 269—324.
14. Туган-Барановский М. И. Классовый характер сельскохозяйственной кооперации / Вестник кооперации, 1913, № 7. — С. 11—29.
15. Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / Предисл.: коммент.: Л.А. Булочникова, Г.Н. Сорвина, Т.П. Субботина. — М.: Экономика, 1989. — 496 с.
16. Туган-Барановский М. И. Экономическая и социальная природа кооперативов / Курсы по кооперации под ред. А. А. Мануилова. — М.: Моск. гор. нар. университет А. Л. Шанявского, 1913. — С. 11—111.
17. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок: пер. с нем./ Ф.А. Хайек. — М.: Изограф; Начала—фонд, 2001. — 255 с.
18. Указ Президента України №5/2015 «Про стратегію сталого розвитку «Україна — 2020»» [Электронный ресурс] / сайт президента Украины — Режим доступа URL: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>
19. Якубовський М. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року / М. Якубовський, В. Новицький, Ю. Юндзерський // Економіка України. — 2007. — № 11. — С. 4—20.

**СОЦІАЛЬНІ ТА МАРКЕТИНГОВІ ПРОБЛЕМИ
В ПРАЦЯХ М. І. ТУГАН-БАРАНОВСЬКОГО
(ПО РОБОТІ «СОЦІАЛЬНІ ОСНОВИ КООПЕРАЦІЇ»)**

Присвячується
150-ти річчя від дня народження
М. І. Туган-Барановського

Антоненко Л.А.,
д.е.н., професор,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,
Фролова М.А.,
фахівець,
Українська інженерно-педагогічна академія

У статті, на підставі використання дореволюційних видань з розвитку кооперативів в Англії і інших країн Заходу виконані узагальнення теоретико-методологічного характеру, спрямовані на розвиток кооперативів в Україні. При цьому, розкриті маркетингові, соціальні особливості функціонування спеціальних кооперативів, як альтернатива необґрунтованому розширенню посередницьких торгово-фінансових структур в сьогочасній економіці України. Це ґрунтується на розгорнутому авторському аналізі класифікації кооперативів М. І. Туган-Барановського. Висновки і пропозиції спрямовані на вдосконалення макроекономічних передумов стійкого росту без посередників між виробниками товару і кінцевим споживачем.

Ключові слова: соціальні проблеми, М. І. Туган-Барановський, збут продукції і маркетинг, стратегія — 2020, виробничі і збутові кооперативи, соціальна справедливість, самоорганізація трудового народу, громадянське суспільство.

**SOCIAL AND MARKETING ISSUES IN WORKS
BY M.I. TUGAN-BARANOVSKY
(FROM HIS PUBLICATION “SOCIAL FOUNDATIONS OF COOPERATION”)**

Dedicated to
The 150th anniversary
Of M.I. Tugan-Baranovsky's birthday

Antonenko L.A.,
Doctor of Economics, Professor
V.N. Karazin Kharkiv National University

Frolova M.A.,
specialist
Ukrainian Engineering Pedagogics Academy

The article contains theoretical and methodological conclusions pertaining to the development of cooperatives in Ukraine, based on pre-revolutionary publications on developing cooperatives in England and other Western countries. Special attention is paid to the social and marketing peculiarities of specialized cooperatives' operation as an alternative to the unwarranted expansion of intermediary and merchant bodies in the current Ukrainian economy. This is based on M.I. Tugan-Baranovsky's detailed personal analysis of the classification of cooperatives. His conclusions and proposals are aimed at perfecting the macroeconomic preconditions of stable development without intermediaries between a product's manufacturer and its end-users.

Key words: social issues, M.I. Tugan-Baranovsky, product sales and marketing, strategy for 2020, production and marketing cooperatives, social justice, self-organization of labor, civil society.

Надійшла до редакції 14 жовтня 2015 р.

ВПЛИВ РЕФОРМУВАННЯ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ДП «НЕК «УКРЕНЕРГО»

Ущатовський К. В.,

к.е.н., докторант

Костін Ю.Д.,

д.е.н., професор

Харківський національний університет радіоелектроніки

У статті проаналізований вплив реформування ринку електричної енергії України на діяльність ДП «НЕК «Укренерго». Визначені наслідки реорганізації підприємства, зокрема відокремлення діяльності, пов'язаної з передачею електроенергії, від оперативного-диспетчерського управління об'єднаною енергосистемою України. Оцінені пов'язані з цим процесом ризики.

Ключові слова: ринок електричної енергії, об'єднана енергосистема, системний оператор, електропередавальне підприємство, реорганізація, ДП «НЕК «Укренерго».

Постановка проблеми. Кінцевою метою реформування ринку електричної енергії України є повномасштабна лібералізація ринкових відносин та розбудова ефективного конкурентного середовища. З огляду на це, основними принципами функціонування оновленого ринку електроенергії стають забезпечення для усіх його суб'єктів рівних можливостей доступу, у тому числі недискримінаційного доступу до магістральних і міждержавних електромереж, а також незалежність державного регулювання [1, ст. 3]. Перехід до нової моделі ринку електроенергії зумовлює значні зміни у діяльності ДП «НЕК «Укренерго», які необхідно враховувати при прийнятті управлінських рішень щодо розбудови ефективної стратегії розвитку підприємства.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Визначенню перспектив нової моделі ринку електроенергії присвячена чимала кількість досліджень. У економічній літературі активно дискутуються принципи організації різних сегментів ринку (С. Мехович [2], Ю. Носулько [3], В. Цаплін [4]), досліджуються ризики лібералізації, вивчаються фактори, які можуть негативно вплинути на перебіг реформування (А. Завербний [5], Т. Процюк [6], Н. Стрельбіцька [7], О. Суходоля [8]). Проте вплив реформи на діяльність підприємств, які мають бути примусово реорганізовані згідно нормативним вимогам, залишається недостатньо дослідженим. До таких підприємств відноситься і ДП «НЕК «Укренерго». Зокрема, дискусійними залишаються питання щодо необхідності його корпоративізації, а також щодо організаційно-правових форм підприємств, які стануть його «спадкоємцями».

Постановка завдання. Метою статті є аналіз впливу реформування ринку електричної енергії України на діяльність ДП «НЕК «Укренерго», зокрема визначення наслідків реорганізації підприємства та оцінка пов'язаних з нею ризиків.

Виклад основного матеріалу. До найбільш суттєвих змін, які у найближчій перспективі очікують

ДП «НЕК «Укренерго», слід віднести його реорганізацію, яка має відбутися до 1 січня 2016 р. [1]. Згідно з вимогами вітчизняного законодавства, на базі ДП «НЕК «Укренерго» мають бути створені два юридично самостійних підприємства: перше працюватиме як системний оператор, друге здійснюватиме передачу електроенергії (рис.). Така реорганізація є невід'ємною складовою лібералізації ринку електроенергії, адже можливість постачати електроенергію залежить від доступу до мереж. Відповідно, рівність умов постачання передбачає, у тому числі, забезпечення недискримінаційного доступу до мереж передачі електроенергії. З цієї точки зору виокремлення функцій, пов'язаних з передачею електроенергії, є виправданим, адже ця діяльність має здійснюватися незалежно від інших суб'єктів ринку електроенергії.

Схожі вимоги містить і європейське законодавство. Так, Директивою 2003/54/ЄС [9] визначена необхідність відокремлення сфер діяльності, в яких конкуренція неможлива (транспортування електроенергії), від тих, де можна започаткувати конкурентні відносини (виробництво, продаж). Згідно Директиві, транспортування, виробництво та продаж електроенергії мають здійснювати різні, незалежні одне від одного підприємства. Проте слід зазначити, що у згаданому документі поняття «незалежність» трактується двоїсто. З одного боку, оператори мереж можуть бути самостійними юридичними особами. З другого боку, якщо вони є складовою вертикально інтегрованих підприємств, їх статус має забезпечити автономність «принаймні з точки зору організаційно-правової форми, структури та механізмів прийняття рішень» [9, ст. 10.1]. Таким чином, європейське законодавство не містить прямої вказівки на необхідність реструктуризації ДП «НЕК «Укренерго» з відділенням активів енергопередавального підприємства.

При здійсненні реорганізації ДП «НЕК «Укренерго» слід враховувати деякі особливості.



Рисунок Реорганізація ДП «НЕК «Укренерго»

По-перше, цей процес виходить за межі одного підприємства, оскільки за майбутнім системним оператором закріплюються не тільки функції, які раніше виконувалися ДП «НЕК «Укренерго» (оперативно-технологічне управління ОЕС України, організація паралельної роботи з енергосистемами сусідніх країн), а й ті, що належали ДП «Енергоринок» (адміністрування розрахунків, адміністрування комерційного обліку). По-друге, деякі функції системного оператора можна розглядати як «умовно нові», а саме: забезпечення функціонування балансуючого ринку, ринку допоміжних послуг. Якщо планування режиму роботи об'єднаної енергетичної системи на наступну добу здійснювалося і раніше, то купівля-продаж електроенергії для балансування обсягів попиту та пропозиції у поточній добі, а також для врегулювання небалансів сторін, відповідальних за баланс, є відносно новими. При цьому необхідні обсяги витрат плануються покривати за рахунок тарифу на централізоване оперативно-диспетчерське обслуговування.

Запланована реорганізація ДП «НЕК «Укренерго» також вимагає певних бюджетних витрат. Так, для

централізованого диспетчерського управління об'єднаною енергетичною системою України до 1 січня 2016 р. планується здійснити закупівлю та впровадження у промислово експлуатацію програмного та технічного забезпечення, необхідного для функціонування балансуючого ринку, а також для виконання функцій системного оператора, адміністратора розрахунків та адміністратора комерційного обліку. Необхідний для цього обсяг грошових коштів має бути передбачений у державному бюджеті на 2015 р.

Розглянемо особливості роботи виокремлених підприємств більш детально.

1. Системний оператор. Зазначимо, що у вітчизняному законодавстві, яким регулюється функціонування ринку електроенергії, системний оператор – це виключно державне підприємство. Проте чіткої вказівки на його організаційно-правову форму (унітарне або корпоративне підприємство) законодавчі норми не містять [1; 10, ст. 14]. За сукупністю правових ознак, а саме: особливостей утворення (утворюється компетентним органом

державної влади у розпорядчому порядку на базі відокремленої частини державної власності та входить до сфери його управління); закріплення майна на основі прав господарського відання; відсутність відповідальності за зобов'язаннями підприємства у органів, до сфери управління яких воно входить, — можна вважати, що системний оператор буде існувати в формі державного унітарного комерційного підприємства.

Важливим є те, що чинне законодавство не передбачає зміни форми власності для системного оператора. Так, не підлягає приватизації майно, що забезпечує цілісність об'єднаної енергетичної системи України та централізоване диспетчерське (оперативно-технологічне) управління, магістральні і міждержавні електричні мережі, а також майно наукових установ загальнодержавного значення [10, ст. 6].

За системним оператором закріплюються такі функції [1]:

- централізоване диспетчерське (оперативно-технологічне) управління режимами роботи об'єднаної енергетичної системи (ОЕС) України, забезпечення операційної безпеки її існування;

- забезпечення функціонування балансуючого ринку (надання учасникам балансування команди на збільшення/зменшення їх навантаження відповідно до акцептованих ним пропозицій учасників балансування, на підставі яких системний оператор купує/продає електричну енергію на балансуєчому ринку, а також здійснює купівлю-продаж небалансів електричної енергії);

- забезпечення роботи ринку допоміжних послуг (придбання допоміжних послуг з метою дотримання стандартів операційної безпеки ОЕС України, моніторинг виконання постачальниками допоміжних послуг зобов'язань з їх надання);

- адміністрування розрахунків (розрахунки за закуплену/продану електричну енергію на балансуєчому ринку);

- адміністрування комерційного обліку (отримання від усіх учасників ринку погодинних добових графіків відпуску та/або споживання та/або експорту та/або імпорту електричної енергії на наступну добу; отримання від адміністратора розрахунків інформації щодо договірних обсягів купівлі-продажу електричної енергії на ринку двосторонніх договорів та на ринку на «добу наперед», імпортованої та експортованої електричної енергії).

Одним з головних питань, які виникають при створенні системного оператора, залишається питання щодо забезпечення його незалежності та рівновіддаленості від зацікавлених осіб — учасників ринку. Серед механізмів, спрямованих на реалізацію цього завдання, слід виділити такі:

- купівля допоміжних послуг на конкурентних засадах [1, ст. 9, п. 10, 11];

- публічність інформації щодо необхідних допоміжних послуг, їх обсягів, вартості, термінів при-

дбання/надання [1, ст. 9, п. 9, 14]; а також інформації про вимоги до постачальників допоміжних послуг, яка підлягає оприлюдненню системним оператором у порядку, визначеному правилами ринку [1, ст. 9, п. 6];

- ведення окремого обліку витрат та доходів від здійснення діяльності з централізованого диспетчерського управління від інших видів діяльності [1, ст. 17, п. 9];

- надання доступу до пропускнуої спроможності міждержавних електричних мереж від імені електропередавального підприємства шляхом проведення електронних аукціонів з розподілення пропускнуої спроможності мереж [1, ст. 10, п. 1];

- внесення на розгляд КМУ України Плану розвитку ОЕС України навіть у випадку непогодження з зацікавленими інстанціями (центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику в електроенергетичному комплексі, з національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики, із центральним органом виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сферах ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, енергозбереження, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива) [1, ст. 17, п. 10].

Незважаючи на те, що системному оператору передається значна кількість функцій, в результаті чого його роль на ринку електроенергії має суттєво посилитися, вважати це підприємство повністю незалежним від зовнішнього впливу навряд чи можливо.

По-перше, увесь процес ціноутворення на послуги підприємства контролюється ззовні. Так, оплата послуг з централізованого диспетчерського управління здійснюється за тарифом, який регулюється національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики, відповідно до затвердженої нею методики. Тариф включає витрати системного оператора на закупівлю допоміжних послуг та врегулювання системних обмежень в об'єднаній енергетичній системі України. Враховуючи «вразливість» регулюючого органу до політичних та лобістських впливів, економічна обґрунтованість встановлених тарифів може виявитися сумнівною. Значну небезпеку для діяльності підприємства також становлять неплатежі та заборгованість учасників ринку. Підприємство позбавлене можливості укласти контракти з суб'єктами ринку на індивідуальній основі. Договори є типовими, затвердженими національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики.

По-друге, широкий набір функцій системного оператора зумовлює акумулювання на підприємстві величезних масивів інформації, що становить комерційну таємницю. Незважаючи на формальні вимоги щодо її нерозголошення, загроза витоку інформації та подальшого її використання на користь зацікавлених осіб є доволі високою. Ризики опортуністичної поведінки у цьому випадку будуть лише

посилюватися чинними нормативними обмеженнями у сфері регулювання оплати праці робітників державних підприємств. Адже чим нижче оплата праці працівника, тим сильніша мотивація отримання додаткових вигод і переваг від опортуністичної поведінки (прямі грошові заохочення від зацікавлених осіб, перспективи подальшого працевлаштування тощо).

2. *Електропередавальне підприємство.* Особливістю цього напряму реорганізації ДП «НЕК «Укренерго» є не стільки закріплення за новоствореним підприємством функцій з передачі електроенергії та з розвитку магістральних електромереж, скільки переведення на його баланс величезного майнового комплексу. Як і у попередньому випадку, відкритим залишається питання про організаційно-правову форму електропередавального підприємства. Адже хоча вітчизняне законодавство і містить пряму заборону приватизації магістральних та міждержавних електричних мереж [10, ст. 6], однак не визначено, чи буде це підприємство унітарним або корпоративним зі 100 % акцій у власності держави.

З одного боку, створення публічного акціонерного товариства дає можливість залучати додаткові джерела інвестицій завдяки більш прозорій фінансово-економічній політиці підприємства (фінансові звіти ПАТ підлягають оприлюдненню) та запровадженню комерційно орієнтованого менеджменту, що має підвищити ефективність роботи підприємства. Причому з юридичної точки зору корпоративне підприємство стає власником усього майна, в обмін держава отримує акції, через володіння якими здійснюється управління.

З другого боку, публічне акціонерне товариство, у якому 100 % акцій належать державі, нездатне реалізувати головну мету корпоративізації – залучення фінансових ресурсів на безоплатній, безповоротній основі за рахунок продажу акцій. У експертному середовищі висловлюється думка про те, що корпоративізація державних підприємств взагалі не впливатиме на залучення інвестицій, оскільки інвестиційний клімат визначається зовсім іншими чинниками – стабільністю законодавства, ступенем захищеності права власності, успіхами у боротьбі з корупцією тощо [11]. Є певні сумніви і щодо змін в ефективності управління. Адже і зараз існують механізми, які дозволяють забезпечити її прийнятний рівень. Зокрема, керівник ДП «НЕК «Укренерго» призначається Кабінетом міністрів України. У контракті з ним передбачені фінансові показники, які він має забезпечити. Моніторинг виконання контрактних зобов'язань здійснюється щомісячно.

Як і підприємство, що виконує функції системного оператора, електропередавальне підприємство теж навряд чи можна вважати економічно незалежним. Тарифи на його послуги жорстко регулюються державними органами, які здійснюють регулю-

вання у сфері енергетики. Послуги надаються на основі узгоджених з органами державного регулювання типових контрактів. Проведення аукціонів з розподілу пропускної спроможності здійснюється від його імені системним оператором. Рішення про збільшення пропускної спроможності, будівництво нових ліній також приймаються за погодженням з системним оператором. Хоча де-юре електропередавальне підприємство розглядається як самостійний суб'єкт, де-факто воно таким не є, адже практично усі господарські рішення воно має узгоджувати з іншими інстанціями – органами державного регулювання або системним оператором.

При цьому споживачі послуг нового передавального підприємства отримують більший ступінь свободи. Адже, по-перше, забезпечуються недискримінаційні умови доступу електропостачальників до магістральних та міждержавних електричних мереж при здійсненні експорту та/або імпорту електричної енергії (проведення електронних аукціонів з розподілення пропускної спроможності [1, ст. 10]). Причому пріоритетним є використання мереж для забезпечення потреб вітчизняних споживачів. По-друге, електропостачальники, які отримали доступ до пропускної спроможності міждержавних електричних мереж, мають право передати на договірних засадах іншим електропостачальникам доступ до пропускної спроможності міждержавних електричних мереж [1, ст. 10]. По-третє, у деяких випадках [1, ст. 10, п. 7] споживачі можуть отримати доступ до мереж поза аукціонами за умов здійснення інвестицій у збільшення пропускної спроможності електромереж.

Основною проблемою при створенні електропередавального підприємства, на нашу думку, є оцінка вартості майна, яке буде передане новому підприємству. Вартість основних засобів ДП «НЕК «Укренерго» у бухгалтерських документах не відповідає їх реальній (справедливій) вартості. Так, за даними фінансової звітності, протягом 2010-2014 рр. технічний стан основних засобів підприємства в цілому та окремо по електропідстанціях і лініях електропередачі покращився: коефіцієнти зношування знизилися, а коефіцієнти придатності – зросли. І все це мало місце тоді, коли частка основних засобів, що знаходилося в експлуатації понад 40 років, суттєво збільшилася. На нашу думку, природа цього протиріччя полягає у викривленні реальних даних щодо первісної та залишкової вартості основних засобів ДП «НЕК «Укренерго». Зазначена проблема є типовою для українських підприємств, особливо для тих, що були засновані ще за радянських часів. Причини цього явища різні, але частіше незалежні від самого підприємства – багаторазові переоцінки та індексації вартості основних засобів, методика проведення яких не завжди була досконалою, гіперінфляція середини 90-х рр. тощо.

Незалежна оцінка вартості необоротних активів ДП «НЕК «Укренерго», що дістала позитив-

ного висновку після проведення рецензування Фондом державного майна України (лист ФДМУ від 12.12.2013 р.), показала, що в результаті переоцінки балансова вартість основних засобів підприємства має зрости у 5,387 рази. Разом з тим, наслідком переоцінки має стати суттєве зростання амортизаційних відрахувань, що, у свою чергу, має призвести до зростання тарифу. За існуючого тарифу підвищення амортизаційних відрахувань перетворить підприємство на збиткове та посилить його залежність від зовнішніх суб'єктів — кредиторів, органів державної влади. Якщо ж переоцінку не проводити, а передати майно за балансовою вартістю, можливості новоствореного підприємства з залучення інвестицій у розширення пропускної спроможності будуть значно меншими, ніж можна було б очікувати. Враховуючи рівень зношеності основних фондів, це може стати серйозною загрозою для функціонування електропередавального підприємства у довгостроковій перспективі.

Окрім цього реорганізація ДП «НЕК «Укренерго» дасть можливість розв'язати ще одне принципово важливе питання — оптимізацію кадрового складу. Йдеться, насамперед, про Державну інспекцію з енергетичного нагляду за режимами споживання електричної і теплової енергії (Держенергонагляду). Загальна чисельність робітників цього підрозділу у 2013 р. становила 1637 осіб або 10,6 % загальної середньооблікової чисельності працівників підприємства. Проте за своїми функціями, і за підпорядкуванням, Держенергонагляд не має прямого відношення до діяльності ДП «НЕК «Укренерго». Об'єктами його контролю є не магістральні та міждержавні електромережі, що стоять на балансі ДП «НЕК «Укренерго», а розподільчі електричні мережі, а також енергетичні об'єкти та електроустановки. До того ж за чинним законодавством підприємство або його структурний підрозділ не можуть бути уповноваженим органом щодо виконання функцій державного нагляду.

Висновки. Реформування ринку електроенергії України, основою якого є повномасштабна лібералізація та розбудова ефективного конкурентного середовища, передбачає, серед іншого, забезпечення недискримінаційного доступу до магістральних і міждержавних електричних мереж. У нормативних документах заходом, спрямованим на вирішення цього завдання, визначена реструктуризація ДП «НЕК Укренерго», яка має відбутися до 1 січня 2016 р. На базі ДП «НЕК «Укренерго» має бути створено два юридично самостійних підприємства: перше працюватиме як системний оператор, друге як електропередавальне підприємство.

До чинників, що ускладнюють процес реорганізації, можна віднести такі: передача функцій та активів системному оператору одночасно від двох підприємств (ДП «НЕК «Укренерго» та ДП «Енергоринок»), в результаті чого системний оператор набуває відносно нових функцій (адміністру-

вання розрахунків, адміністрування комерційного обліку); необхідність виділення бюджетних коштів на закупівлю та впровадження у промислову експлуатацію програмного та технічного забезпечення (від своєчасного фінансування залежить організація роботи балансуючого ринку); невизначеність стосовно організаційно-правової форми новостворених підприємств, зокрема електропередавального підприємства (що може суттєво ускладнити залучення інвестицій у підвищення пропускної спроможності).

Процес реструктуризації пов'язаний з чималими ризиками. Найбільш значущим серед них є недооцінка вартості активів ДП «НЕК «Укренерго» (справедлива оцінка вартості активів — кропіткий та тривалий процес, результатом якого має стати різке підвищення амортизаційних відрахувань, внаслідок чого має зрости тариф на передачу електроенергії). Якщо під час реорганізації переоцінку не буде здійснено, можливості електропередавального підприємства з залучення інвестицій у розширення пропускної спроможності будуть значно меншими, ніж можна було б очікувати. Іншим ризиком і для системного оператора, і для електропередавального підприємства, є сумнівна економічна самостійність: ззовні (державними органами) майже повністю контролюється процес ціноутворення на обох новостворених підприємствах, послуги надаються ними на основі типових контрактів, затверджених регулятором. Враховуючи чутливість органів державного регулювання до політичних та лобістських впливів, є значний ризик недооцінки послуг обох підприємств та перерозподілу у такий спосіб фінансових потоків з державного сектору у приватний. Нарешті, внаслідок акумулювання у системного оператора величезного масиву комерційної інформації зростають ризики опортуністичної поведінки його працівників (розголошення інформації може призвести до викривлення умов конкуренції на ринку).

У цілому реструктуризація ДП «НЕК «Укренерго» має як позитивні наслідки (оптимізація кадрового складу, перехід до справедливої оцінки вартості активів, забезпечення недискримінаційного доступу до мереж, публічність інформації щодо купівлі системним оператором допоміжних послуг, розподілу електропередавальним підприємством пропускної спроможності тощо), так і негативні (необхідність подолання організаційного опору, скорочення штатів, зростання тарифів на передачу електроенергії, збереження залежності обох підприємств від органів державного регулювання тощо).

Подальші дослідження наслідків реформування ринку електроенергії та примусової реструктуризації окремих державних підприємств доцільно присвятити оцінці балансу позитивних і негативних наслідків цього процесу. Водночас слід вказати, що обґрунтованість такої оцінки залежить, насамперед, від визначеності у питанні щодо організаційно-правових форм новостворених підприємств.

Література:

1. Закон України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/663-18>
2. Мехович, С. А. Державний вектор вирішення проблеми небалансів оптового ринку електричної енергії України [Електронний ресурс] / С. А. Мехович, А. С. Колесніченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. - №3. — Т. 1. — С. 31-35. — Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/24118/1/mmi2011_3_1_31_35_0.pdf.
3. Носулько, Ю. Реформування енергоринку. Нова модель. Правове регулювання [Електронний ресурс] / Ю. Носулько // Актуальні питання реформування енергоринку // Комітет з питань енергетики, нафти і газу Асоціації правників України 04.06.2014 р. : матеріали засідання. — Режим доступу : http://www.uba.ua/documents/doc/julia_nosulko_04_06_14.pdf.
4. Цаплін, В. Реформування оптового ринку електричної енергії України [Електронний ресурс] / В. Цаплін // ДП «Енергоринок України». — Режим доступу : http://www.er.gov.ua/data/seminar140409/Tsaplin_ElCom.zip.
5. Завербний, А. С. Аналізування проблем реформування українського ринку електричної енергії [Електронний ресурс] / А. С. Завербний // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2012. - № 748. - С. 311-321. - Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2012_748_46.pdf.
6. Процюк, Т. Б. Реформирование рынка электрической энергии Украины с учетом опыта зарубежных стран [Текст] / Т. Б. Процюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2014. — Вип. 5. — Ч. 1. — С. 245-248.
7. Стрельбицька, Н. С. Лібералізація оптового ринку електроенергетики України: перші наслідки [Текст] / Н. С. Стрельбицька // Бізнес Інформ. — 2014. — №4. — С. 135-139.
8. Суходоля, О. М. Досвід реформування ринку електричної енергії в Україні [Текст] / О. М. Суходоля // Стратегічні пріоритети. — 2014. — №1. — С. 59-68.
9. Директива 2003/54/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європейського Союзу стосовно спільних правил для внутрішнього ринку електроенергії, яка скасовує Директиву 96/92/ЄС [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_571.
10. Закон України «Про електроенергетику» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/575/97-вр>.
11. Поліщук, О. Корпоративізація «Укренерго» та «Енергоатому»: що і навіщо [Електронний ресурс] / О. Поліщук // Українська енергетика. — 20 березня 2012 р. — Режим доступу : <http://ua-energy.org/post/18174>.

ВЛИЯНИЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ УКРАИНЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГП «НЭК» УКРЭНЕРГО»

К. В. Ущаповский, к.э.н., докторант

Ю.Д. Костин, д.э.н., профессор

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

В статье проанализировано влияние реформирования рынка электрической энергии Украины на деятельность ГП «НЭК «Укрэнерго». Определены последствия реорганизации предприятия, в частности отделения деятельности, связанной с передачей электроэнергии, от оперативно-диспетчерского управления объединенной энергосистемой Украины. Оценены связанные с этим процессом риски.

Ключевые слова: рынок электрической энергии, объединенная энергосистема, системный оператор, электропередающее предприятие, реорганизация, ГП «НЭК «Укрэнерго».

THE IMPACT OF ELECTRICITY MARKET REFORM IN UKRAINE ON NPC "UKRENERGO" ACTIVITY

Ushyapovsky K. V., PhD

Kostin Y. D., PhD,

Professor

Kharkiv National University of Radio Electronics

The impact of electricity market reform in Ukraine on NPC "Ukrenergo" activity is analyzed in the article. The effects of reorganization, including segregation of electricity transfer activities from operational dispatch management of integrated power system of Ukraine, are determined. The risks associated with this process are reviewed.

Keywords: electricity market, integrated power system, the system operator, electricity transfer enterprise, reorganization, NPC "Ukrenergo".

Надійшла до редакції 15 жовтня 2015 р.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК

Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

Серія «Економічна»

Випуск 89

Збірник наукових праць

Українською, російською та англійською мовами

Відповідальний за випуск *Пуртов В.Ф.*

Підписано до друку 28.12.2015. Формат 60x84/8. Папір офсетний. Друк ризографічний.
Ум. друк. арк. 10,46. Обл.-вид. арк. 13,08. Тираж 110 пр.

Видавець і виготовлювач
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
61022, Харків, майдан Свободи, 4.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.01.09

Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна
Тел. 705-24-32