

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД «УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ»

З Б І Р Н И К Н А У К О В И Х П Р А Ц Ї

ВІСНИК



УНІВЕРСИТЕТУ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

Заснований у 2007 році. Виходить тричі на рік.

№ 1 (31)

2018

К И Ї В 2 0 1 8



ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ

Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи».
04070 м. Київ, вул. Андріївська, 1.

Свідцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21815-11715 від 31.12.2015.

Збірник наукових праць внесено до Переліку наукових фахових видань України,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (економічні науки):
Наказ МОН України № 374 від 13.03.2017.

Рекомендовано до друку вченою радою ДВНЗ «Університет банківської справи»
(Протокол № 11 від 23 квітня 2018 року).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

доктор економічних наук, професор **Т. С. СМОВЖЕНКО**
(*головний редактор*);

доктор економічних наук, професор **Г. М. АЗАРЕНКОВА**
доктор економічних наук, професор **О. І. БАРАНОВСЬКИЙ**
доктор економічних наук, професор **О. Д. ВОВЧАК**
доктор економічних наук, професор **О. О. ДРУГОВ**
доктор технічних наук, професор **А. А. ЗАСЯДЬКО**
доктор економічних наук, професор **І. С. КРАВЧЕНКО**
доктор економічних наук, професор **А. Я. КУЗНЕЦОВА**
доктор економічних наук, професор **О. О. ЛАПКО**
доктор економічних наук, професор **Б. І. ПШИК**
доктор економічних наук, професор **В. С. РУДНИЦЬКИЙ**
доктор філософських наук, професор **З. Е. СКРИННИК**
доктор економічних наук, професор **Р. А. СЛАВ'ЮК**
доктор економічних наук, професор **Н. В. ТКАЧЕНКО**
доктор економічних наук, професор **Б. В. САМОРОДОВ**
доктор філософських наук, професор **Г. Ф. ХОРУЖИЙ**
доктор технічних наук, професор **В. М. ЧАПЛИГА**
доктор наук, професор **Еріх КЕЛЛЕР**
доктор габілітований, професор **Станіслав ОВСЯК**
доктор габілітований, професор **Гражина ВОЗНЄВСЬКА**
доктор економічних наук, професор **Арвідас ПАШКЕВІЧУС**
доктор технічних наук, професор **Ян МІНІСТР**
кандидат технічних наук, професор **Дімітер ВЕЛЄВ**
доктор економічних наук, професор **І. З. СТОРОНЯНСЬКА**
доктор економічних наук, професор **І. С. ГУЦАЛ**

кандидат економічних наук, доцент **І. В. ТЯЖКОРОБ**
(*відповідальний секретар*)

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ

Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи».
04070 м. Київ, вул. Андріївська, 1.
Тел.: (044) 425-96-13, факс: (044) 462-53-41, (032) 297-72-37.
E-mail: visnuk_ubs@ukr.net (відповідальний секретар),
сайт видання: visnuk.ubsnbu.edu.ua.

*При передруку матеріалів, опублікованих у збірнику,
посилання на «Вісник Університету банківської справи» обов'язкове.*



УДК 336.71

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Прохоренко Валерій Петрович,
аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: semyon_ok@ukr.net

Анотація. Проведено дослідження, узагальнення та уточнення категоріально-термінологічного апарату щодо стратегії розвитку фінансового сектору. Доведено доцільність застосування системного підходу до означення поняття «стратегія». Проведено узагальнення означень вітчизняних і зарубіжних учених поняття «стратегія» і запропоновано авторське трактування. Узагальнено авторські інтерпретації змісту поняття «розвиток». Виявлено зв'язок між змістовим наповненням понять «стратегія» і «розвиток». Досліджено сутнісне наповнення поняття «фінансова стратегія» і наведено його класифікацію. Сформовано поняття «стратегія розвитку фінансового сектору». Побудовано структурно-логічну схему трактування поняття «стратегія розвитку фінансового сектору».

Ключові слова: стратегія, розвиток, стратегія розвитку, фінансова стратегія, фінансовий сектор.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 0; бібл.: 37.

STRATEGY OF FINANCIAL SECTOR DEVELOPMENT AS AN ECONOMIC STUDY OBJECT

Prokhorenko Valerii,
Ph. D. student
of SHEI «Banking University»
e-mail: semyon_ok@ukr.net

Abstract. In the article the research, generalization and refinement of the categorical-terminological apparatus concerning the strategy of financial sector development was conducted. The necessity of using the system approach to the definition of the concept «strategy» is proved. A generalization of the notions of domestic and foreign scholars of the concept of «strategy» was made and author's interpretation was proposed. The author's interpretations of the concept of «development» are generalized. The connection between the content filling of the concepts «strategy» and «development» is revealed. The essence of the concept of «financial strategy» is explored and their classification is given. The concept of «strategy of financial sector development» is formed. Structural-logical scheme of interpretation of the concept «strategy of financial sector development» is constructed.

Keywords: strategy, development, development strategy, financial strategy, financial sector.

Formulas: 0; fig.: 1; tabl.: 0; bibl.: 37.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Прохоренко Валерій Петрович,
аспірант
ГБУЗ «Університет банківського дела»
e-mail: semyon_ok@ukr.net

Аннотация. Проведены исследование, обобщение и уточнение категориально-терминологического аппарата относительно стратегии развития финансового сектора. Доказана необходимость применения системного подхода к определению понятия «стратегия». Проведено обобщение определений отечественных и зарубежных ученых понятия «стратегия» и предложена его авторская трактовка. Обзор авторской интерпретации содержания понятия «развитие». Выявлена связь между содержательным наполнением понятий «стратегия» и «развитие». Исследовано сущностное наполнение понятия «финансовая стратегия» и приведена его классификация. Сформировано понятие «стратегия развития финансового сектора». Построена структурно-логическая схема трактовки понятия «стратегия развития финансового сектора».

Ключевые слова: стратегия, развитие, стратегия развития, финансовая стратегия, финансовый сектор.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 0; библи.: 37.

Вступ. На сучасному етапі ринково-інституціональних перетворень економіки України ефективна діяльність фінансового сектору набуває першочергового значення, що підтверджує дослідницький пошук вітчизняних науковців і світовий емпіричний досвід. Негативні явища, що виникли внаслідок світової фінансової кризи, девальвація, прискорення інфляції, а також внутрішні проблеми — конфлікт на Сході країни, негативно вплинули на розвиток економіки країни загалом і засвідчили недосконалість наявних підходів до розвитку фінансового сектору України. Для забезпечення ефективності функціонування фінансової системи, подальшої успішної розбудови держави та її інтеграції до світового економічного простору фінансовий сектор потребує обґрунтованої ретельно розробленої адекватної стратегії розвитку.

Аналіз досліджень і постановка завдання. При проведенні змістовного наукового дослідження щодо стратегії розвитку фінансового сектору важливе значення має теоретичне обґрунтування сутності понять «стратегія» і «стратегія розвитку», що дозволить узагальнити накопичений доробок науковців. Теоретичне дослідження поняття «стратегія розвитку» передбачає трактування на основі вивчення наявних у науковій літературі дефініцій, а також сформульованих висновків щодо понять «стратегія» і «розвиток». Визначенню поняття «стратегія» присвячено низьку праць як вітчизняних (Т. Мостенська, В. Новак, В. Марченко, Ю. Печериця, Г. Гуріна, Л. Ліпич, Н. Грицюк, А. Дергоусова, О. Кравченко, О. Кукушкін, Л. Страшинська, Є. Олійник, А. Наливайко, Т. Решетняк, Н. Євдокимова, Д. Ломоносов, Л. Мельник), так і зарубіжних (Г. Мінцберг, І. Ансоф, Дж. Куїнн, С. Гошал, Г. Гольдштейн, Ю. Антіла, А. Томпсон, А. Стрікланд, Р. Фатхутдинов) учених. Кожен з авторів, досліджуючи поняття стратегії, використовує різні підходи, надаючи поняттю різне означення. Таким чином у сучасній літературі не існує узгодженої думки вчених щодо змісту поняття «стратегія». Оскільки на цьому понятті базується подальше дослідження процесу розробки стратегії розвитку фінансового сектору, важливо усунути неоднозначність його трактування. Для того, щоб розкрити зміст поняття «стратегія розвитку фінансового сектору», слід усвідомити зміст понять «стратегія» і «розвиток».

Результати дослідження. Сьогодні існує безліч варіантів змісту поняття «стратегія», яке походить від давньогрецьких слів «stratis» — військо і «agos» — я керую. Відповідно, поняття «стратегія» мало військово-значення й означало мистецтво або науку ведення воєнних дій. Таким чином, це поняття первісно характеризувало вміння керівника, яке він демонструє у процесі ухвалення військових рішень. Крім використання поняття «стратегія» у військовій практиці, його використовують і в політиці (як заходи досягнення певних цілей), і в економіці. У загальному тлумаченні поняття «стратегія» вживається для позначення довгострокових заходів з метою досягнення певних цілей. Досліджуючи всі можливі трактування поняття «стратегія», можна виділити низку авторських інтерпретацій його сутності, узагальнюючи які, можна зазначити, що вітчизняні і зарубіжні вчені визначають

поняття «стратегія» як явище, процес, інструмент, план, програму, концепцію і т. д. залежно від того, на чому акцентується увага дослідників, що свідчить про складність і багатоаспектність цього поняття. Так, В. Пастухова, систематизувавши означення цього поняття, виділяє три підходи [28].

1. Поняття «стратегія» розглядається як спосіб досягнення цілей організації, тобто стратегія визначена як план або модель дій, потрібних для досягнення поставлених цілей [29—33].

2. Поняття «стратегія» розглядається як набір правил ухвалення рішень, основоположником цього підходу є І. Ансоф [13].

3. Комплексний підхід до визначення поняття «стратегія» [15; 25; 27], який свідчить про його багатофункціональний характер.

За твердженням Г. Мінцберга, кожне визначення поняття «стратегія» містить важливі елементи до розуміння його суті, саме тому «стратегія вимагає одночасно декількох, а саме п'яти визначень» [10].

Також при визначенні поняття «стратегія» деякі вчені акцентують увагу на системному підході до розроблення стратегії [13; 34; 35]. При цьому стратегію розглядають як «систему організаційно-економічних заходів для досягнення довгострокових цілей підприємства» [34], що підтверджує поділ концепцій 3. Шершньової на філософську та організаційно-управлінську [36]. З погляду філософської концепції, стратегія — це позиція, спосіб життя чи діяльності, який не дає зупинитися на досягнутому, а орієнтує на постійний розвиток. Організаційно-управлінська концепція стратегії — конкретні рішення, дії, засоби та методи здійснення стратегічної діяльності організації при досягненні її довгострокових цілей.

Узагальнюючи, можна вказати на складність і багатоаспектність поняття «стратегія», що змінювалось із плином часу. Проте в різних на перший погляд думок вітчизняних і зарубіжних учених простежуються певні спільні характеристики, а саме: спрямованість на досягнення стратегічних цілей; послідовність дій, що забезпечить досягнення стратегічних цілей.

На підставі вищевикладеного можна зробити деякі висновки щодо визначення поняття «стратегія»: воно повинне мати комплексний і цільовий характер (стратегія є засобом досягнення певних цілей); доцільно застосувати системний підхід до процесу її формування; необхідність постійного розвитку.

З урахуванням проведеного аналізу, об'єднавши всі означення цього поняття, у подальшому трактуватимемо стратегію як комплексну систему довгострокових послідовних дій, спрямованих на досягнення наперед визначених довгострокових цілей і розв'язання поточних проблем. Водночас стратегія повинна враховувати можливу зміну зовнішнього середовища, щоб це не вплинуло на досягнення визначених довгострокових цілей, а це означає, що реалізація стратегії повинна проводитись на основі певних дій, які спроможні розв'язати поточні проблеми, що склалась у певний момент часу.

Таким чином, стратегія забезпечує ціленаправлений розвиток. Щоб дати означення поняття «стратегія



розвитку», доцільно розглянути сутнісне наповнення поняття «розвиток». Під розвитком розуміють певний процес закономірних змін, переходу від одного стану до іншого, більш досконалого, перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого. Л. Мельник визначає розвиток як «процес постійного переходу від одного рівня гомеостазу до іншого» [37]; Р. Акоф трактує поняття «розвиток» як «процес, у якому збільшуються можливості й бажання задовольняти свої бажання й бажання інших» [38].

На думку В. Горемікіна і О. Богомоллова, поняття «розвиток» — «якісна зміна й оновлення господарської системи, підвищення ефективності її функціонування на основі сучасної техніки, технології й організації праці у всіх структурних підрозділах і поліпшення якості продукції, що випускається» [40]. Отже, автори відзначають саме якісну зміну та оновлення системи з метою підвищення ефективності її функціонування. Також І. Афонін під поняттям «розвиток» розуміє «ефективний перерозподіл ресурсів, насамперед інвестиційного характеру, за напрямками, що забезпечують максимально високу конкурентоспроможність протягом довгострокового періоду» [39].

Л. Мельник визначає поняття «розвиток» як «незворотний, направлений, обґрунтований процес змін відкритої системи у просторі і часі» [50, с. 126].

О. В. Раєвнева виділяє три групи підходів до визначення поняття «розвиток» [51, с. 96]: розвиток пов'язується тільки з прогресом; розглядається процес розвитку як якісні зміни у складі та структурі системи; процес адаптації до зовнішнього середовища, що динамічно змінюється (отождоження з еволюцією, зростанням, прогресом).

О. Ястремська зосереджує увагу на зміні якості об'єкта, трактуючи поняття «розвиток» як «інтенсивне зростання, що має на увазі якісні зміни в асортименті продукції, фінансовому менеджменті тощо» [55].

Н. Афанасьєв, В. Рогожин і В. Рудик виділяють прогресивний і регресивний, еволюційний і революційний розвиток, у межах яких розрізняють три аспекти розвитку: кількісний, структурний та якісний [58].

В. Василенко при визначенні поняття «розвиток» акцентує увагу на постійному і безперервному процесі перетворення стану системи з метою досягнення «якнайкращого» стану [63].

На підвищенні ефективності функціонування системи «за рахунок впровадження інновацій, нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу внутрішнього середовища» при визначенні поняття «розвиток» робить акцент В. Хвостенко [62].

Дослідження сутнісного наповнення поняття «розвиток» засвідчило, що при його розгляді вчені найчастіше спираються на одну з можливих його моделей, на той чи інший бік цього явища, а також акцентують увагу на різних ключових ознаках, зокрема зміна параметрів та якості об'єкта, збільшення потенціалу, кількісна та якісна зміна, ступінь організованості. Узагальнюючи авторські інтерпретації змісту поняття «розвиток», вважаємо, що розвиток — це процес кількісних

та якісних змін, що зумовлені об'єктивною необхідністю; послідовний рух до досконалішого, складнішого чи розвиненішого стану або реалізації потенційних можливостей. З погляду макроекономічного підходу розвиток — процес функціонування та еволюції економічної системи в довгостроковому періоді, що характеризується зміною ринкової та виробничої кон'юнктури за тривалий час, упродовж якого значну роль відіграють інвестиційні, інноваційні, технічні та технологічні фактори економіки. Визначальним моментом розвитку є стійкість як здатність системи зберігати свій працездатний стан у досягненні запланованих результатів за наявності різних негативних впливів.

Таким чином простежуємо деякий зв'язок між змістовним наповненням понять «стратегія» і «розвиток», оскільки розвиток — кількісні та якісні зміни у складі і структурі певної системи, спричинені довгостроковими послідовними діями, спрямованими на досягнення наперед визначених довгострокових цілей. Отже, розвиток — процес реалізації стратегії, а стратегія — інструмент розвитку.

В умовах, що дозволяють досягнути попередньо поставлених довгострокових цілей розвитку, з'являється потреба в розробленні стратегії розвитку. У сучасній науковій літературі немає чітко виділених підходів до визначення поняття «стратегія розвитку» і розглядають його лише в загальній класифікації стратегій. Так, деякі вчені серед загальної класифікації видів стратегії виділяють стратегії розвитку, зростання, росту [38].

Ф. Котлер поділяє такі підвиди стратегії розвитку організації, що передбачають її зростання: інтенсивного зростання, інтегративного зростання, диверсифікаційного зростання [38].

К. Мельникова, Ю. Лідовський і В. Носков під стратегією розвитку розуміють процес пошуку нових споживачів товару, пропаганди нових застосувань товарів, збільшення разового споживання товарів, виділяючи такі види стратегії зростання: стратегія інтенсивного зростання, стратегія проникнення, стратегія розвитку ринків [38].

М. Крук трактує стратегію розвитку як стратегію диференціації, «засновану на активній кооперації, стратегічному маркетингу, інжинірингу продукції, нових видів ресурсів і рамках окремих бізнес-процесів» [52].

В. Соловійов визначає як стратегію розвитку інтеграційну стратегію, «що орієнтована на великі інвестиції, організаційно-технологічну та внутрішню системну інтеграцію ресурсів, а також на концентрацію зусиль з вирішення окремих завдань» [53].

Н. Тренєв у своїй роботі пропонує такі види стратегії розвитку: основну, що включає стратегії зростання, підтримання, догляду, комбіновану; конкурентну (містить стратегії зниження цін, диференціації, концентрації) та функціональну стратегію підприємства [54, с. 55].

А. Зуб і М. Локтіонов розглядають ріст як стратегію розвитку, виділяючи такі можливості: залишити все без змін, внутрішній ріст, зовнішній ріст, вихід на міжнародний ринок, вилучення вкладень [57].

Що ж стосується стратегії розвитку, ухвалені на загальнодержавному рівні, то, звісно, вона повинна

відповідати всім типовим вимогам до таких офіційних документів, бути затверджена відповідними органами державної влади. Це повинен бути офіційний документ, у якому зазначено мету розвитку, якісні та кількісні параметри розвитку на певний період (зазвичай, не менше ніж п'ять років), етапи і методи досягнення визначеної мети.

Таким чином, характерними рисами стратегії розвитку, ухваленої на загальнодержавному рівні, є:

1. Масштабні об'єкти як предмет стратегії, наприклад — економічний розвиток країни загалом або ж розвиток її окремих секторів.

2. Відображена якісна достовірна інформація, підтверджена сукупністю законодавчих і нормативно-правових актів.

3. Затверджується на рівні вищих органів державної влади — Кабінету Міністрів, Верховної Ради, Президента України.

Проведений аналіз наукової літератури дозволяє стверджувати, що при визначенні поняття «стратегія розвитку» кожен учений виділяє певні особливості цього поняття, але дати однозначне визначення виявляється досить складно, крім того, більшість науковців не розрізняють понять «стратегія» і «стратегія розвитку». Зміст поняття залежить від конкретних цілей об'єкта управління (бізнес, підприємство, організація), особистих поглядів менеджерів на процес формування стратегії та сфери діяльності. Саме тому при визначенні стратегії розвитку слід урахувувати сферу діяльності, у якій вона досягається.

Оскільки об'єктом управління в нашому дослідженні є фінансовий сектор, доцільно розглянути доробок учених щодо трактування змісту поняття «фінансова стратегія». Так, В. Базилевич визначає фінансову стратегію як «визначення фінансових потреб і фінансових результатів, а також вибору джерел фінансування з метою мінімізації капіталу та максимізації прибутку» [67].

Як модель дій і заходів, потрібних для досягнення поставлених перспективних цілей у загальній концепції розвитку, фінансову стратегію розглядають А. Петрова і О. Заруднев [60].

А. Поддєрьогін акцентує увагу на методах і практиці формування фінансових ресурсів з метою фінансової стійкості [64].

А. Крутик і М. Хайкин фінансову стратегію розглядають «як систему методів перспективного планування» [65].

М. Мартиненко та І. Ігнат'єва ототожнюють фінансову стратегію із стратегічною програмою формування фінансових ресурсів і капітальних вкладень [61], а Т. Шевченко і О. Лозовська — із фінансовою програмою розвитку [59].

Більш вдалим видається визначення поняття «фінансова стратегія» К. Власова і О. Кирова як «довготривалий курс цілеспрямованого управління фінансами для досягнення загальноорганізаційних стратегічних цілей» [66].

Отже, фінансова стратегія — це система дій щодо формування та використання фінансових ресурсів і регулювання фінансових відносин найбільш ефектив-

ними шляхами, використовуючи планування, моніторинг, прогноз.

Серед науковців існують різні думки з приводу класифікації фінансових стратегій. Так, А. М. Ковальова виділяє три види фінансової стратегії [70, с. 272]: генеральна, оперативна і досягнення окремих стратегічних завдань, з яких перших дві мають короткотерміновий характер, а остання така відповідає сутності фінансової стратегії (спрямована на реалізацію глобальних цілей).

З погляду теорії конкуренції та фінансів, важливе місце серед різноманіття класифікацій чільне місце посідає така: експансійна, поступового розвитку, захисна, стабілізаційна, антикризова фінансові стратегії [36].

Залежно від ступеня ризику фінансова стратегія, на думку А. В. Комарова [73], поділяється на два види: агресивну й обережну. На тих же підставах В. Р. Веснін [75] виділяє наступальну, захисну і наступально-захисну стратегії. А от Т. Н. Данилова виділяє чотири види стратегій: агресивну, помірно агресивну, консервативну і розвинуту [76].

Успішна реалізація фінансової стратегії може бути досягнута лише тоді, коли коректно поставлені стратегічні цілі. А це свідчить, що стратегія розвитку з поставленими певними фінансовими довгостроковими цілями не є фінансовою стратегією, проте фінансова стратегія буде елементом стратегії розвитку. Таким чином, будь-яка стратегія, спрямована на розширення діяльності, збільшення будь-чого тощо, є стратегією розвитку.

Оптимальна стратегія розвитку фінансового сектору характеризуватиметься його якісно новим станом, тобто дозволить створити передумови для довгострокового сталого розвитку фінансового сектору України та забезпечить його перетворення в конкурентоспроможне середовище з інвестиційно-інноваційним кліматом.

Стратегія розвитку фінансового сектору — це довгострокова комплексна система послідовності дій розвитку всіх сегментів фінансового сектору (у банківському секторі, секторі небанківських фінансових установ, на фондовому ринку і ринку капіталу тощо), спрямованих на досягнення наперед визначених довгострокових цілей і розв'язання поточних проблем, що постають у процесі їх досягнення, з урахуванням інтересів усіх учасників та впливу зовнішнього середовища.

З позиції структурного підходу логіку формування цього визначення можна відобразити на *рис.*

Означення «стратегія розвитку фінансового сектору» представлене з урахуванням вимог методології економічних досліджень, а саме виділено мету, об'єкт, предмет і процедуру формування стратегії.

Таким чином, стратегія розвитку фінансового сектору повинна формуватись на основі чотирьох складових:

1. Довгострокових цілях.

2. Основних складових процесу її формування; засобах і методах здійснення стратегічної діяльності для досягнення довгострокових цілей.

3. Послідовності дій, які потрібно виконувати протягом певного періоду, щоб досягнути зазначених довгострокових цілей і розв'язання поточних проблем.

4. Ураховувати вплив зовнішнього середовища. Зовнішній вплив чинить стан економіки (у національному і глобальному масштабах), її соціально-еко-

мічні критерії-індикатори (рівень життя населення, показник нерівномірності розподілу доходів населення, рівень зайнятості тощо), її інвестиційні індикатори і показники стану фінансово-економічної безпеки, ступінь розвинутості законодавчої бази, а також політичний стан країни.

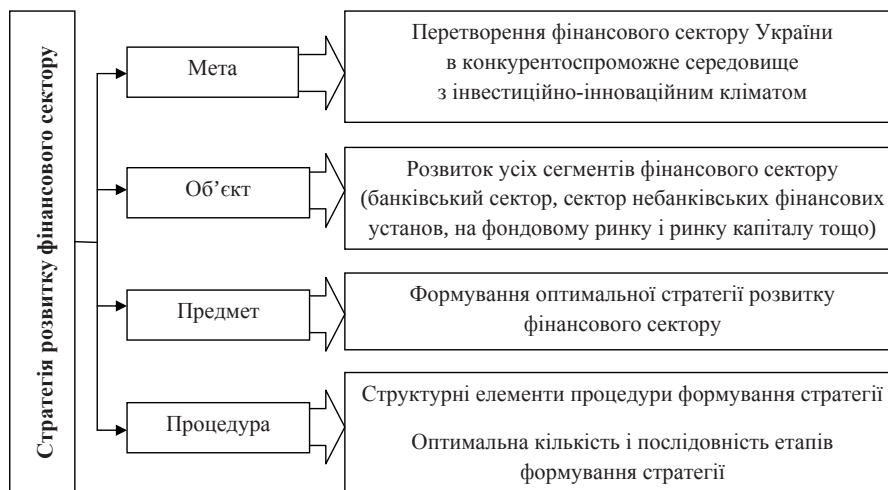


Рис. Структурно-логічна схема трактування поняття «стратегія розвитку фінансового сектору»

Висновки. У результаті проведеного дослідження доведено, що питання визначення сутності взаємозв'язків між основними поняттями щодо стратегії розвитку фінансового сектору у працях вітчизняних і зарубіжних учених залишаються недостатньо вирішеними. З огляду на зазначене удосконалено категоріально-термінологічний апарат, надано авторське трактування таких понять, як «стратегія», «розвиток»

і «стратегія розвитку фінансового сектору». Із урахуванням вимог методології економічних досліджень побудовано структурно-логічну схему трактування поняття «стратегія розвитку фінансового сектору».

Важливість формування понятійно-категоріального апарату стратегічного розвитку фінансового сектору обумовлена необхідністю пошуку нових підходів до формування стратегії розвитку фінансового сектору.

Список використаної літератури

1. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : монографія / В. В. Пастухова. — Київ : КНТЕУ, 2002. — 302 с.
2. Карлофф Б. Деловая стратегия: концепции, содержание, символы : пер. с англ. / Б. Карлофф. — Москва : Экономика, 1991. — 239 с.
3. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд. — Москва : Прогресс, 1982. — 397 с.
4. Мескон М. Х. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — Москва : Дело, 1993. — 702 с.
5. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа : пер. с англ. / [А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд III]. — 12-е изд. — Москва : Вильямс, 2006. — 928 с.
6. Beery C. H. Corporate Growth and Diversification / C. H. Beery // Journal of Law and Economics. — Princeton, NJ : Princeton University Press, 1975. — 184 p.
7. Анттила Ю. Кризисы предприятий: угрозы и новые возможности для менеджмента качества / Ю. Анттила ; пер. А. Раскина // Стандарты и качество. — 2010. — № 3. — С. 50—53.
8. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент : курс лекций / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. — Москва : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 1999. — 288 с.
9. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент : учебное пособие / Р. А. Фатхутдинов. — Москва : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. — 304 с.
10. Минцберг Г. Стратегический процес / Г. Минцберг, Д. Б. Куинн, С. Гошал ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. — Санкт-Петербург : Питер, 2001. — 688 с.
11. Горемыкин В. А. Экономическая стратегия предприятия / В. А. Горемыкин, О. А. Богомолов. — Москва : Филинь; Рилант, 2001. — 506 с.
12. Круглов М. И. Стратегическое управление фирмой : учебник для ВУЗов / М. И. Круглов. — Москва : Русская Деловая Литература, 1998. — 768 с.

13. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. — [2-ге вид., перероб. і доповн.]. — Київ : КНЕУ, 2004. — 699 с.
14. Экономика предприятия : учебное пособие / [Л. Г. Мельник, А. И. Каринцева, С. Н. Ильяшенко и др.] ; под общ. ред. д.э.н., проф. Л. Г. Мельника. — Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. — 632 с.
15. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : навч. посібник / В. Г. Герасимчук. — Київ : КНЕУ, 2000. — 360 с.
16. Афонин И. В. Управление развитием предприятия: стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены : учеб. пособие / И. В. Афонин. — Москва : Изд.-торг. корпорация «Дашков и К», 2002. — 380 с.
17. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития / Л. Г. Мельник. — Сумы : ИТД «Университетская книга», 2003. — 288 с.
18. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. — Харків : ВД «ИНЖЕК», 2006. — 496 с.
19. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади : наукове видання / О. М. Ястремська. — Харків : Вид. ХДЕУ, 2004. — 472 с.
20. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. — Харьков : Издательский Дом «ИНЖЭК», 2003. — 184 с.
21. Василенко В. А. Стратегічне управління : навч. посібник / В. А. Василенко, Т. І. Ткаченко. — Київ : ЦУЛ, 2003. — 396 с.
22. Хвостенко В. С. Поняття «стратегія фінансового розвитку підприємства» у системі суміжних категорій та понять [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zbirnyk.drtdi.donetsk.ua/ru/Archive/Issue_24.pdf.
23. Крук М. Д. Разработка корпоративных стратегий компаний / М. Д. Крук // Эко. — 2001. — № 6. — С. 112—117.
24. Соловьев В. С. Стратегический менеджмент : учебник / В. С. Соловьев. — Ростов-на-Дону : Феникс ; Новосибирск : Сиб. соглашение, 2002. — 448 с.
25. Тренев Н. Н. Стратегическое управление : учеб. пособие / Н. Н. Тренев. — Москва : Приор, 2002. — С. 288.
26. Зуб А. Т. Системный стратегический менеджмент: методология и практика / А. Т. Зуб, М. В. Локтионов. — Москва : Генезис, 2001. — 752 с.
27. Базилевич В. Метафізика економіки : монографія / В. Базилевич, В. Ильин. — 2-е изд., испр. и доп. — Киев : Знання ; Москва : Рыбари, 2010. — 925 с.
28. Петрова А. И. Финансовая стратегия как инструмент управления стоимостью предприятия в современных экономических условиях [Электронный ресурс] / А. И. Заруднев, А. И. Петрова // Современные научные исследования и инновации. — 2013. — № 10. — Режим доступа : <http://web.snauka.ru/issues/2013/10/26684>.
29. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк. — Київ : КНЕУ, 2010. — 384 с.
30. Крутик А. Б. Основы финансовой деятельности предприятия : учеб. пособие / А. Б. Крутик, М. М. Хайкин. — Санкт-Петербург : Бизнес-пресса, 2003. — 448 с.
31. Мартиненко М. М. Стратегічний менеджмент / М. М. Мартиненко, І. А. Ігнатєва. — Київ : Каравела, 2006. — 320 с.
32. Шевченко Т. Є. Методичні підходи до управління фінансовою стратегією підприємства / Т. Є. Шевченко, О. І. Лозовська // Сучасні проблеми економіки та підприємництва. — 2014. — Вип. 14. — С. 225—230.
33. Власова К. Э. Финансовая стратегия: теоретические основы и методики разработки [Электронный ресурс] / К. Э. Власова, Е. В. Кырова // Практические аспекты современного менеджмента. — 2010. — Режим доступа : <https://sibac.info/conf/manag/ia/51429>.
34. Финансы / под ред. А. М. Ковалевой. — Москва : Юрайт-Издат, 2013.
35. Комаров А. В. Стратегия исполнения обязательств предприятия по оплате товаров (работ, услуг) в условиях дефицита денежных ресурсов / А. В. Комаров // Финансовый менеджмент. — 2003. — № 2. — С. 49.
36. Веснин В. Р. Менеджмент : учебник / В. Р. Веснин. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ТК Велби, Проспект, 2007. — 504 с.
37. Данилова Т. Н. Стратегия инвестирования — институциональный подход / Т. Н. Данилова // Финансы и кредит. — 2004. — № 9.

References

1. Pastukhov, V. V. (2002). *Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom: filosofiia, polityka, efektyvnist* [Strategic management: philosophy, politics, performance]. Kiev: KNTEU [in Ukrainian].
2. Karloff, B. (1991). *Delovaia strategii: kontseptsii, sodержanie, simvoly* [Business strategy: concepts, contents, characters]. Moscow: Ekonomika [in Russian].
3. King, W., & Kliland, D. (1982). *Strategicheskoe planirovanie i hozjajstvennaja politika* [Strategic planning and economic policy]. Moscow: Progress [in Russian].
4. Meskon, M. Kh., Albert, M., & Khedouri, F. (1993). *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo [in Russian].



5. Tompson, A. A., & Strickland III, A. J. (2006). *Strategicheskii menedzhment. Kontsetsii i situatsii dlya analiza* [Strategic management. Concepts and situation for analysis]. (12nd ed., rev). Moscow: Vilyams [in Russian].
6. Beery, C. H. (1975). Corporate Growth and Diversification. *Journal of Law and Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
7. Anttila, Ju. (2010). Krizisy predpriyatij: ugrozy i novye vozmozhnosti dlya menedzhmenta kachestva [Crises of enterprises: threats and new opportunities for quality management]. *Standarty i kachestvo — Standards and Quality*, 3, 50–53 [in Russian].
8. Markova, V. D., & Kuznetsova, S. A. (1999). *Strategicheskii menedzhment: [Strategic Management]*. Moscow: INFRA-M; Novosibirsk: Sibirskoe soglasenie [in Russian].
9. Fatchutdinov, R. V. (1998). *Strategicheskij menedzhment [Strategic management]*. Moscow: Business School, Intel-SynteZ [in Russian].
10. Mintsberg, G., Kuinn, D. B., & Goshal, S. (2001). *Strategicheskii protsess [Strategic process]*. Sankt-Peterburh: Piter [in Russian].
11. Goremykin, V. A., & Bogomolov, O. A. (2001). *Ekonomicheskaya strategiya predpriyatiya [Economic strategy of the enterprise]*. Moscow: Filin; Rilant [in Russia].
12. Kruglov, M. I. (1998). *Strategicheskoe upravlenie firmoy [Strategic management of the firm]*. Moscow: Russkaya Delovaya Literatura [in Russia].
13. Shershniyova, Z. E. (2004). *Strategic management [Strategichne upravlinnia]*. (2nd ed., rev). Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
14. Melnik, L. G. (Eds.), Karintseva, A. I., Ilyashenko, S. N., et al. (2002). *Ekonomika predpriyatiya [Business Economics]*. Sumy: Universitetskaya kniga [in Ukrainian].
15. Gerasymchuk, V. G. (2000). *Strategichne upravlinnia pidpriyemstvom. Ghrafichne modeljuvannia [Strategic management. Graphical modeling]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
16. Afonin, I. V. (2002). *Upravleniye razvitiem predpriyatiya: strategicheskii menedzhment, innovatsii, investitsii, tseny [Management of enterprise development: strategic management, innovation, investment, price]*. Moscow: Izdatel'sko-torgovaya korporatsiya «Dashkov & Co» [in Russian].
17. Melnik, L. G. (2003). *Fundamentalnye osnovy razvitiya [Foundations of Development]*. Sumy: Universitetskaya kniga [in Ukrainian].
18. Rayevnyeva, O. V. (2006). *Upravlinnya rozvytkom pidpriyemstva: metodolohiya, mekhanizmy, modeli [Management by development enterprise: methodology, mechanisms, models]*. Kharkov: INZHEK [in Ukrainian].
19. Yastremska, O. M. (2004). *Investytsiina diialnist promyslovyykh pidpriyemstv: metodolohichni ta metodychni zasady [Investment activity of industrial enterprises: methodological and methodical bases]*. Kharkiv: INZHEK [in Ukrainian].
20. Afanasyev, N. V., Rogozhin, V. D., & Rudyk, V. I. (2003). *Upravlenie razvitiem predpriyatija [Managing the development of enterprise]*. Kharkiv: INZHEK [in Ukrainian].
21. Vasylenko, V. A., & Tkachenko, T. I. (2003). *Strategichne upravlinnia [Strategic Management]*. Kyiv: TsUL [in Ukrainian].
22. Khvostenko, V. S. (2010). The concept of «strategy of financial development of the enterprise» in the system of adjacent categories and concepts. *zbirnyk.drti.donetsk.ua*. Retrieved from http://zbirnyk.drti.donetsk.ua/ru/Archive/Issue_24.pdf [in Ukrainian].
23. Kruk, M. (2001). Razrabotka korporativnykh strategiy kompanii [The development of corporate strategy]. *Eko — Eco*, 6, 112–117 [in Russian].
24. Solovov, V. S. (2002). *Strategicheskii menedzhment [Strategic Management]*. Rostov-na-Donu: Feniks; Novosibirsk: Sibirskoe soglasenie [in Russian].
25. Trenev, N. N. (2002). *Strategicheskoe upravlenie [Strategic management]*. Moscow: Prior [in Russian].
26. Zub, A. T. & Loktionov, M. V. (2001). *System strategic management. Methodology and practice [Systemnyy strategicheskii menedzhment. Metodologiya i praktika]*. Moscow: Genezis [in Russian].
27. Bazilevich, V., & Il'in, V. (2010). *Metafizika ehkonomiki [Metaphysics of Economics]*. (2nd ed., rev). Kyiv: Znannja; Moscow: Rybari [in Russian].
28. Zarudnev, A. I., & Petrova, A. I. (2013). Finansovaya strategiya kak instrument upravleniya stoimost'yu predpriyatiya v sovremennykh ehkonomicheskikh usloviyakh [Financial strategy as an instrument of management by enterprise cost in modern economic conditions]. *Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovatsii – Modern scientific research and innovations*, 10. Retrieved from <http://web.snauka.ru/issues/2013/10/26684%> [in Russian].
29. Podderyohin, A. M., Bilyk, M. D., & Buryak, L. D. (2004). *Finansy pidpriyemstv [Business Finance]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
30. Krutik, A. B., & Khaikin, M. M. (2003). *Osnovy finansovoi deyatel'nosti predpriyatiya [Basics of enterprise's financial activity]*. (2nd ed., rev). Sankt-Peterburh: Biznes-prensa [in Russian].
31. Martinenko, M. M., & Ignatieva, I. A. (2006). *Strategicheskii management [Strategic management]*. Kiev: Karavella [in Russian].
32. Shevchenko, T. Ye., & Lozovska, T. Ye. (2014). Metodychni pidkhody do upravlinnya finansovoyu stratehiyeyu pidpriyemstva [Methodological approaches to managing the financial strategy of the enterprise]. *Suchasni*

- problemy ekonomiky ta pidpryyemnytstvo — Modern problems of economics and business*, 14, 225—230 [in Ukrainian].
33. Vlasova, K. E., & Kyrova E. V. (2010). Finansovaya strategiya: teoreticheskie osnovy i metodiki razrabotki [Financial strategy: theoretical foundations and methodologies of development]. *Prakticheskie aspekty sovremennogo menedzhmenta — Practical aspects of modern management*. Retrieved from <https://sibac.info/conf/manag/ia/51429> [in Russian].
 34. Kovaleva, A. M. (2013). *Finansy [Finance]*. Moscow: Urait-Izdat Publ [in Russian].
 35. Komarov, A. B. (2003). Strategiya ispolneniya obyazatel'stv predpriyatiya po oplate tovarov (rabot, uslug) v usloviyah deficita denezhnyh resursov [Strategy for the fulfillment of the enterprise's obligations to pay for goods (works, services) in the conditions of shortage of monetary resources]. *Finansovyy menedzhment – Financial management*, 2, 49 [in Russian].
 36. Vesnin, V. R. (2006). *Menedzhment [Management]*. (3 nd ed., rev). Moscow: TK Velbi, Boulevard [in Russian].
 37. Danylova, T. N. (2004). Strategiya investirovaniya — institucional'nyj podhod [Investment Strategy — Institutional Approach]. *Finansy i kredit — Finance and credit*, 9, 2—8 [in Russian].



УДК 336.71:336.63

ІНДИКАТОРИ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Соловаров Андрій Валерійович,
аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: andrei.solovarov@gmail.com

Анотація. Досліджено підходи до оцінки рівня боргової безпеки банківського сектору національної економіки. Обґрунтовано необхідність дотримання боргової безпеки банківського сектору. Охарактеризовано методи, за допомогою яких здійснюється оцінка рівня боргової безпеки. Зазначено про доцільність визначення порогових значень індикаторів боргової безпеки банківського сектору за допомогою раціонування. Аналізуються погляди дослідників на перелік індикаторів боргової безпеки банківського сектору та емпіричні дослідження з цієї проблематики, проведені в зарубіжних країнах, а також негативні наслідки недотримання порогових значень індикативних показників. Ідеться про раннє попередження майбутніх системних банківських криз. Наведено авторське бачення індикаторів боргової безпеки банківського сектору національної економіки. Наголошено на доцільності при оцінці рівня боргової безпеки банківського сектору враховувати масштаб негативних наслідків невикладання його в порогові значення.

Ключові слова: банківський сектор, боргова стійкість, боргова безпека банківського сектору, методи оцінки боргової безпеки, індикатори боргової безпеки банківського сектору.

Формул: 1; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 30.

DEBT SECURITY INDICATORS OF THE NATIONAL ECONOMY BANKING SECTOR

Solovarov Andrii,
Ph. D. student
of SHEL «Banking University»
e-mail: andrei.solovarov@gmail.com

Abstract. The approaches to assessing the level of debt security of the banking sector of the national economy are investigated. The necessity of compliance with the debt security of the banking sector is substantiated. The methods for assessing the level of debt security are described. The expediency of defining the threshold values of debt security indicators of the banking sector by rationing is indicated. The views of researchers on the list of debt security indicators of the banking sector and empirical research on this issue, conducted in foreign countries, as well as the negative consequences of non-compliance with the threshold values of indicative indicators, are analyzed. It is an early warning of the coming systemic banking crises. The author's vision of debt security indicators of the banking sector of the national economy is presented. The need to assess the level of debt security of the banking sector to take into account the scale of the negative consequences of not investing it in the threshold values.

Keywords: banking sector, debt sustainability, debt security of the banking sector, methods of assessing debt security, debt security indicators of the banking sector.

Formulas: 1; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 30.

ИНДИКАТОРЫ ДОЛГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Соловаров Андрей Валерьевич,
аспирант
ГБУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: andrei.solovarov@gmail.com

Аннотация. Исследованы подходы к оценке уровня долговой безопасности банковского сектора национальной экономики. Обоснована необходимость соблюдения долговой безопасности банковского сектора. Охарактеризованы методы, с помощью которых осуществляется оценка уровня долговой безопасности. Указано на целесообразность определения пороговых значений индикаторов долговой безопасности банковского сектора с помощью рационарирования. Анализируются взгляды исследователей на перечень индикаторов долговой безопасности банковского сектора и эмпирические исследования по этой проблематике, осуществленные в зарубежных странах, а также негативные последствия несоблюдения пороговых значений

индикативных показателей. Говорится о раннем предупреждении будущих системных банковских кризисов. Дано авторское видение индикаторов долговой безопасности банковского сектора национальной экономики. Подчеркнута необходимость при оценке уровня долговой безопасности банковского сектора учитывать масштаб негативных последствий несоответствия его пороговым значениям.

Ключевые слова: банковский сектор, долговая устойчивость, долговая безопасность банковского сектора, методы оценки долговой безопасности, индикаторы долговой безопасности банковского сектора.

Формул: 1; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 30.

Вступ. Неконтрольоване зростання заборгованості банківського сектору, її нераціональна структура за неефективного управління його сукупним боргом загалом і використання запозичених коштів зокрема спричиняє підвищення не лише його уразливості, а й національної економіки загалом, унеможливорює забезпечення фінансової стабільності у країні. Ось чому забезпеченню боргової безпеки банківського сектору України слід приділяти значну увагу. А для цього потрібно мати систему відповідних індикаторів, які б сигналізували про ступінь наближення боргу банківського сектору до критичної межі. Утім, на сьогодні ідентичних підходів до оцінки, визначення переліку й однозначного тлумачення подібних індикативних показників не існує.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Проблематикою індикативного оцінювання боргової безпеки банківського сектору національної економіки займалися такі вітчизняні і зарубіжні дослідники, як: Г. Абакумова, О. Барановський, Т. Богдан, Р. Вовченко, Ж. Голодова, Є. Данилова, С. Донець, І. Жук, С. Іванов, В. Кульков, В. Сенчагов, С. Цвирко, А. Шабалін та ін.

Проте й досі не існує логічно завершеної думки щодо розв'язання зазначених проблем.

Метою статті є визначення підходів до оцінки й переліку індикаторів боргової безпеки банківського сектору національної економіки.

Результати дослідження. Оцінка боргової безпеки здійснюється за допомогою різних методів:

- методу порівняльного аналізу, що дозволяє провести зіставлення різних боргових позицій, фактичних і порогових рівнів зовнішньої і внутрішньої заборгованості, вітчизняних і зарубіжних обсягів боргової економіки;
- балансового методу, що дозволяє співвіднести зовнішні активи і пасиви, визначити в підсумку сальдовані результати боргової діяльності [1, с. 2];
- коінтеграційного аналізу, на основі якого визначаються довгострокові співвідношення, що інтерпретуються як функції попиту і пропозиції, а також поза-вибіркового оцінювання (у рамках цієї концепції припускається, що параметризація співвідношення між показником заборгованості і фундаментальними чинниками, отримана на основі даних у країнах із ринками, що формуються, може бути викривленою) [2];
- ідентифікації боргових ризиків [небезпечного обсягу, рефінансування (неможливості обслуговування боргу за рахунок поточних доходів), відсотковий, валютний, ліквідності, утворення випадкових (умовних) боргів, операційний] для оцінки оптимальності боргового портфеля.

При цьому порогові значення індикаторів боргової безпеки можуть визначатись за допомогою раціону-

вання (англ. *rationing*) — нормування, установлення певних обмежень, моделювання, використання кращих зарубіжних практик.

Для оцінки державної боргової політики використовують метод цільових орієнтирів, згідно з яким на основі аналізу кон'юнктури національного і світового фінансових ринків, а також з урахуванням фінансових потреб держави у плановому періоді розробляються і нормативно фіксуються конкретні показники, які мають бути отримані в результаті здійснення позикових операцій і операцій з управління державним боргом [3, с. 2].

На наш погляд, ці методи можуть застосовуватись і в оцінці боргової безпеки банківського сектору національної економіки.

МВФ і Світовий банк рекомендують оцінювати боргову стійкість країн із низьким і середнім рівнями доходів на основі [4]:

- прогнозованого аналізу рівня боргового навантаження і розміру боргових виплат із використанням базового сценарію і стрес-тестування;
- оцінки боргової стійкості з огляду на порогові значення індикаторів розміру державного боргу і витрат на його обслуговування;
- аналізу боргових стратегій урядів.

При оцінці рівня боргової безпеки увага переважно приділяється виокремленню індикаторів боргової безпеки держави/країни. Так, з 2013 року експерти МВФ застосовують нову методіку оцінки боргової стійкості, яка покликана якісно поліпшити попередні підходи до оцінки безпечного рівня боргового навантаження для країн із розвиненими країнами і тими, що розвиваються, ринками. Пропонується оцінювати боргову стійкість держав, виходячи з рівня накопиченого боргу, його динаміки, потреби державного сектору в запозиченнях, а також уразливості структури боргу. Особливістю нового підходу є те, що при аналізі безпечного рівня держборгу пропонується розрізняти країни, які мають доступ на міжнародні ринки капіталу, і країни з низьким рівнем доходів, які переважно використовують пільгові джерела фінансування [5, с. 214].

Для виміру боргового навантаження у світовій практиці використовують відношення кредиту приватного сектору до ВВП, порогове значення якого становить 90—100 %. Якщо цей показник перевищує порогове значення, як свідчать емпіричні дослідження [6; 7], відбувається уповільнення економічного зростання.

Порогове значення корпоративного боргу нерезидентам має становити 50—60 % від порогового значення за внутрішнім корпоративним боргом, тобто перебувати в межах 40—50 % ВВП [8, с. 88].

Водночас існують різні погляди дослідників на перелік і порогові значення індикаторів боргової без-



пеки банківського сектору. Так, російські дослідники такими вважають визначені з урахуванням показників достатності власного капіталу банків, нормативів, що лімітують максимальний розмір зобов'язань перед іноземними банками, показників ризиків банківського сектору відношення [9, с. 280—283; 10, с. 16—17]:

- зовнішньої заборгованості банківського сектору до його сумарних активів (не більше ніж 25—30 %) [11, с. 84];

- іноземної сукупної банківської позиції до сукупного власного капіталу банківської системи (не більше ніж 20 %).

Друге порогове значення (що характеризує частку іноземної позиції в капіталі банку) має бути доповнено показником, що враховує результативність розміщення сукупної іноземної банківської позиції і відображає відношення сукупної міжнародної чистої валютної позиції банків (різниця між сукупними міжнародними пасивами банків і їхніми сукупними міжнародними активами) до сукупного власного капіталу банків (не більше ніж 4 %).

А порогове значення за зовнішніми облігаційними позиками банків, що визначається на основі порогового значення за зовнішніми корпоративними облігаційними позиками (10 % від ВВП) і частки банків у загальному обсязі цих позик (близько 30%), становить 3 % до ВВП [11, с. 84—85].

Є. Данилова зазначає, що важливу роль для стабільності банківського сектору відіграє не лише співвідношення «зовнішній борг банків / активи», а й забезпеченість боргу золотовалютними резервами. У рік кризи в Кореї зовнішній борг банків становив 28 % пасивів банківського сектору, а його обсяг перевищував ЗВР у 4,5 раза, а в Казахстані частка зовнішнього боргу — понад 50% пасивів банків, тоді як ЗВР перевищували зовнішній борг банків. На думку цієї дослідниці, слід брати до уваги і відношення сукупного зовнішнього боргу країни до резервів, оскільки надмірний обсяг зовнішньої заборгованості держави і корпоративного нефінансового сектору також може спричинити кризу, яка, врешті-решт, призведе до серйозних втрат банківського сектору. Наприклад, в Аргентині частка зовнішнього боргу в пасивах банків становила менше ніж 15 %, а відношення боргу до ЗВР — 113 %, однак зовнішній борг держави більш ніж у шість разів перевищував ЗВР, що, поряд із завищеним фіксованим курсом валюти, зумовило девальвацію песо і банківську кризу 2001 року. Тому умову із співвідношення зовнішнього боргу банків і ЗВР слід розглядати як необхідну, але не достатню. Виходячи з досвіду криз за 15 років Є. Данилова робить висновок, що частка зовнішнього боргу в структурі пасивів банків, нижча за 10—15 %, є безпечною (Бразилія, Чехія), однак за рівня цього показника в 15—20 % ЗВР мають хоча б удвічі перевищувати обсяг зовнішнього боргу банків. Частка зовнішнього боргу в пасивах понад 20 % і відношення «борг банків / ЗВР» понад 100 % у разі різкої зміни умов на фінансовому ринку вже є підставою очікувати банківську кризу. Чіткий критерій за співвідношенням «зовнішній борг країни / ЗВР» сформулювати складно: у деяких країнах воно в окремі періоди становило 200—

500 %, однак фінансової кризи це не зумовило, тоді як в інших країнах такі рівні спричиняли кризи. Водночас цей показник на рівні понад 500 % завжди спричиняв кризи (Туреччина — 571,6 % у 2001 р., Корея — 854 % у 1997 р., Аргентина — 1 165 % у 2003 році) [12]. А, наприклад, ЄБРР традиційно дотримується співвідношення борг / власний капітал у розмірі 1 : 1 [13].

Р. Вовченко індикаторами боргової безпеки банківського сектору національної економіки вважає: розмір і питому вагу його внутрішньої і зовнішньої заборгованості в сукупному обсязі внутрішньої і зовнішньої заборгованості економічних агентів країни загалом; відношення заборгованості банківського сектору до ВВП; співвідношення внутрішньої і зовнішньої заборгованості банківського сектору; тривалість і ціну запозичень; частку короткострокового боргу в сукупному обсязі заборгованості [14].

Індикаторами боргової безпеки банківського сектору є й [15]:

- відношення зовнішнього боргу банків до їхніх активів (за прецедентом 1998 року, за трикратного послаблення курсу національної валюти, якщо зовнішні зобов'язання банків становлять понад 30 % активів, то вони стають неплатоспроможними, і ймовірність банкрутства в цьому разі дуже велика);

- відношення внутрішнього боргу банків до їхніх активів (не повинно перевищувати 30 % у стабільних макроекономічних умовах);

- співвідношення короткострокової і довгострокової зовнішньої заборгованості банків (довгострокова і короткострокова заборгованість мають співвідноситися одна з одною як 70 : 30).

Щоб урівноважити ризики у сфері внутрішньої і зовнішньої заборгованості інституційних суб'єктів у стабільних внутрішньо- і зовнішньоекономічних умовах, зовнішній і внутрішній борг банків і корпорацій має співвідноситися один з одним як 50 : 50. Слід урахувати, що прагнути співвідношення зовнішнього і внутрішнього боргу на рівні 50 : 50 слід лише за збалансованих за рівнем ризиків зовнішніх і внутрішніх фінансових та економічних умов.

Говорять і про доцільність установлення для системно значущих банків обов'язкових нормативів граничного рівня зовнішніх боргів [16, с. 49—50], які розраховують як обсяг зовнішніх запозичень банку / обсяг власного капіталу банку (граничне значення цього нормативу залежно від величини їхніх активів може бути в межах 2—3) або обсяг запозичень банку на зарубіжних ринках / обсяг сукупних зобов'язань (не більше ніж 0,3), а також нормативу забезпеченості короткострокових зобов'язань власним капіталом банку (обсяг короткострокових запозичень банку на зарубіжних ринках / обсяг власного капіталу — 0,8—0,9).

Для запобігання утворенню боргового тягаря в банківському секторі пропонують [17, с. 120—122]:

- установлення ліміту на обсяг біржових операцій банків, пов'язаних із валютними ф'ючерсами і опціонами;

- введення лімітів: за вимогами і зобов'язаннями в іноземній валюті, а також на частку отриманих іноземних позик і випуску облігацій;

– запровадження нормативу резервування зовнішніх зобов'язань, залучених шляхом випуску боргових цінних паперів (не менше ніж 6—7 % від суми коштів, залучених шляхом реалізації на зовнішніх ринках цього виду цінних паперів);

– підвищення нормативу обов'язкових резервів за коштами, залученими від іноземних банків / фінансових організацій в іноземній валюті як мінімум на 2 % до потенційних 5 %;

– запровадження аналогії й різновидів податку Тобіна. Так, Центральний банк Чехії 1995 року запровадив плату в розмірі 0,25 % за трансакції банків в іноземній валюті, а в Хорватії 1998-го обов'язковим було депонування короткострокових і довгострокових кредитів нерезидентів на рівні 30 і 5 % відповідно. У Колумбії 1991 року існував 3-відсотковий податок на валютні надходження і перекази з-за кордону. Бразилія 2008-го ввела 2-відсоткове оподаткування вкладень нерезидентів у внутрішні цінні папери з його наступним підвищенням 2010 року до 6 % з метою запобігання ревальвації національної валюти. В Україні пропонувалось установити ставку цього податку на рівні 3—5 % від суми трансакції.

Серед індикаторів боргової безпеки банківського сектору називають [18, с. 31]: відкриту валютну позицію банків [не більше ніж 20 % власних коштів (капіталу)]; відношення іноземної сукупної банківської позиції (різниця між сукупними міжнародними пасивами банків і їхніми сукупними міжнародними активами) до сукупного власного капіталу банківського сектору (не більше ніж 20 %).

Пропонується і запровадження ліміту зовнішньої заборгованості банків перед нерезидентами в розмірі 20 % пасивів банку [19, с. 32]; нормативу забезпеченості короткострокових зобов'язань власним капіталом банків — 0,8—0,9; нормативу покриття кредитів (обсяг наданих кредитів / обсяг залучених депозитів) — 1,5 [16, с. 50].

Виходячи з того, що відношення сукупних активів банківського сектору до ВВП має становити не менше ніж 100—120 %, а частка кредитного портфеля в активах — не менше ніж 45—60 %, обсяг банківських кредитів корпоративному секторові має перебувати в межах 70—75 % до ВВП. З урахуванням корпоративних позик це порогове значення за внутрішнім корпоративним боргом становитиме 90 % до ВВП [20, с. 56].

На підставі дослідження 18-ти країн ОЕСР за 1980—2010 рр. С. Чикеті, М. Моханті і Ф. Замполі дійшли висновку, що граничний рівень урядового боргу — 85 % до ВВП, для корпоративного боргу — 90 % до ВВП, для боргу домогосподарств — 85 % до ВВП [21]. Крім того, борговий тягар вважається прийнятним, коли відношення накопиченого боргу до поточного ВВП зберігається незмінним [22].

Ранньому попередженню прийдешніх системних банківських криз сприятиме розрахунок коефіцієнта обслуговування боргу (англ. *Debt Service Ratio* — *DSR*), що є додатковим системним індикатором визначення уразливості реальної економіки [23] і визначається як відношення потоку платежів з накопиченого боргу (погашення основної частини боргу і виплата відсот-

ків) до величини поточних доходів. За припущення про рівномірний розподіл платежів за боргом (ануїтетного платежу) коефіцієнт розраховується таким чином [2, с. 9]:

$$DSR_t = \frac{i_t \cdot D_t}{(1 - (1 + i_t) - s_t \cdot Y_t)},$$

де D — величина сукупної заборгованості за кредитом; i — середній рівень відсоткових ставок за виданими кредитами; s — середній строк до погашення; Y — поточний дохід населення.

З огляду на це, як зазначають дослідники, ліміт надання коштів у кредит не повинен перевищувати 30—50 % від доходів [2, с. 9]. Однак для громадян із низьким і середнім рівнями доходу при настанні кризових явищ в економіці 30-відсотковий борг від рівня доходів може виявитися критичною точкою відліку дефолту і серйозно вплинути на рівень добробуту. Розмір щомісячної виплати має варіюватися на основі комплексного розрахунку параметрів, що характеризують добробут позичальника, тобто встановлювати сукупну щомісячну виплату за кредитами залежно від належності до тієї чи іншої доходної групи, ураховуючи кредити в усіх банках [24, с. 25].

Серед індикаторів боргової безпеки банківського сектору, на наш погляд, мають бути:

- ступінь залежності банківського сектору від зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування;
- темпи зростання заборгованості банківського сектору та їх співвідношення з темпами зростання сукупного боргу країни;
- рівень концентрації банківських активів у розрізі окремих секторів національної економіки, галузей господарського комплексу та економічних агентів;
- динаміка чистої позиції за зовнішнім боргом банків (різниця між зовнішнім боргом і зовнішніми активами банків);
- ліміт боргового навантаження (за Базелем III — 3 %, тобто банківські активи за балансовими і позабалансовими статтями не мають перевищувати капітал банку більш ніж у 33 рази);
- профіль позикової потужності як обсяг боргових зобов'язань, за якого розмір щорічних виплат із погашення боргу у плановому періоді не має перевищувати різницю між обсягом доходів банківського сектору і обсягом поточних витрат за той самий період;
- боргова стійкість банківського сектору (обсяг його боргових зобов'язань і витрат з їх обслуговування / ВВП);
- прийнятний рівень накопиченого банківським сектором боргу (рівень, за якого банківський сектор у змозі його обслуговувати таким чином, щоб співвідношення борг / ВВП було стабільним / зменшувалося);
- адміністративна вартість боргу банківського сектору (сума видатків на управління боргом / обсяг боргу банківського сектору);
- ризик сплати боргу [обсяг боргу / величина EBITDA (обсяг прибутку до вирахування ви-



трат на сплату податків, відсотків і нарахованої амортизації];

- співвідношення проблемної заборгованості і проблемних активів;
- відношення простроченої і сумнівної заборгованості до акціонерного капіталу банківського сектору;
- співвідношення обсягу резервів за сумнівними боргами і кредитного портфеля клієнтів банківського сектору з проблемними кредитами і сумнівною заборгованістю;
- співвідношення резерву на втрати за сумнівними боргами і обсягу відсоткових доходів банківського сектору;
- коефіцієнт проблемних позик / «якості кредиту» (залишок заборгованості за рахунками простроченої і сумнівної заборгованостей — резерв на втрати за сумнівними боргами/чистий кредитний портфель. Якщо цей показник становить понад 5 %, вважається, що в банків є проблеми з поверненням кредитів [25]);
- коефіцієнт ризику дефолту банківського сектору (виплати за його внутрішнім боргом / доходи банківського сектору);
- коефіцієнт ризику дефолту банківського сектору з урахуванням виплат за його зовнішнім боргом (виплати за його внутрішнім боргом / різниця між доходами банківського сектору і виплатами за зовнішнім боргом банківського сектору);
- коефіцієнт ризику дефолту банківського сектору з урахуванням рефінансування боргу (різниця між виплатами за внутрішнім боргом банківського сектору і його внутрішніми запозиченнями / різниця між доходами банківського сектору і виплатами за його зовнішнім боргом);
- точка дефолту (момент, коли обслуговування боргу за первинними зобов'язаннями стає для банківського сектору дорожчим, аніж прохання про реструктуризацію боргу, з урахуванням репутаційних та інших втрат);
- негарантований державою зовнішній борг державних банків;
- дюрація ринкового портфеля (середній строк до погашення державних і корпоративних облігацій);
- сукупний геп банківського сектору в іноземній валюті (різниця між активами і зобов'язаннями), що свідчить про достатність / відсутність валютної ліквідності банків для обслуговування зовнішнього боргу. Причому цей показник є індикатором не тільки боргової, а й валютної безпеки банківського сектору.

Крім того, на нашу думку, доцільно з цієї ж метою використовувати й передбачені Базелем III нормативи:

- покриття ліквідності (зобов'язує мати на балансі обсяг ліквідних активів, достатній для покриття відпливів коштів протягом одного місяця, без можливості залучення додаткового фондування. Ці активи мають прийматися центробанками як забезпечення і принаймні на 60% складатись із грошових коштів,

облігацій центральних банків і державних боргових зобов'язань);

- чистих стійких пасивів (зобов'язує банки мати стабільне покриття за низьколіквідними активами, тобто тих, що не зможуть бути реалізованими без істотної втрати вартості протягом року (іпотечні кредити; кредити підприємствам; цінні папери до погашення; резерви за кредитною заборгованістю; похідні фінансові інструменти). До джерел фінансування таких пасивів належать, насамперед, власний капітал, а також інші довгострокові джерела фінансування. Економічна сутність цього нормативу полягає у приведенні у відповідність строковості активних і пасивних операцій і є певною мірою реакцією на поширену раніше практику довгострокового кредитування за рахунок короткострокового фондування [26, с. 65—66].

Індикатором боргової безпеки може слугувати і борговий навіс, який П. Кругман визначав як стан, за якого зведена вартість майбутніх доходів, що отримуються від реформ, які провадяться завдяки зовнішнім запозиченням, не перевищують витрати на обслуговування зовнішнього боргу [27]. При цьому нарощування обсягів зовнішніх позик збільшує ризик утворення боргового навісу, що спричиняє падіння інвестиційної активності у країні, негативно позначається на економічному зростанні, структурних і податково-бюджетних реформах, а в деяких випадках — стримує їх здійснення, особливо у країнах із відносно низьким рівнем доходу [28, с. 58].

І, нарешті, для комплексної оцінки рівня боргової безпеки банківського сектору слід проводити його порівняння із заборгованістю тіньового банкінгу. Так, скажімо, тільки в Китаї борги тіньового банкінгу, основними механізмами здійснення якого є трастові рахунки; продукти, пов'язані з послугами з управління приватним капіталом; міжфірмове кредитування; мікрокредитування; неформальне кредитування, вимірюються приблизно 6,5 трлн дол. [5, с. 203]. А у США високопосадовці не оцінили небезпеку тіньової банківської системи, утвореної інвестиційними банками і хедж-фондами. Складні позабалансові методи сек'юритизації і створення похідних цінних паперів дозволяли «тіньовим» банкам приховувати частку позикового капіталу від інвесторів і контрольно-наглядових органів [29].

Неконтрольоване функціонування альтернативної банківської системи, згідно з підсумками розслідування Конгресом США причин і наслідків фінансової кризи, стало однією з найважливіших причин кредитного колапсу 2007—2009 рр. Скорочення вартості активів альтернативної системи приблизно на 5 трлн дол. — достатньо точна характеристика загальних фінансових втрат першої фази кризи сек'юритизації.

Простий зв'язок між кредитором, банком і боржником шляхом сек'юритизації трансформувалася в багатоланковий, зі зворотними зв'язками, ланцюг фінансового посередництва. Виникнення подібних ланцюгів посилює ризикованість фінансових операцій. У результаті сучасні фінанси, абсорбуючи ризики, зумовлені взаємодіями учасників ринку, особливо явищами «наслідування» (*herding*), збільшують

імовірність виникнення екстремальних подій (феномен «товстих хвостів»).

У ході кризи 2007—2009 рр. «токсичні» активи опинились, урешті-решт, на балансах найбільших банків, що їх створили [30, с. 32].

Оцінюючи рівень боргової безпеки банківського сектору, слід урахувувати і масштаб негативних наслідків невикладання його в порогові значення. Так, серед останніх, зокрема, можна виокремити: перешкодження накопиченню банківським сектором капіталу і зниження ефективності його функціонування; зменшення кредитного потенціалу, зростання ризикової премії, уповільнення темпів соціально-економічного зростання; зменшення податкових надходжень від банківського сектору і небанківських корпорацій,

зростання навантаження на держбюджет у зв'язку з доцільністю підтримки / націоналізації системно значущих комерційних банків; дефолт банківських інститутів; викривлення ціноутворення на фінансових ринках; зростання соціальної ізоляції зневірених проблемних позичальників.

Висновки. Таким чином, успішність формування системи забезпечення боргової безпеки банківського сектору національної економіки значною мірою залежить від оволодіння оптимальними методами її вимірювання, чіткого визначення переліку відповідних безпекових індикаторів, розрахунку їхніх порогових значень і відхилень від останніх реальних показників функціонування банківського сектору у сфері реалізації боргових відносин.

Список використаної літератури

1. Кульков В. М. Внешняя долговая устойчивость российской экономики: двойственность оценки / В. М. Кульков, И. М. Теняков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2014. — № 47. — С. 2–14.
2. Донец С. А. Индикаторы долговой нагрузки / С. А. Донец, А. А. Пономаренко // Деньги и кредит. — 2017. — № 4. — С. 5–13.
3. Кабашкин В. А. Возможность внедрения стратегического аудита государственных долговых обязательств / В. А. Кабашкин // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2010. — № 6. — С. 2–7.
4. Staff Guidance Note on the Application of the Joint Bank-Fund Debt Sustainability Framework for Low-Income Countries [Electronic resource]. — IMF. — 2010. — January. — Available at : <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/012210.pdf>.
5. Цвирко С. Э. Актуальные проблемы управления государственным долгом / С. Э. Цвирко // Актуальные вопросы современной науки. — 2016. — № 45. — С. 200–218.
6. Arcand J.-L. Too Much Finance? / J.-L. Arcand, E. Berkes, U. Panizza // IMF Working Paper. — 2012. — № 161.
7. Cecchetti S. G. Reassessing the impact of finance on growth / S. G. Cecchetti, E. Kharroubi // BIS Working Papers. — 2012. — July. — № 381.
8. Бессчастнова В. Д. К вопросу о влиянии корпоративного долга на экономику России / В. Д. Бессчастнова, О. А. Кирсанова // Вестник Самарского муниципального института управления. — 2011. — № 4. — С. 84–91.
9. Экономическая безопасность России / под ред. В. К. Сенчагова. — Москва : БИНОМ, 2009. — 815 с.
10. Шабалин А. О. Формирование долговой экономики России / А. О. Шабалин // Банковское дело. — 2012. — № 1. — С. 12–17.
11. Шабалин А. О. Внешний долг российских банков: тенденции и структура / А. О. Шабалин // Вестник Института экономики Российской академии наук. — 2014. — № 3. — С. 78–89.
12. Данилова Е. О. Влияние внешнего долга коммерческих банков на финансовую устойчивость банковского сектора России : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 — финансы, денежное обращение и кредит / Е. О. Данилова. — Москва, 2009. — 29 с.
13. Иванов С. А. Долговое финансирование российских банков на международных рынках капитала : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 — финансы, денежное обращение и кредит / С. А. Иванов. — Санкт-Петербург, 2011. — 214 с.
14. Вовченко Р. С. Фінансова безпека банківського сектору економіки України : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.08 — гроші, фінанси і кредит / Р. С. Вовченко. — Київ, 2016. — 237 с.
15. Мальцева И. Пределы долговых обязательств государства, корпораций и банков с позиций национальной безопасности России / И. Мальцева // Вестник Института экономики РАН. — 2009. — № 2. — С. 131–143.
16. Голодова Ж. Г. Внешние долги российских банков: состояние и управление в контексте обеспечения безопасности банковского сектора / Ж. Г. Голодова, А. В. Абакумова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2011. — № 30. — С. 46–51.
17. Шпенюк О. Е. Целевая направленность и инструментарий управления внешними заимствованиями банковского сектора в современных условиях / О. Е. Шпенюк // Белорусский экономический журнал. — 2013. — № 1. — С. 114–125.
18. Жук И. Индикативная система внешнедолговой устойчивости в Республике Беларусь / И. Жук // Банковский вестник. — 2010. — Октябрь. — С. 26–32.
19. Богдан Т. П. Макропруденційне регулювання та контроль руху капіталу в системі антикризового управління / Т. П. Богдан, І. В. Богдан // Фінанси України. — 2011. — № 7. — С. 14–32.



20. Шабалин А. Динамика и масштабы государственного, корпоративного и частного долга в современной России / А. Шабалин // Вестник Института экономики Российской академии наук. — 2013. — № 3. — С. 48—59.
21. Cecchetti S. The real effects of debt [Electronic resource] / S. Cecchetti, M. Mohanty, F. Zampolli // Working papers. — 2011. — № 352. — September. — Available at : www.bis.org/publ/work352.htm.
22. Wyplosz Ch. Debt Sustainability Assessment: The IMF Approach and Alternatives [Electronic resource] / Ch. Wyplosz // HEI Working Paper. — 2007. — № 03. — Available at : <https://ideas.repec.org/p/gii/giihei/heiwp03-2007.html>.
23. Drehmann M. Do debt service costs affect macroeconomic and financial stability? / M. Drehmann, M. Juselius // BIS Quarterly Review. — 2012. — September. — P. 21—35.
24. Романова Ю. В. Влияние социально-экономических факторов на возникновение закредитованности домашних хозяйств и уровень жизни населения / Ю. В. Романова // Уровень жизни населения регионов России. — 2016. — № 4. — С. 24—30.
25. Гребеник Т. В. Кредитная политика и задачи современного инновационного банка по формированию кредитного портфеля [Электронный ресурс] // Науковедение. — 2013. — № 1. — Режим доступа : <http://publ.naukovedenie.ru>.
26. Улюкаев С. С. Базель III и новые тенденции в банковской деятельности / С. С. Улюкаев // Финансы и кредит. — 2013. — № 11. — С. 64—68.
27. Krugman P. Financing vs. Forgiving a Debt Overhang / P. Krugman // Journal of Development Economics. — 1988. — Vol. 29. — P. 253—268.
28. Тагиев Н. Ф. Оценка реальности долгового навеса для экономики Азербайджана / Н. Ф. Тагиев, Г. Р. Сафарали // Известия УрГЭУ. — 2010. — № 6. — С. 54—59.
29. Simkovic M. Secret Liens and the Financial Crisis of 2008 [Electronic resource] / M. Simkovic // American Bankruptcy Law Journal. — 2009. — Vol. 83. — P. 253. — Social Science Research Network. — Available at : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1323190.
30. Смирнов А. Д. Долг, финансовый рычаг и кризис / А. Д. Смирнов // Вестник Российской академии естественных наук. — 2012. — № 4. — С. 31—37.

References

1. Kulkov, V. M. & Tenyakov, I. M. (2014). Vneshnyaya dolgovaya ustoychivost rossiyskoy ekonomiki: dvoystvennost otsenki [External debt sustainability of the Russian economy: the duality of valuation]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya — Financial analytics: problems and solutions*, 47, 2—14 [in Russian].
2. Donets, S. A. & Ponomarenko, A. A. (2017). Indikatory dolgovo nagruzki [Indicators of debt load]. *Dengi i kredit — Money and credit*, 4, 5—13 [in Russian].
3. Kabashkin, V. A. (2010). Vozmozhnost vnedreniya strategicheskogo audita gosudarstvennykh dolgovykh obyazatelstv [The possibility of implementing a strategic audit of government debt obligations]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya — Financial analytics: problems and solutions*, 6, 2—7 [in Russian].
4. Staff Guidance Note on the Application of the Joint Bank-Fund Debt Sustainability Framework for Low-Income Countries (2010). Retrieved from <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/012210.pdf>.
5. Cvirko, S. E. (2016). Aktualnye problemy upravleniya gosudarstvennym dolgom [Actual problems of public debt management]. *Aktualnye voprosy sovremennoy nauki — Actual problems of modern science*, 45, 200—218 [in Russian].
6. Arcand, J. L., Berkes E., & Panizza U. (2012). *Too Much Finance*, IMF Working Paper, 161.
7. Cecchetti, S. G., & Kharroubi, E. (2012). *Reassessing the impact of finance on growth*. BIS Working Papers, 381.
8. Besschastnova, V. D., & Kirsanova, O. A. (2011). K voprosu o vliyani korporativnogo dolga na ekonomiku rossii [On the impact of corporate debt on the Russian economy]. *Vestnik Samarskogo municipalnogo instituta upravleniya — Bulletin of the Samara Municipal Management Institute*, 4, 84—91 [in Russian].
9. Senchagova, V. K. (2009). *Ekonomicheskaya bezopasnost Rossii [Economic Security of Russia]*. BINOM, 815 [in Russian].
10. Shabalin A. O. (2012). Formirovanie dolgovo ekonomiki Rossii [Formation of the debt economy of Russia]. *Bankovskoe delo — Banking*, 1, 12—17 [in Russian].
11. Shabalin, A. O. (2014). Vneshnij dolg rossijskix bankov: tendencii i struktura [External Debt of Russian Banks: Trends and Structure]. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossijskoj akademii nauk — Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*, 3, 78—89 [in Russian].
12. Danilova, E. O. (2009). Vliyanie vneshnego dolga kommercheskix bankov na finansovuyu ustoychivost bankovskogo sektora Rossii [The influence of the external debt of commercial banks on the financial stability of the banking sector in Russia]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Moscow [in Russian].
13. Ivanov, S. A. Dolgovoe finansirovanie rossijskix bankov na mezhdunarodnykh rynkax kapitala [Debt financing of Russian banks in international capital markets]. *Candidate's thesis*. St. Petersburg [in Russian].
14. Vovchenko, R. S. Finansova bezpeka bankivskogo sektoru ekonomiki ukraini [Financial security of the banking sector of Ukraine's economy]. *Candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].

15. Malceva, I. (2009). Predely dolgovykh obyazatelstv gosudarstva, korporacij i bankov s pozicij nacionalnoj bezopasnosti Rossii [The limits of the debt obligations of the state, corporations and banks from the standpoint of Russia's national security]. *Vestnik Instituta ekonomiki RAN — Bulletin of the Institute of Economics, RAS*, 2, 131—143 [in Russian].
16. Golodova, Zh. G. (2011). Vneshnie dolgi rossijskix bankov: sostoyanie i upravlenie v kontekste obespecheniya bezopasnosti bankovskogo sektora [External Debts of Russian Banks: Status and Management in the Context of Securing the Security of the Banking Sector]. *Nacionalnye interesy: priority i bezopasnost — National interests: priorities and security*, 30, 46—51 [in Russian].
17. Shpenyuk, O. E. (2013). Celevaya napravlennost i instrumentarij upravleniya vneshnimi zaimstvovaniyami bankovskogo sektora v sovremennykh usloviyax [Target direction and tools for managing external borrowings of the banking sector in modern conditions]. *Belorusskij ekonomicheskij zhurnal — Belarusian economic journal*, 1, 114—125 [in Russian].
18. Zhuk, I. (October 2010). Indikativnaya sistema vneshnedolgovoy ustojchivosti v Respublike Belarus [Indicative system of external debt sustainability in the Republic of Belarus]. *Bankovskij vestnik — Bank Newsletter*, 26—32 [in Russian].
19. Bogdan, T. P. & Bogdan, I. V. (2011). Makroprudencijne reguluvannya ta kontrol ruxu kapitalu [Macroprudence regulation that control of capitals]. *Finansi Ukraïni — Finance of Ukraine*, 7, 14—32 [in Ukrainian].
20. Shabalin, A. (2013). Dinamika i masshtaby gosudarstvennogo, korporativnogo i chasnogo dolga v sovremennoj Rossii [Dynamics and scale of state, corporate and private debt in modern Russia]. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossijskoj akademii nauk — Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*, 3, 48—59 [in Russian].
21. Cecchetti, S., Mohanty, M., & Zampolli, F. (September 2011). The real effects of debt, Working papers, 352. Retrieved from www.bis.org/publ/work352.
22. Wyplosz, Ch. (2007). Debt Sustainability Assessment: The IMF Approach and Alternatives. *HEI Working Paper*, 3. Retrieved from <https://ideas.repec.org/p/gii/giihei/heiwp03-2007>.
23. Drehmann, M., & Juselius, M. (2012). Do debt service costs affect macroeconomic and financial stability? *BIS Quarterly Review*, September, 21—35.
24. Romanova, Yu. V. (2016). Vliyanie socialno-ekonomicheskikh faktorov na vozniknovenie zakreditovannosti domashnih hozyajstv i uroven zhizni naseleniya [The impact of socio-economic factors on the occurrence of household credit and the standard of living of the population]. *Uroven zhizni naseleniya regionov Rossii — The standard of living of the population of Russian regions*, 4, 24—30 [in Russian].
25. Grebenik, T. V. (2013). Kreditnaya politika i zadachi sovremennogo innovacionnogo banka po formirovaniyu kreditnogo portfelya [Credit policy and the tasks of a modern innovative bank for the formation of a loan portfolio]. *Naukovedenie — Science*, 1. Retrieved from <http://publ.naukovedenie.ru> [in Russian].
26. Ulyukayev, S. S. (2013). Bazel III i novye tendencii v bankovskoj deyatel'nosti [Basel III and new trends in banking]. *Finansy i kredit — Finance and credit*, 11, 64—68 [in Russian].
27. Krugman, P. (1988.). Financing vs. Forgiving a Debt Overhang. *Journal of Development Economics*, 29, 253—268.
28. Tagiev, N. F., Safarali, G. R. (2010). Ocenka realnosti dolgovogo navesa dlya ekonomiki Azerbajdzhana [Assessment of the reality of the debt overhang for the economy of Azerbaijan]. *Izvestiya urgeu — Proceedings of USUE*, 6, 54—59 [in Russian].
29. Simkovic, M. (2009). Secret Liens and the Financial Crisis of 2008. *American bankruptcy law journal*, 83, 253. Retrieved from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1323190.
30. Smirnov, A. D. (2012). Dolg, finansovyj ryuchag i krizis [Debt, financial leverage and crisis]. *Vestnik Rossijskoj akademii estestvennykh nauk — Bulletin of the Russian Academy of Natural Sciences*, 4, 31—37 [in Russian].



УДК 336.71

THE PREVENTION OF SYSTEMIC LIQUIDITY RISK IN MODERN CONDITIONS OF BANKING REGULATION

Chibisova Victorija,
Ph. D. student
of SHEI «Banking University»
e-mail: mechenko@ukr.net

Abstract. The urgency and danger of systemic risks of the banking sector are highlighted. The features to the interpretation of the concept of systemic risk from both the position of scientists and through the prism of international organizations dealing with issues of regulation of financial markets are determined. There are three main approaches to understanding: microeconomic, macroeconomic and integrated are written. The concept of systemic liquidity risk, features of it's distribution and necessity of regulation are disclosed. The methods of measuring the systemic liquidity risk in accordance with international practice are indicated and the main parameters of its estimation in the domestic banking sector are presented. Complex analysis of the banking system of Ukraine was conducted to identify a systemic liquidity risk or finding the possibility of developing it, and draw some conclusions. The necessity of strengthening control over systemically important banking institutions is mentioned. The prospects for improving the regulation of systemic liquidity risk for the Ukrainian banking market are proposed.

Keywords: banking regulation, financial system, systemic risk, systemic liquidity risk, high liquid assets, refinancing, systemically important institutions.

Formulas: 0; fig.: 4; tabl.: 0; bibl.: 9.

ПОПЕРЕДЖЕННЯ СИСТЕМНОГО РИЗИКУ ЛІКВІДНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Чібісова Вікторія Юрїївна,
аспірантка
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: mechenko@ukr.net

Анотація. Висвітлено актуальність і небезпечність системних ризиків банківської сфери. Визначено особливості трактування поняття системного ризику як з позиції науковців, так і через призму міжнародних організацій, які займаються питаннями регулювання фінансових ринків. Виокремлено три основні підходи до його розуміння: мікроекономічний, макроекономічний та інтегрований. Розкрито поняття системного ризику ліквідності, особливості його поширення та необхідність регулювання. Зазначено методи виміру системного ризику ліквідності відповідно до міжнародної практики і наведено основні параметри його оцінки у вітчизняному банківському секторі. Здійснено комплексний аналіз банківської системи України на предмет виявлення або можливості розвитку системного ризику ліквідності, зроблено відповідні висновки. Наголошено на доцільності посилення контролю за системно важливими банківськими установами. Запропоновано перспективи поліпшення регулювання системного ризику ліквідності для банківського ринку України.

Ключові слова: банківське регулювання, фінансова система, системний ризик, системний ризик ліквідності, високоліквідні активи, рефінансування, системно важливі установи.

Формул: 0; рис.: 4; табл.: 0; бібл.: 9.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ СИСТЕМНОГО РИСКА ЛИКВИДНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Чибисова Виктория Юрьевна,
аспирантка
ГБУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: mechenko@ukr.net

Аннотация. Освещена актуальность и опасность системных рисков банковской сферы. Определены особенности трактовки понятия системного риска как с позиции ученых, так и сквозь призму международных организаций, которые занимаются вопросами регулирования финансовых рынков. Выделены три основные подходы к его пониманию: микроэкономический, макроэкономический и интегрированный. Раскрыто

понятие системного риска ликвидности, особенности его распространения и необходимость регулирования. Указаны методы измерения системного риска ликвидности в соответствии с международной практикой и приведены основные параметры его оценки в отечественном банковском секторе. Проведен комплексный анализ банковской системы Украины на предмет выявления или возможности развития системного риска ликвидности, сделаны соответствующие выводы. Отмечена необходимость усиления контроля за системно важными банковскими учреждениями. Предложены перспективы улучшения регулирования системного риска ликвидности для банковского рынка Украины.

Ключевые слова: банковское регулирование, финансовая система, системный риск, системный риск ликвидности, высоколиквидные активы, рефинансирование, системно важные учреждения.

Формул: 0; рис.: 4; табл.: 0; библ.: 9.

Introduction. Year by year, global approaches to efficient banking regulation are being updated and upgraded. From the beginning of the 21st century, more and more attention was concentrated to ensure financial stability as a perfect state of the market for the effective functioning of all its entities. Among the main threats of stability, the global risks of financial systems, or as they are called at present — systemic risks, deserve the greatest attention nowadays. Systemic risks of the financial sector are mainly localized in the banking sector, which is the main channel for intermediary and redistribution of financial resources.

Taking into account the specifics of the last two financial crises: the global crisis of 2007—2009 and the national crisis of 2014—2016, studying the issues about modern approaches for preventing systemic risks, including the systemic liquidity risk, becomes special relevance in the context of securing world financial stability and banking regulation.

Literature review and problem statement. The problem of systemic risk has been paid much attention by such foreign and domestic scientists as J. Kaufman, K. Scott, E. Cherutti, J. Sinki, G. Karcheva, L. Primostka and others. Their works are devoted mainly to the general aspects of identifying, detecting and monitoring systemic risks in the complex. O. Baranovskyi [1], S. Naumenkova and V. Mishchenko [2] focus attention on the disclosure of the essence of systemic risks and the danger of their spread. The work of M. Samsonov [3] is devoted to consideration the processes of supervision and monitoring of the systemic risks of the banking sector. However, a detailed comprehensive analysis of systemic risks leaves insufficiently highlighted the issue of identification of their individual types, including the systemic liquidity risk, which complicates the process of their prevention in the context of general banking regulation.

The purpose of the article is to demonstrate the importance and necessity of preventing systemic liquidity risk in the banking sector, main parameters for its identification and assessment, both in global approaches and in the domestic banking market, and to provide suggestions for improving its regulation.

Research results. Systemic risks concept is quite complicated and dangerous. In our time, there is no doubt that uncontrolled local risks can easily be transformed into unregulated systemic risks that pose a serious threat to financial stability and economic growth of both individual economies and the global economic system as a whole.

Despite the considerable attention given to the systemic risks study, there is still no clear interpretation of it. A well-

known domestic researcher and professor O. Baranovskyi defines systemic risk as a risk of violating of the whole system with potentially serious negative consequences for the domestic market and the real economy [1]. Other domestic researchers, S. Naumenkov and V. Mishchenko, have the opinion that systemic risk should be considered as a risk that objectively follows from the existence of systemic interconnection and the accumulation of imbalances in the activities of certain sectors or financial institutions on the basis of the implementation of mechanisms for the transmission of risks and potential mutual contamination because of insufficient management of financial processes in certain financial institutions or in the financial system as a whole [2, p. 188].

Consequently, the interpretation of the systemic risk concept reduces to a violation of the financial system on the basis of the contamination of unstable, high-risk institutions of other participants in the financial system, and lead to negative consequences for economic stability. Instead, foreign scientist J. Sinki considers systemic risk as uncertainty, which is associated with the possibility of the financial system collapse [4, p. 775].

The systemic risk concept is also considered by international financial organizations, such as the European Central Bank, The World Bank, International monetary fund and others. For example, the European Central Bank describes this category as a risk that the provision of necessary financial products and services by the financial system will be impaired to a point where economic growth and welfare may be materially affected [5]. In addition, it is precisely the prevention of the rise of systemic risk representatives of the European Central Bank called the state of financial stability, which only once again proves the interdependence of these financial concepts. Moreover, the fact that the representatives of the European Central Bank identify the financial stability as a state whereby the build-up of systemic risk is prevented, only once again proves the interdependence of these financial concepts. A similar interpretation is provided by the World Bank [6, p. 6]: systemic risk is limited to financial shocks that are likely to be serious enough to damage the real economy. Definitions of the European Central Bank and the World Bank are mainly reduced to the economic side of possible problems, while the International Monetary Fund focuses on the social aspects of systemic risk manifestation, considering it as a threat confidence in the financial system and a substantive threat of growth and living standards [7, p. 5].

The generalization of existing approaches to the definition of systemic risk, allowed to distinguish three main



approaches (microeconomic, macroeconomic and integrated) to disclose the essence of this concept [3, p. 274–275].

The first microeconomic approach is based on the idea of interconnection between participants or system elements (domino effect). Representative of this approach E. Cherutti notes that systemic risk arises due to the failure of one or more financial institutions to timely and fully fulfill their obligations to counterparties, which causes the insolvency (bankruptcy) of other participants in monetary and financial relations.

The macroeconomic approach is based on the assumption that systemic shocks cause a disturbance of the stable functioning of the financial system. For example, J. Kaufman and K. Scott define it as the probability of failure of the whole system, in contrast to the failure of its individual parts or components, as evidenced by the relationship (correlation) between the majority or all its parts.

The third (integrated) approach takes into account both horizontal and vertical relationships between financial market participants and the possibility of occurrence of systemic risk is allowed through the influence of macroeconomic shocks on separate elements of the system with the further spreading of negative consequences between other elements of the system.

The evidence of the total threat of systemic risks can be the creation of the European Systemic Risk Board after the global financial crisis of 2007–2009, the main task of which is to identify potential systemic risks of the financial sector and struggle with them through macro-prudential recommendations and approaches. The answer of the domestic banking market to that was to create a Financial Stability Board in Ukraine in 2015, which is assigned the task of identifying systemic risks and minimizing their negative impact on the financial system of Ukraine.

Systemic risks are even more worrying because they are difficult to predict and more difficult to overcome. Because they capture the whole financial system, it can be argued that exactly the systemic risks are responsible for a series of major-scale crises in the history of mankind.

One of the important risks of the banking sector is the liquidity risk, which represents the possibility of the bank / group of banks / banking system of the country at all to be responsible for all its obligations, and maintaining the optimum level of profitability, financial image and ability to provide an increase in active operations. It is an integral part of banking activity and mainly serves as the mainstay of the systemic crisis. The liquidity risk in the banking always exists, despite the fact that it is spoken only in a situation when it becomes significant and leads to a deterioration of the financial state either a separate institution or the whole banking system. In the case of its extension to the whole banking system, it is advisable to speak of the systemic nature of its manifestation.

The systemic liquidity risk concept is currently underestimated by domestic researchers, while global regulatory institutions in the face of the Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), the International Monetary Fund (IMF), the European Central Bank (ECB) are paying more and more attention to this issue. Systemic liquidity risk can be defined as a risk of simultaneous liquidity

constraints in several financial institutions. However, this category has a deeper background. According to the IMF (2011) [8, p. 76], systemic liquidity risk reflects the tendency of financial institutions to collectively underestimate the risk of liquidity in the period of financial stability when markets receive funding from the central bank without any obstacles. Underestimation of possible threats that may arise because of liquidity risk from financial institutions that mistakenly believe, that in the event of stress can uninterrupted obtain the necessary funding from the regulator, pushes them to direct more and more of their assets to high-risk operations, and keeping a smaller amount of liquid assets, that is necessary to meet the needs of customers and timely fulfillment of all their liabilities. The more such institutions in the banking system, the greater probability of development the systemic liquidity risk, which, through the effect domino will capture all its entities.

It can be concluded that the systemic liquidity risk is the probability of a global liquidity crisis, reflecting the inability of most of the institutions of the banking system of the country / group of countries or the world at all (including systemically important banks) to fulfill their liabilities to creditors and depositors characterized by a decrease in banks' capital, a significant outflow of funds from the banking system, a sharp decrease in revenues because of a deterioration of the loan and investment portfolio, and causes a negative financial climate, reduction of confidence to banking system / banking systems of countries of the world on a global scale and falling economic activity.

For successful prevention and control of systemic liquidity risk it is important to identify it in time. Nowadays, it is difficult to do, there is no clear approach to its evaluation. Appropriate techniques are still under development and their implementation has some difficulties. Some methods are complicated mathematical models, for the others the problem is in the lack of necessary data. In addition, existing methods are discussed mainly for developed countries, while recent events have shown that this issue is also important for developing countries.

However, in its report on financial stability in April 2011, the International Monetary Fund proposed three methods for measuring systemic liquidity risk [8, p. 98]:

- Systemic Liquidity Risk Index;
- Systemic Risk-Adjusted Liquidity Model;
- Stress-Testing Framework.

Unfortunately, these methods can not be called universal and fully understandable for use, which prevents their immediate use for monitoring the situation with liquidity in the financial market of Ukraine. Consequently, the primitive instruments that signal the emergence (occurrence) of a systemic liquidity risk in the Ukrainian banking market can be:

- decrease in the share of high liquid assets by more than 2 percentage points (p.p.) during the year;
- outflow of deposit resources from the banking system of the country (by 5–10 % during the year), characterized by the emergence of panic among the population;
- default on mandatory liquidity standards by banks,
- the growth of volumes of refinancing operations (by 2–3 times a year) as the main tool for maintaining liquidity;

– increase in the share of toxic assets in its total amount of banking institutions (by 5 % or more during the year), etc.

High liquid assets of the banking sector characterize the degree of protection of financial institutions from various macroeconomic (systemic) shocks, another words, they act as an emergency stock. Note that in recent years there has been a positive trend in the growth of high

liquid assets (*Fig. 1*). Compared to the beginning of 2015 (10.2 %), the share of high liquid assets in its total amount of Ukrainian banks gradually increased, which confirms the gradual restoration of the banking system of the country after a long period of crisis shocks.

As of December 1, 2017, this indicator fell again (to 10.5 %), showing a negative tendency in banks' liquidity.

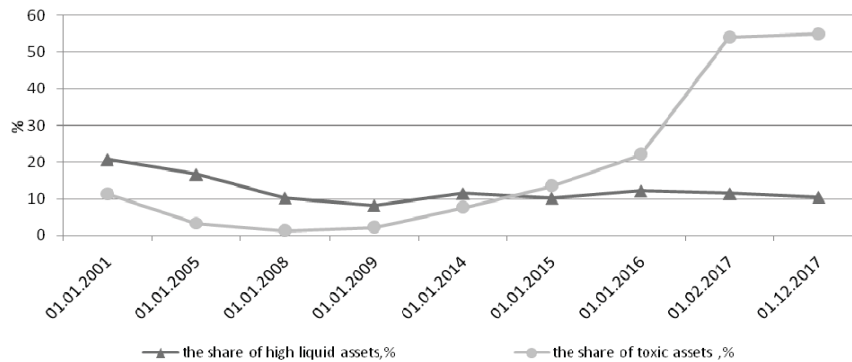


Fig. 1. Assessment of systemic liquidity risk of Ukrainian banks in 2000—2017 years

Source: compiled by the author with the help of [9].

It should be noted that the lowest level of high liquid assets was observed in 3 periods: 1) during the crisis of 2008—2009 — 8.2 % and 9.6 % respectively; 2) during the national crisis of 2014 — 10.2 %. Consequently, there is a direct link: the lower level of high liquid assets, the greater expose to systemic liquidity risk by the banking system of the country.

The significant amount of problematic (toxic) assets poses an increase in systemic liquidity risk, which leads to lack of revenue from banks and negatively affects on their liquidity and financial performance (*Fig. 1*). The credit activity of the banks after the crisis of 2014—2015 has significantly decreased because of geopolitical factors and the difficult macroeconomic situation.

Since 2017, lending has gradually begun to recover, but mainly in the segment of consumer lending. But even

despite this, because of the low solvency of borrowers and the massive debt on foreign currency loans, the share of overdue loans has grown rapidly: if as of January 1, 2016 this indicator was 22.1 %, then as of December 1, 2017, it reached 54.9 %, increasing by 2.5 times in almost two years. Such data testify to the fact that the Ukrainian banking system can not recover from the negative consequences of the crisis for 2014—2015.

As systemic liquidity risk arises because of the impossibility for most banks of the system to fulfill its liabilities, in this case we can talk about a decrease in confidence to banking institutions and a massive outflow of deposits of individuals. Therefore, to assess the systemic liquidity risk, it is advisable to analyze the dynamics of the deposit and loan portfolios of individuals in the banking system of the country (*Fig. 2*).

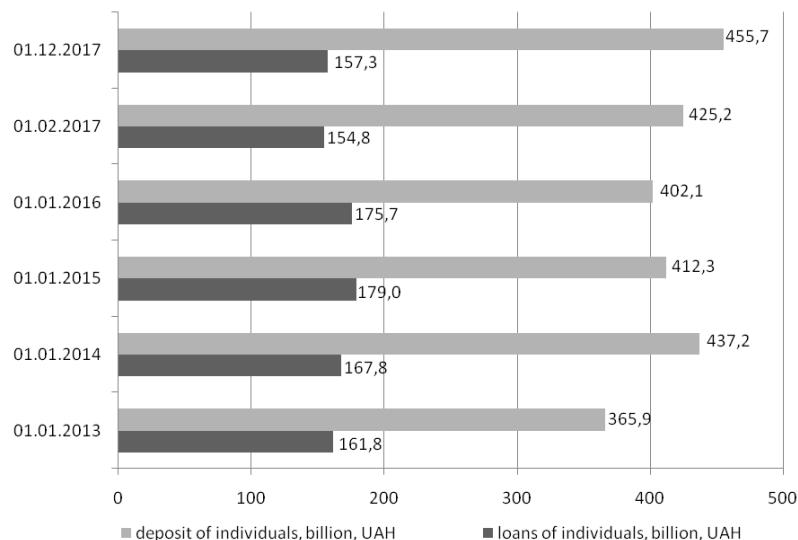


Fig. 2. Dynamics of the deposit and loan portfolios of individuals during 2012—2017 years

Source: compiled by the author with the help of [9].



According to the table, there is a slight volatility of the deposit portfolio of individuals. Thus, during 2012–2013 there is a growth of the portfolio (approximately on 19 %), but during the next 2 years — its gradual decrease (by 8 % compared with January 1, 2014). From 2016, the volume of deposits grows again until the period of October 1, 2017 (11 % compared to the indicator as of January 1, 2016). That is, during the period of the national crisis of 2013–2015, the volume of the deposit portfolio of individuals decreases, which characterizes the distrust of the population during this period and the withdrawal of deposits from the banking system.

According to the table, there is a slight volatility of the deposit portfolio of individuals. Thus, during 2012–2013 there is a growth of the portfolio (approximately on 19%), but during the next 2 years — its gradual decrease (by 8 % compared with January 1, 2014). From 2016, the volume of deposits grows again, reaching the figure of 455,7 billion UAH as of December 1, 2017 (13 % compared to the indicator as of January 1, 2016). That is, during the period of the national crisis of 2013–2015, the volume

of the deposit portfolio of individuals decreases, which characterizes the distrust of the population during this period and the withdrawal of deposits from the banking system.

At the same time, during the 2015–2016 the lending volumes of individuals decreased by 13 %, which is also typical for the period of the crisis. A slight increase in lending by the end of 2017 demonstrates a gradual restoration of the banking system.

Taking into account the deep systemic crisis of Ukraine's banking sector in 2013–2015, and the complicated post-crisis period, many financial institutions were unable to cope with the difficulties and lack of liquidity. In such difficult circumstances, the role of the national regulator comes to the fore, because from its work depends not only the predestination of bank services' market, but also the predestination of all economy of the country. The NBU, as the central management body in accordance to the functions assigned to it, provides support of banks' liquidity by various instruments, among which the main role is played by refinancing operations (Fig. 3).

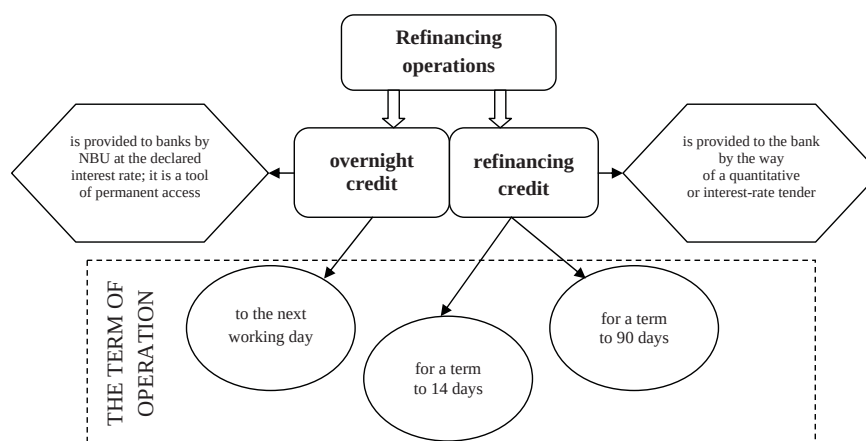


Fig. 3. Types of refinancing operations of Ukrainian banks

Source: compiled by the author.

Systemic liquidity risk can also be estimated depending on the volume of lending that was sent to refinancing operations to maintain the liquidity of banking institutions. The bigger amounts of refinancing was provided to banks,

the bigger problems with maintaining liquidity were observed in the banking sector of the country and to a certain extent, it shows the existence of a systemic liquidity risk (Fig. 4).

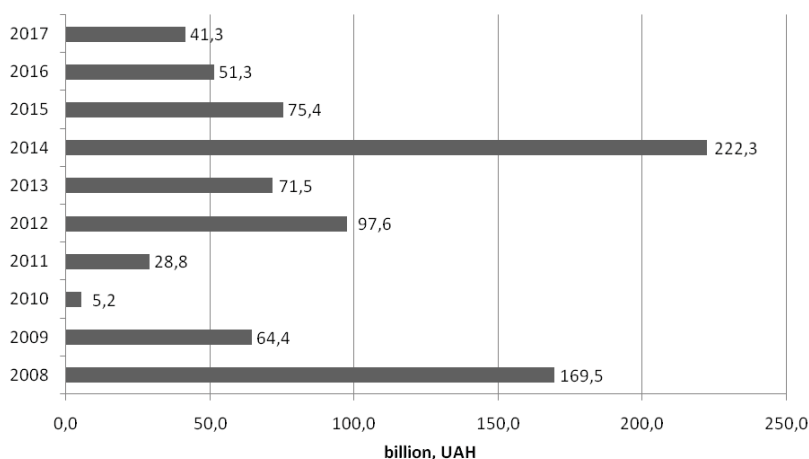


Fig. 4. Dynamics of volume of refinancing operations in 2008–2017

Source: compiled by the author with the help of [9].

Based on this data, the largest amount of refinancing is observed in 2014 (UAH 222,3 billion), which indicates on more deeper crisis of the banking system of Ukraine in this period, in contrast to the global financial crisis of 2008 (UAH 169,5 billion). Note that a significant reduction in lending since 2015 indicates a gradual exit from the «debt pit» of Ukrainian banks, reducing the risk of developing systemic liquidity risk. Taking into account the massive outflow of deposits from the country's banking system, the high volatility of high liquid assets, the growth in the share of toxic assets and the largest amounts of refinancing operations (in 2014), we can conclude that the systemic liquidity risk occurred during the crises of 2013–2015, the results which still hinders the economic development of Ukraine and does not allow to fully achieve the pre-crisis level of profitability of banking.

In addition to the information highlighted above, special attention from regulatory authorities is required by systemically important banking institutions, because of concentration in them a significant part of assets. The emergence of a systemic liquidity risk in such institutions will inevitably have a negative effect on the entire banking system of the country, and ultimately — on the global banking market.

That is why it is advisable to set tougher requirements for economic ratios, in particular, to liquidity ratios. The introduction of such step on the domestic market (in the Instruction on Banking Regulation in Ukraine, dated August, 28, 2001 № 368, Section X) indicates a

deliberate step in preventing the negative consequences of the liquidity crisis in systemically important banks, which contributes to the overall improvement of banking regulation in Ukraine.

Conclusions. Systemic risks of the banking sector are one of the most threatening phenomenon for effective banking activity. Systemic liquidity risk, which in the general sense represents the possibility of a global liquidity crisis, requires special attention and vigilance in the context of general banking regulation. The presence of several negative aspects of the functioning of the banking market, such as the decline in the share of high liquid assets, outflow of deposit resources from banks, non-compliance with liquidity ratios, and the growth of refinancing operations, points to the first signs of the development of systemic liquidity risk.

The complex analysis of the Ukrainian banking system during 2000–2017 indicates the negative trends in the periods of the global economic crisis of 2007–2009 and the national crisis of 2014–2015. However, a well-balanced NBU policy allowed banks to exit the crisis and prevent further threatening events.

For a more successful and effective regulation of systemic liquidity risk, it would be advisable to create general banking indicators for early preventing of its development, and a tougher monitoring the compliance of banks with all necessary requirements are needed. Further studying and understanding of systemic liquidity risk is the first step to effective banking management and regulation.

References

1. Baranovskyi, O. I. (2009). Sutnist i riznovydy finansovyh kryz [The essence and varieties of financial crises]. *Finansy Ukrainy — Finance of Ukraine*, 5, 3–20 [in Ukrainian].
2. Naumenkova, S. V., & Mishchenko, V. I. (2014). Poniattia systemnogo ryzyku ta pidhody do vyznachennia systemno znachushchyh bankiv [The concept of systemic risk and approaches to the definition of systemically important banks]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnogo period Ukrainy — Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, 1 (105), 186–196 [in Ukrainian].
3. Samsonov, M. I. (2013). Systemnyi ryzyk u konteksti realizatsii dystantciinogo monitoryngu bankiv [System risk in the context of realisation of remote monitoring of banks activity]. *Biznes Inform — Business Inform*, 2, 272–275 [in Ukrainian].
4. Synky, Dzh. (2007). *Finansovyi menedzhment v komercheskom banke i v industrii finansovyh uslug* [Commercial Bank Financial Management in the Financial-Services Industry]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 1018 [in Russian].
5. Ofitsiinyi sait Yevropeiskogo tsentralnogo banku [The site of European Central Bank]. (n. d.). <https://www.ecb.europa.eu/pub/fsr/html/index.en.html>. Retrieved from <https://www.ecb.europa.eu/pub/fsr/html/index.en.html>.
6. Dijkman M. (April 2010). A Framework for Assessing Systemic Risk. The World Bank. *Policy Research Working Paper* 5282.
7. Javier Gómez Pineda, Dominique Guillaume, and Kadir Tanyeri (2015). Systemic Risk, Aggregate Demand, and Commodity Prices. *International Monetary Fund Working Paper*, 15 (165).
8. Chapter 2: How to address the systemic part of liquidity risk (April 2011). Global financial stability report of International Monetary Fund (p. 75–110).
9. Ofitsiinyi sait NBU [The site of National Bank of Ukraine]. <https://bank.gov.ua>. Retrieved from <https://bank.gov.ua> [in Ukrainian].



УДК 339.74

МІСЦЕ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ВАЛЮТНИМИ ВІДНОСИНАМИ

Шелудько Сергій Андрійович,
викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету
e-mail: s.szeludko@gmail.com

Анотація. Досліджено сутність і структуру процесу управління валютними відносинами. Визначено взаємозв'язок між валютною політикою, регулюванням і контролем. Для обґрунтування місця валютного регулювання в управлінні валютними відносинами розроблено і досліджено його систему.

Ключові слова: валютна політика, валютне регулювання, валютний контроль, валютні відносини, управління.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 1; бібл.: 18.

PLACE OF FOREIGN EXCHANGE REGULATION IN FOREIGN EXCHANGE RELATIONS' MANAGEMENT

Sheludko Sergii,
Lecturer of Banking Department
Odesa National Economic University
e-mail: s.szeludko@gmail.com

Abstract. It is studied the essence and structure of the process of foreign exchange relations' management. It is established that foreign exchange policy, foreign exchange regulation and foreign exchange control are elements of this process. It is defined the relationship between these concepts, which manifests itself in the generality of their subject-matter. For substantiation a place of the foreign exchange regulation in the foreign exchange relations' management, it is developed and studied its system. It is proved that the task of foreign exchange regulation is the ordering of foreign exchange relations, which determines its key place in the process of their management.

Keywords: foreign exchange control, foreign exchange policy, foreign exchange regulation, foreign exchange relations, management.

Formulas: 0; fig.: 2; tabl.: 1; bibl.: 18.

МЕСТО ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ВАЛЮТНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ

Шелудько Сергей Андреевич,
преподаватель кафедры банковского дела
Одесского национального экономического университета
e-mail: s.szeludko@gmail.com

Аннотация. Исследованы сущность и структура процесса управления валютными отношениями. Определена взаимосвязь между валютной политикой, регулированием и контролем. С целью обоснования места валютного регулирования в управлении валютными отношениями разработана и исследована его система.

Ключевые слова: валютная политика, валютное регулирование, валютные отношения, валютный контроль, управление.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 1; библи.: 18.

Вступ. Наслідком постійних перетворень інституційного, функціонального і технічного порядку в монетарному управлінні в державі став розвиток і поширення вкрай негативних явищ на ринках грошей, капіталу, валюти — девальвації гривні, високої волатиль-

ності її обмінного курсу, переважання суб'єктивних чинників курсоутворення над об'єктивними, надмірна «тінізація» валютних операцій населення та підприємств. Тому дослідження, присвячені валютним відносинам та їх регулюванню, наразі є вкрай

актуальними — як з огляду на нову хвилю економічної кризи в Україні (що, саме по собі, вимагає модернізації системи управління грошово-кредитною і валютною сферами економіки), так і враховуючи євроінтеграційний шлях, який було обрано за результатом буремних подій 2014 року.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Дослідженню сутності, ключових ознак та особливостей практичної реалізації валютного регулювання, валютної політики і валютного контролю присвячувала свої праці ціла плеяда українських економістів, серед яких О. Береславська, С. Боринець, О. Дзюблюк, Ф. Журавка, С. Кораблін, В. Міщенко, С. Міщенко, Л. Рябініна, Б. Сас, В. Шелудько, Т. Шемет і багато інших. Не меншою цінністю є також і студії низки іноземних науковців, серед яких С. Александер, Ф. Грехем, Х. Каналес-Кріленко, Г. Кассель, П. Кенен, Дж. Кіршнер, Л. Красавіна, В. Крашенинніков, П. Кругман, О. Лаврушин, Р. Лайонз, Р. Мандел, Дж. Мартен, Р. Міз, Л. фон Мізес, С. Моїсеев, Дж. Тінберген, Р. Триффін, І. Фішер, Дж. Флемінг, Дж. Френкель, Х. Хальтунен та інші.

Мета статті – визначити сутність та елементи процесу управління валютними відносинами і встановити місце валютного регулювання в ньому.

Результати дослідження. Підписання Україною 27 червня 2014 року Угоди про асоціацію з Європейським Союзом породжує низку принципово нових для органів валютного регулювання завдань, основне з яких – повноцінне забезпечення вільного руху капіталу (як транскордонного, так і всередині країни). Угода встановлює, що протягом перших чотирьох років з дня введення її в дію (тобто до 1 вересня 2021 р.) сторони зобов'язані створити передумови лібералізації руху капіталу [1, ст. 147]. І якщо країни ЄС відмовилися від перманентних валютних обмежень ще наприкінці ХХ століття [2, ст. 1, 3, 7], то стан підготовки України до лібералізації регулювання валютних відносин потребує ґрунтовного дослідження.

Валютні відносини варто розглядати як специфічні економічні відносини, що виникають між їхніми суб'єктами з приводу руху валютних цінностей [3, с. 180]. Реалізація цих відносин відбувається завдяки одночасному руху валютних цінностей (що складається з руху їх цінності та руху майнових прав, пов'язаних з ними) і зустрічного еквівалентного руху товарів чи послуг (і навіть інших валютних цінностей)

проти виконаних зобов'язань від одного контрагента (суб'єкта відносин) до іншого.

Сукупність валютних відносин, які набувають множинності та повторюваності, утворюють особливе середовище — валютний ринок, де й відбувається взаємодія суб'єктів цих відносин і спостерігається безперервний рух їхніх об'єктів. Погоджуючись із позицією О. Дзюблюка і В. Шелудько, які у своїх працях визначають валютний ринок як систему економічних (і правових) відносин [4, с. 46; 5, с. 464], зазначимо, що власне системність валютних відносин і є основою генези та функціонування такого ринку.

Важливість регулювання функціонування валютних ринків обумовлена доцільністю управління валютними відносинами, а саме тенденціями їх виникнення, поширення, розвитку і трансформації на всіх рівнях економіки. Оскільки сталий розвиток певної країни неможливий без повноцінного транскордонного співробітництва та участі в міжнародній торгівлі, формування таких відносин є невід'ємною складовою економічного зростання. Разом із тим стихійність у цих процесах заздалека сприятиме ефективному функціонуванню національної економіки. Це й актуалізує наявність системи управління валютними відносинами, причому як на національному, так і на глобальному рівнях.

На наш погляд, управління валютними відносинами – це процес цілеспрямованого впливу на валютні відносини з метою зміни або збереження вектора їхнього поточного стану або вектора подальшого розвитку. Цей процес передбачає проходження трьох етапів: розроблення плану впливу, реалізації цього плану та аналізу отриманих результатів.

Управління валютними відносинами повинно ґрунтуватися на реалізації комплексу класичних функцій управління (уперше визначених ще Анрі Файолем), а саме: планування, організація, регулювання, координація та контроль. Оскільки управління є не тільки системою, а й процесом, виконання кожної з перелічених функцій обумовлене існуванням неперервного циклу етапів управління — розроблення, реалізація й аналіз.

В економічній реальності управління валютними відносинами відображається у формі окремих структурних елементів: валютної політики, валютного регулювання і валютного контролю (рис. 1).

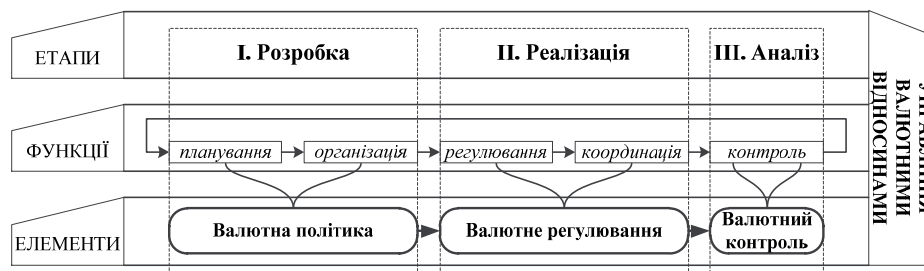


Рис. 1. Процесно-функціональне представлення управління валютними відносинами

Примітка. Розробка автора.

Оскільки практично існує брак уваги з боку фахівців на проблему співвідношення валютної політики,

валютного регулювання і валютного контролю, зазначимо, що дослідження проблеми співвідношення



означених понять із грошово-кредитною політикою і регулюванням отримують поширення, а тому потребують аналізу.

Зокрема, дискусійним є підхід, за яким валютна і грошово-кредитна політика (а, відповідно, і валютне та грошово-кредитне регулювання) є складовими частинами монетарної політики [6, с. 6]. По-перше, грошово-кредитна і монетарна політики є синонімами, адже з англійської «monetary policy» — це і є «грошово-кредитна політика». По-друге, валютна політика є окремим випадком грошово-кредитної політики, її органічною складовою, адже «валюта» — це національна грошова одиниця будь-якої країни, з чого ви-

пливає, що саме по собі поняття «валюта» є синонімом до слова «гроші», тому й валютне регулювання є окремим випадком і органічною складовою грошово-кредитного або монетарного регулювання. Поряд із цим, якщо грошово-кредитне регулювання є засобами і методами грошово-кредитної політики, то і валютне регулювання є засобами та методами валютної політики, адже будь-яка валюта є, перш за все, національною грошовою одиницею певної країни.

Порівняльний аналіз валютної політики, регулювання і контролю свідчить, що єдиною спільною цих елементів управління валютними відносинами є їхній предмет (табл.).

Таблиця

Взаємозв'язок і відмінності між валютною політикою, валютним регулюванням і валютним контролем

Спільні і відмінні риси	Валютна політика	Валютне регулювання	Валютний контроль
Зміст поняття	Розроблення і встановлення орієнтирів	Досягнення орієнтирів	Нагляд за законністю та ефективністю засобів досягнення орієнтирів
Предмет	Валютні відносини		
Об'єкти	Валютний курс, попит і пропозиція іноземної валюти, обсяги та динаміка валютних операцій (валютний оборот)	Документи з обліку та звітності щодо здійснення валютних операцій	
Суб'єкти	Центральний банк, уряд, міжнародні організації	Центральний та уповноважені банки, органи державної влади та міжнародні організації	Центральний та уповноважені банки, податкова і митна служби, служба поштового зв'язку
Мета	Надання довгострокових цілей щодо розвитку валютних відносин відповідно до обраної стратегії економічного розвитку	Досягнення довгострокових цілей валютної політики	Забезпечення законності реалізації валютних відносин
Спосіб реалізації	Наукове обґрунтування ефективного і дієвого напрямку розвитку валютних відносин, науково-практична організація передумов їх досягнення	Упорядкування валютних відносин згідно із заданими орієнтирами шляхом використання відповідних інструментів і методів	Нагляд за дотриманням законодавства, правил і процедур під час здійснення валютних операцій та аналіз їхніх результатів

Примітка. Розробка автора.

Об'єкти політики і регулювання збігаються, водночас валютний контроль спрямований не на курс, грошовий попит і пропозицію та валютні операції як такі, а на документальне відображення цих процесів у бухгалтерському і податковому обліку та звітності. Суб'єкти, мета і, особливо, спосіб реалізації досліджуваних понять значно різняться між собою, проте їх об'єднує причинно-наслідковий зв'язок здійснення, що й підтверджує єдність політики, регулювання і контролю як елементів управління валютними відносинами.

Для встановлення місця валютного регулювання у процесі управління валютними відносинами варто визначити його сутність, дослідження якої може відбуватися на засадах процесного, інституціонального або системного підходу. Так, відповідно до першого з них валютне регулювання розглядають як послідовність певних етапів: визначення цілей і завдань, реалізація, контроль і коригування валютного регулювання [7, с. 10—11]. Інституціональний підхід передбачає представлення валютного регулювання через взаємозв'язки та взаємодію певних органів і структур, що так чи інакше беруть участь у регулюванні валютних відносин [8, с. 14]. Однак більшість учених у студіюванні валютного регулювання звертаються до системного підходу, тобто розглядають досліджуване

поняття як систему взаємодіючих компонентів (що й самі рекурсивно є системами) [9—11].

Популярність цього підходу пояснюється, перш за все, його універсальністю: застосування єдиних принципів дослідження для будь-якого об'єкта чи явища, що дозволяє отримувати комплексне уявлення щодо певної категорії. Для побудови системи валютного регулювання, перш за все, потрібно охарактеризувати його з позицій системного підходу відповідно до типового алгоритму [12, с. 65—66], першим етапом якого є визначення мети.

Метою системи валютного регулювання є досягнення довгострокових цілей валютної політики, задля реалізації чого система має вирішувати низку завдань:

- відбір ефективних (для визначених орієнтирів) інструментів і методів регулювання;
- вчасна ідентифікація загроз запланованому розвитку валютних відносин і побудова раціонального механізму нівелювання їхнього впливу;
- забезпечення координації між відокремленими виконавцями регулятивних заходів;
- формування дієвої комунікації між регуляторами, ринковими агентами та іншими зацікавленими суб'єктами;

- побудова гнучкого алгоритму коригування проміжних і кінцевих цілей відповідно до змін у валютній політиці.

Наступним етапом є аналіз обмежень, що накладаються на систему. У цьому контексті у функціонуванні системи валютного регулювання доцільно враховувати не тільки ресурсні, а й фундаментальні бар'єри. Тому регулювання валютних відносин зіштовхується з браком не лише фінансових, науково-методологічних, людських та інформаційних ресурсів, а й обмежується принциповою можливістю досягнення тих чи інших цілей, коли інструментарій у розпорядженні суб'єкта регулювання не спроможний впливати на чинники певного орієнтира. Наприклад, система валютного регулювання не може забезпечити цінову стабільність у країні, якщо остання формується за рахунок немонетарних чинників. Така ситуація можлива в разі порушення причинно-наслідкового зв'язку в логіці ухвалення управлінських рішень (до того ж ще на рівні валютної або навіть грошово-кредитної політики).

На етапі аналізу простору альтернатив (сукупності варіантів досягнення поставлених цілей та умов їх

реалізації [12, с. 66]) потрібно визначити коло способів ефективного функціонування системи валютного регулювання, що складається з розмаїття форм упорядкування валютних відносин згідно із заданими орієнтирами. Варто зазначити, що огляд попередніх досліджень у сфері валютного регулювання свідчить про прискіпливу зацікавленість у цій категорії не тільки економістів, а й науковців суміжних галузей — перш за все правників [13; 14] і державних управлінців [8; 15]. Така полідисциплінарність предмета статті пояснюється, на наш погляд, існуванням кількох форм реалізації валютного регулювання, тобто його багатоаспектністю.

Система валютного регулювання в загальному варіанті пояснює реалізацію орієнтирів валютної політики (які мають ураховувати чинники зовнішнього середовища) шляхом перетворення заданих вхідним інтервалом передумов у опосередковані вихідним інтервалом результати й екстерналії, що, завдяки зворотному зв'язку, впливають на коригування первісних орієнтирів у наступному регуляційному циклі (рис. 2).



Рис. 2. Система валютного регулювання

Примітка. Розробка автора.

Об'єктами валютного регулювання є все те, що опосередковує реалізацію валютних відносин на лише на кількісному (валютний оборот), а й на якісному (валютний курс) рівнях. При цьому валютний оборот складається із сукупності валютного (готівкового і безготівкового) обігу та валютних операцій.

Важливою складовою системи валютного регулювання є його функції. Розглядаючи попередні напрацювання з цього питання, зазначимо, що загалом учені-економісти приділяють украй мало уваги функціям

валютного регулювання. Так, О. І. Береславська зазначає, що «із усієї сукупності функцій, що виділяються в економічних дослідженнях, доцільно розглядати дві: регулятивну і контрольну, що безпосередньо відображають сутність цієї категорії» [16, с. 8]. Однак, по-перше, контроль за реалізацією валютних відносин є особливим цілком процесом (власне валютний контроль), а по-друге, навряд чи існування валютного регулювання як такого (з усіма своїми формами, видами, інструментами і методами) було би раціональним



за умови виконання ним лише однієї функції, тому складно погодитися з наведеною думкою.

Науковці молодшого покоління додержуються думки про наявність таких п'яти функцій: регуляторної, регламентувальної, алокаційної, цільової та стимулювальної [9, с. 7; 10, с. 27]. Дискусійним у такому підході до проблеми вважаємо справедливість існування останніх трьох. Так, алокаційна функція (тобто забезпечення виробництва оптимальної кількості товарів і послуг за допомогою найефективнішої комбінації ресурсів) виконується ринком (до того ж товарним!), а не регулюванням цього ринку. Функція встановлення цілей належить до компетенції валютної політики як процесу з вибору та затвердження орієнтирів, а виконання стимулювальної функції є радше каналом впливу інструментів валютного регулювання на валютні відносини через їхніх суб'єктів.

Рационально виокремлювати такі функції валютного регулювання: координаційну, ідентифікаційну, стабілізаційну, фідучіарну та комунікаційну. Координаційна функція полягає в узгодженні дій і заходів усіх суб'єктів регулювання, украй важливого для ефективності спільних зусиль. Ідентифікаційна функція обумовлена важливістю вчасного визначення можливих загроз нормальному розвитку валютних відносин, їхній оцінці та пошукові методів нівелювання. Стабілізаційна функція зосереджена на організації зовнішнього середовища валютних відносин таким чином, аби забезпечити упорядкованість, раціональність і планомірність їх реалізації. Функція підтримки довіри, або фідучіарна, полягає в забезпеченні впевненості суб'єктів економіки у стабільності на валютному ринку та дієвості заходів органів регулювання. Комунікаційна ж функція викликана асиметрією інформації на валютному ринку і полягає не тільки в інформуванні ринкових агентів щодо очікувань органів регулювання, а й у встановленні стійкого зворотного зв'язку для кращого виконання решти функцій.

Питання суб'єктів у валютному регулюванні є дискусійним, тому пропонуємо розглядати їх в ієрархічному розрізі, відповідно до рівнів здійснення валютного регулювання. Вважаємо за доцільне виділяти чотири рівні, на яких може здійснюватися валютне регулювання. Його суб'єктами на мегарівні є міжнародні фінансові організації (Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Банк міжнародних розрахунків, Європейський банк реконструкції та розвитку), на яких покладено відповідні повноваження з регулювання світової валютної системи.

На рівні валютних зон (союзів) суб'єктами регулювання можуть виступати головний емітент валютної зони і центральні банки країн-членів, розподіл повноваження яких закріплюється міжурядовими угодами для кожної зони окремо. Правомірність виокремлення такого рівня пояснюється також і тією роллю драйвера інтеграції, що її може відігравати валютне регулювання у процесах розвитку сучасного суспільства (зокрема, на прикладі Європейського Союзу).

Суб'єктами валютного регулювання на макрорівні (у масштабі окремої країни) є як центральний банк і уповноважені банки, так і уряд із фіскальними (по-

датковими і митними) органами, якщо регулювання національної валютної системи та внутрішнього валютного ринку законодавчо не є прерогативою банківської системи. Стосовно ж суб'єктів мікрорівня — в окремо взятій банківській установі — зазначимо, що до них належать не лише власники і керівники банку, а й співробітники всіх рангів, до посадових обов'язків яких належать ті чи інші функції з реалізації валютного регулювання.

Окрім уже перелічених окремих елементів, система валютного регулювання містить також низку підсистем, кожна з яких, по суті, також є системою з власними складовими. Відтак науково-методологічна підсистема забезпечує теоретично обґрунтований підхід до валютного регулювання завдяки дослідженню та впровадженню у практичну діяльність теорій, механізмів і принципів регулювання валютних відносин. Варто зазначити, що останні відіграють важливу роль у функціонуванні системи, тому до них пропонуємо зараховувати таке: законність, доцільність, адаптивність, послідовність, превалювання диспозитивних методів над імперативними, забезпечення ринкової свободи.

Інституційна підсистема опосередковує взаємозв'язок форм валютного регулювання з його інструментами і методами залежно від конкретних умов і завдань. Зазначимо також, що ця підсистема в новітній методології НБУ отримала назву «операційний дизайн», тобто конкретного переліку засобів, обраних регулятором для досягнення встановлених валютною політикою орієнтирів [17].

Доцільність підсистеми управління ризиками впливає з невизначеності внутрішніх і зовнішніх чинників та впливів, що зазнає система валютного регулювання у процесі функціонування. Інакше кажучи, всі дії та заходи суб'єктів регулювання пов'язані з ризиками, що вимагають управління через низку етапів, визначених міжнародним стандартом ISO 31000:2009 «Менеджмент ризику. Принципи та Керівництво»: установлення контексту, ідентифікація ризику, аналіз ризику, оцінка ризику, обробка ризику, моніторинг і огляд.

Не менш важливою для системи валютного регулювання є інформаційно-аналітична підсистема, що опосередковує процеси комунікації між суб'єктами регулювання та із зовнішнім середовищем, а також моніторинг стану зовнішнього і внутрішнього середовища, аналіз ефективності функціонування системи регулювання та окремих її елементів.

Результатом функціонування системи валютного регулювання є сконцентровані у вихідному інтервалі екстерналії — зовнішні ефекти, що впливають як на саму систему та пов'язані з нею блоки зовнішнього середовища, так і на решту складових економіки [18, с. 225]. До таких ефектів належать: курсова волатильність, рівень доларизації, обсяги, динаміка і структура валютних операцій, валютного ринку і золотовалютних резервів, цінова динаміка і сальдо платіжного балансу. Тому встановлення причинно-наслідкових зв'язків між регулятивними заходами та їхніми екстерналіями і є основною проблемою доктрини валютного регулювання.

Таким чином, валютне регулювання посідає центральне місце у процесі управління валютними відносинами: з одного боку, завдяки ньому досягаються орієнтири валютної політики (регулювання в цьому разі слугує засобом транспозиції розробленої політики на економічну дійсність); з другого — результати такої реалізації є об'єктом валютного контролю (тобто регулювання визначає принципову необхідність здійснення подальшого аналізу та оцінки).

Висновки. Підсумовуючи результати дослідження, доцільно визначати валютне регулювання як елемент процесу управління валютними відносинами, що полягає в реалізації раніше запланованих і науково обґрунтованих практичних дій щодо впливу на валютні відносини. Ключовим його завданням є впорядкування цих відносин, що й обумовлює місце регулювання у процесі управління валютними відносинами.

Список використаної літератури

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з другої сторони [Електронний ресурс] : Міжнародний документ від 27.06.2014. — Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
2. Щодо імплементації статті 67 Договору [Електронний ресурс] : Директива Ради ЄЕС від 24.06.1988 № 88/361/ЄЕС. — Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_182.
3. Шелудько С. А. Валютні відносини як предмет валютного регулювання (їх сутність, зміст і взаємозв'язок з валютними правовідносинами) / С. А. Шелудько // Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2015. — Вип. 12. — Ч. 3. — С. 180—182. — (Серія : Економічні науки).
4. Дзюблук О. В. Валютна політика : підручник / О. В. Дзюблук. — Київ : Знання, 2007. — 422 с.
5. Шелудько В. М. Фінансовий ринок : підручник / В. М. Шелудько. — 3-тє вид. — Київ : Знання, 2015. — 535 с.
6. Береславська О. І. Інструменти валютного регулювання: структура та класифікація / О. І. Береславська, В. А. Овсяник // Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України. — 2014. — № 1. — С. 6—13.
7. Сас Б. Б. Центральний банк в системі валютного регулювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Б. Б. Сас. — Тернопіль, 2007. — 21 с.
8. Степанов А. В. Підвищення ефективності державного механізму валютного регулювання і контролю в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. управ. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / А. В. Степанов. — Донецьк, 2006. — 25 с.
9. Єпіфанова М. А. Система валютного регулювання в Україні в умовах лібералізації фінансових ринків : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / М. А. Єпіфанова. — Харків, 2011. — 25 с.
10. Колдовський А. В. Система валютного регулювання в контексті фінансової нестабільності економіки : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / А. В. Колдовський. — Суми, 2013. — 237 с.
11. Суторміна А. О. Валютне регулювання у забезпеченні економічного розвитку України : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / А. О. Суторміна. — Київ : КНЕУ, 2015. — 225 с.
12. Курносов Ю. В. Азбука аналітики / Ю. В. Курносов. — Москва : РУСАКИ, 2013. — 270 с.
13. Кравченко Л. М. Правові засади валютного регулювання і контролю в Україні : монографія / Л. М. Кравченко. — Київ : КНТЕУ, 2005 — 156 с.
14. Фінансове право : підручник / Є. О. Алісов, Л. К. Воронова, С. Т. Кадькаленко та ін. ; кер. авт. кол. і відп. ред. Л. К. Воронова. — Вид. 3-тє, випр. і доповн. — Харків : Консум, 1999. — 496 с.
15. Кабанец А. И. Валютное регулирование и контроль в Украине / А. И. Кабанец, В. Д. Кольга. — Донецк : Донеччина, 2000. — 224 с.
16. Береславська О. І. Механізм реалізації валютної політики в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О. І. Береславська. — Київ, 2011. — 34 с.
17. Q&A щодо нового операційного дизайну монетарної політики [Електронний ресурс] // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. — Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=30186333.
18. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл ; пер. с англ. Р. И. Столлера ; общ. ред. С. М. Никитин. — Москва : Прогресс, 1983. — 416 с.

Reference

1. Mizhnarodnyj dokument «Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z druhoi storony» [International document «Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their member states, of the one part, and Ukraine, of the other part»]. (27.06.2014). zakon5.rada.gov.ua. Retrieved from http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011 [in Ukrainian].



2. Dyrektyva Rady YeES «Schodo implementatsii stat'ki 67 Dohovoru» [Council Directive 88/361/EEC «For the implementation of Article 67 of the Treaty»]. (24.06.1988). *zakon3.rada.gov.ua*. Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_182 [in Ukrainian].
3. Sheludko, S. A. (2015). Valiutni vidnosyny yak predmet valiutnoho rehulivannia (ikh sutnist, zmist i vzaiemozv'язok z valiutnymi pravovidnosynamy) [Foreign exchange relations as a subject-matter of the foreign exchange regulation (their essence, content and interrelation with the foreign exchange legal relations)]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky — Kherson State University Scientific journal: Economic sciences*, 12 (3), 180—182 [in Ukrainian].
4. Dziubliuk, O. V. (2007). *Valiutna polityka [Foreign exchange policy]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
5. Sheludko, V. M. (2015). *Finansovyy rynok [Financial market]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
6. Bereslavska, O. I. & Ovsianyk, V. A. (2014). Instrumenty valiutnoho rehulivannia: struktura ta klasyfikatsiia [Foreign exchange regulation instruments: structure and classification]. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu Derzhavnoi podatkovoï sluzhby Ukrainy — Collected works of National university of State tax service of Ukraine*, 1, 6—13 [in Ukrainian].
7. Sas, B. B. (2007). Tsentralnyi bank v systemi valiutnoho rehulivannia [Central Bank in the system of foreign exchange regulation]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Ternopil [in Ukrainian].
8. Stepanov, A. V. (2006). Pidvyschennia efektyvnosti derzhavnoho mekhanizmu valiutnoho rehulivannia i kontroliu v Ukraini [Improving the effectiveness of the state mechanism of foreign exchange regulation and control in Ukraine]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Donetsk [in Ukrainian].
9. Yepifanova, M. A. (2011). Systema valiutnoho rehulivannia v Ukraini v umovakh liberalizatsii finansovykh rynkiv [The system of foreign exchange regulation in Ukraine in the conditions of liberalization of financial markets]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kharkiv [in Ukrainian].
10. Koldovskiy, A. V. (2013). Systema valiutnoho rehulivannia v konteksti finansovoi nestabil'nosti ekonomiky [The system of foreign exchange regulation in the context of financial instability of the economy]. *Candidate's thesis*. Sumy [in Ukrainian].
11. Sutormina, A. O. (2015). Valiutne rehulivannia u zabezpechenni ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [Foreign exchange regulation in ensuring of economic development of Ukraine]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
12. Kurnosov, Yu. V. (2013). *Azbuka analitiki [Analytics alphabet]*. Moscow: RUSAKI [in Russian].
13. Kravchenko, L. M. (2005). *Pravovi zasady valiutnoho rehulivannia i kontroliu v Ukraini [Legal framework of foreign exchange regulation and control in Ukraine]*. Kyiv: KNTEU [in Ukrainian].
14. Voronova, L. K. (Eds.). (1999). *Finansove pravo [Financial law]*. Kharkiv: Konsum [in Ukrainian].
15. Kabanets, A. Y. & Kolha, V. D. (2000). *Valiutnoe rehulirovanye y kontrol' v Ukrayne [Foreign exchange regulation and control in Ukraine]*. Donetsk: Donechchyna [in Ukrainian].
16. Bereslavska, O. I. (2011). Mekhanizm realizatsii valiutnoi polityky v Ukraini [The mechanism of realization of foreign exchange policy in Ukraine]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
17. Q&A schodo novoho operatsijnoho dyzajnu monetarnoi polityky [Q&A on a new operational design of monetary policy]. (21.04.2016). *bank.gov.ua*. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=30186333 [in Ukrainian].
18. Marshall, A. (1983). *Pryntsypy polytycheskoï ekonomyy [Principles of political economy]*. (R. Stolper, Trans). Moscow: Progress [in Russian].

УДК 336.774

РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Зорянський Віталій Анатолійович,
аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: ha040892zva@gmail.com

Анотація. В умовах мінливого середовища на кредитному ринку банки і кредитні установи все частіше створюють нові продукти з метою конкурентної переваги серед інших учасників ринку. Одним з основних засад подальшого розвитку і функціонування нового продукту на кредитному ринку є ставлення регулятора (Національного банку України) до цього нововведення. Оскільки від такого ставлення залежатиме подальший стан фінансового ринку країни і в кінцевому підсумку це відобразиться на споживачеві. Спроба запровадження P2P-кредитування в банківській системі України вказує на те, що Національний банк України ще не готовий прийняти онлайн-кредитування, а відповідно під цей напрям кредитування створити нормативно-правову базу, яка задовольняла б основні ключові аспекти банківської діяльності в цьому сегменті. Саме тому доцільно дослідити закордонний досвід рівноправного кредитування та розглянути переваги і недоліки такого кредитування для фінансової системи України.

Ключові слова: банківська система, регулювання, кредитування, P2P-кредитування, банківські установи, небанківські установи.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 0; бібл.: 11.

REGULATION OF THE CREDIT MARKET OF UKRAINE

Zoryansky Vitaly,
Ph. D. student
of SHEI «Banking University»
e-mail: ha040892zva@gmail.com

Abstract. In a changing environment in the lending market, banks and lending institutions are increasingly creating new products to compete with other market players. One of the main principles for the further development and functioning of a new product in the credit market is the attitude of the regulator (the National Bank of Ukraine) to this innovation. Since this attitude will depend on the further state of the financial market of the country, and ultimately it will affect the consumer. An attempt to introduce P2P lending in the banking system of Ukraine indicates that the National Bank of Ukraine is not yet ready to accept online lending, and accordingly, under this direction of lending, create a regulatory framework that would satisfy the main key aspects of banking in this segment. That is why it is expedient to study the foreign experience of equal lending and consider the advantages and disadvantages of such lending for the financial system of Ukraine.

Keywords: banking system, regulation, lending, P2P-lending, banking institutions, non-banking institutions.

Formulas: 0; fig.: 2; tabl.: 0; bibl.: 11.

РЕГУЛИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Зорянський Віталій Анатолійович,
аспірант
ГБУЗ «Університет банківської справи»
e-mail: ha040892zva@gmail.com

Аннотация. В условиях меняющейся среды на кредитном рынке банки и кредитные учреждения все чаще создают новые продукты с целью конкурентного преимущества среди других участников рынка. Одним из основных принципов дальнейшего развития и функционирования нового продукта на кредитном рынке является отношение регулятора (Национального банка Украины) к данному нововведению. Поскольку от данного отношение будет зависеть дальнейшее состояние финансового рынка страны и в конечном итоге это отразится на потребителе. Попытка введения P2P-кредитования в банковской системе Украины указывает на то, что Национальный банк Украины еще не готов принять онлайн-кредитования, а соответственно под



данное направление кредитования создать нормативно-правовую базу, которая удовлетворяла бы основные ключевые аспекты банковской деятельности в этом сегменте. Именно поэтому целесообразно исследовать зарубежный опыт равноправного кредитования и рассмотреть преимущества и недостатки такого кредитования для финансовой системы Украины.

Ключевые слова: банковская система, регулирование, кредитование, P2P-кредитование, банковские учреждения, небанковские учреждения.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 0; библи.: 11.

Вступ. Нормативно-правові зміни, які відбуваються на кредитному ринку України, стали одним з основних факторів розвитку нових видів кредитування. Та попри це, повністю не сформовані механізми регулювання новими продуктами і послугами, які могли функціонувати на кредитному ринку.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Практика введення P2P-кредитування в банківській сфері в Україні вже була. Основною причиною припинення функціонування цього напрямку стало невідображення в балансі банку кількості наданих кредитів, саме тому врегулювання законодавчого підґрунтя і подальше функціонування потребує дальших досліджень.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Дослідження питань регулювання банківської системи і P2P-кредитування знаходять значне відображення в роботах серед таких зарубіжних та українських учених, як: С. Моєннінгофф, А. Уієандт, С. Лепро, Й. Д. Рот, І. Васильчук, Ю. Петрушенко, О. Крухмаль, інших дослідників.

Постановка завдання. Аналіз основних змін нормативно-правової бази в напрямі кредитування. Дослідити кредитний ринку України, враховуючи світові тенденції та перспективи розвитку нових напрямів кредитування в банківських установах і кредитних організаціях.

Результати дослідження. Одним із ключових елементів функціонування економічної системи будь-якої країни є кредитування суб'єктів економіки банківськими і кредитними установами. Зважаючи на те, що банківська система України є основним фінансовим посередником на грошовому ринку і задовольняє потребу суб'єктів фінансового ринку у грошових коштах, кредитуючи сферу реальної економіки країни, вона має суттєвий вплив на економіку держави, її стабільність і розвиток. Саме тому питання про регулювання кредитного напрямку в Україні має особливе значення, бо, як показує досвід кризи 2008—2009 років, від дій регуляторного органу залежали вразливість банківської системи, а також час виходу з кризової ситуації, тобто відновлення функціонування банківської системи.

Досліджуючи теперішню ситуацію банківської системи України, потрібно звернути увагу, що незважаючи на проголошену регулятором «очистку» банківської системи з метою зменшення неплатоспроможних банків і поліпшення кредитного портфеля банківської системи в результаті дії регулятора щодо виведення «поганих» банків з ринку, якість кредитного портфеля погіршилася. Станом на 01.01.2014 в Україні було зареєстровано 181 банк, а станом на 01.01.2018 кількість діючих банків становила 86. Водночас частка не-

працюючих кредитів (NPL), за даними Національного банку України, зросла за той період із 17 до 47 % [10]. Саме тому можна стверджувати про існування системних нерозв'язаних проблем у напрямі регулювання діяльності банківських установ. Хоча потрібно також урахувати останні дії, які було введено Національним банком України в напрямі регулювання банківської діяльності, а саме кредитування.

Згідно з постановами Національного банку України № 351 і 417, які вступили в силу з початку 2017 року, і законами № 2121-III і 1702-VII, усі банки повинні отримувати і підтримувати в актуальному стані відомості про своїх клієнтів: структуру власності і кінцевих бенефіціарів, фінансову звітність, додаткову інформацію про діяльність підприємства. У разі не своєчасного отримання цих даних або в разі надання некоректної інформації банки повинні, перш за все, припинити обслуговування таких клієнтів за кредитними програмами, а в подальшому взагалі розглянути доцільність продовження ділових відносин [1].

Варто звернути увагу, що відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», а також постанови правління Національного банку України «Про затвердження Положення про визначення пов'язаних із банком осіб» визначено термін «пов'язана особа» як фізична особа, яка за своїм службовим статусом, родинними зв'язками або майновим станом пов'язана з діяльністю та управлінням банком і може одержати певні матеріальні переваги у процесі виконання банком своїх функцій. Та зазначеними нормативно-правовими актами встановлюється заборона кредитування пов'язаних осіб. Пов'язаними особами можуть бути:

- 1) керівники банку;
- 2) власники істотної участі в банку;
- 3) близькі родичі, чоловік, дружина, діти, батьки керівника або власника істотної участі в банку;
- 4) афілійовані особи банку, керівники і власники істотної участі в афілійованих особах, а також їхні близькі родичі.

Банку забороняється надавати кредити будь-якій пов'язаній особі для таких цілей:

- 1) погашення цією особою будь-яких зобов'язань перед пов'язаними особами банку;
- 2) придбання активів пов'язаними особами банку;
- 3) придбання цінних паперів, розміщених чи підписаних пов'язаними особами банку, за винятком продукції, що виробляється цією особою [2].

У свою чергу, Постанова Національного банку України від 26.06.2015 № 417 «Про затвердження Положення про здійснення банками фінансового моніторингу» [1] вказує на те, що банк здійснює оцінку фінансового стану клієнтів під час ідентифікації, вивчення

клієнта і у процесі їх обслуговування, також проводить уточнення оцінки фінансового стану клієнтів на постійній основі відповідно до виявлених ризиків.

Закон від 7 грудня 2000 року № 2121-III «Про банки і банківську діяльність» [2]. Стаття 64. Обов'язок щодо ідентифікації клієнтів банк має право витребувати, а клієнт (особа, представник клієнта) зобов'язаний надати документи і відомості, необхідні для здійснення ідентифікації та/або верифікації [в тому числі встановлення ідентифікаційних даних кінцевих бенефіціарних власників (контролерів)], аналізу та виявлення фінансових операцій, що підлягають фінансовому моніторингу, та інші передбачені законодавством документи і відомості, які вотребує банк з метою виконання вимог законодавства, яке регулює відносини у сфері запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення. У разі ненадання клієнтом (особою, представником клієнта) документів, потрібних для здійснення ідентифікації та/або верифікації [у тому числі встановлення ідентифікаційних даних кінцевих бенефіціарних власників (контролерів)], аналізу та виявлення фінансових операцій, що підлягають фінансовому моніторингу, рахунок не відкривається, зазначені в частині другій цієї статті договори (фінансові операції) не укладаються (не здійснюються). Банк має право відмовитися від встановлення (підтримання) договірних відносин (у тому числі шляхом розірвання договірних відносин) чи проведення фінансової операції в разі встановлення клієнтові неприйнятно високого ризику за результатами оцінки чи переоцінки ризику. Банк має право витребувати інформацію, яка стосується ідентифікації клієнта (у тому числі керівників клієнта — юридичної особи, представника клієнта), вивчення клієнта, уточнення інформації про клієнта, здійснення поглибленої перевірки клієнта, в органів державної влади, державних реєстраторів, банків, інших юридичних осіб, а також здійснювати заходи щодо збору такої інформації з інших джерел.

Отже, ці нововведення Національного банку України спрямовані першочергово на оцінку реального стану кредитора і зменшення кількості проблемних заборгованостей у банках. У свою чергу, сучасна банківська установа у зв'язку з постійним прогресом наразі стає банком, який не лише виконує стандартні кредитні, депозитні чи розрахункові касові операції, то вона вимушена шукати нові напрями діяльності чи створювати симбіози вже наявних банківських продуктів та послуг, які дозволять отримати конкурентні переваги серед інших учасників, ураховуючи також те, що конкурентами можуть стати кредитні установи. Яскравим прикладом такої конкуренції виступає закордонний досвід нового напрямку кредитування «рівноправне кредитування».

У наукових колах існує кілька синонімів терміна «рівноправне кредитування»: «P2P», «однорангове кредитування», «пірингове кредитування», проте всі вони розшифровується як «peer-to-peer» або «person-to-person», що в перекладі означає «від рівного до рівного» або «від людини до людини». Майбутні кре-

дитори і позичальники реєструються на «P2P-платформах» — інтернет-ресурсах або програмах, які встановлюються на смартфони, де відбувається підписання кредитних договорів. Основний принцип цього кредитування полягає в тому, що люди можуть позичати грошові ресурси один одному без залучення фінансових інститутів: банків, кредитних спілок або мікрофінансових організацій [4; 5; 11].

Роботу цього механізму можна охарактеризувати так: інвестори і позичальники реєструються в системі, після чого інвестори отримують доступ до заявок, котрі розмістили позичальники. Інвестор може переглядати їх у будь-який зручний час у пошуках найвигіднішої пропозиції, беручи до уваги відсоткову ставку, терміни і рейтинг позичальника. Останній залежить від даних, які платформа запитує щодо кожного здобувача в бюро кредитних історій. Видача коштів згідно з P2P може відбуватися за двома схемами. Перша — ставка може бути фіксованою. Друга — ставка може бути визначена внаслідок аукціону, в якому бере участь певна кількість інвесторів. Процедура відбувається так: позичальник стверджує максимальну ставку, за якої він візьме кредит, а інвестори проводять між собою торги.

Кредитний договір укладається з «p2p-платформою», яка бере за свої послуги комісію. Зазвичай, це відсоток від суми позики. Кредитором по одній позиці може стати як одна людина, так і кілька.

На Заході подібна система активно розвивається. Кредитор може кредитувати і не залежати від посередників, при цьому отримуючи високий дохід (дохід буде вищий, ніж від депозитних ставок). Позичальник отримує доступ до недорогих кредитів і вигідних умов кредитування. Причому позичати можна не тільки долари або фунти, а й у криптовалюті. Наприклад, платформа P2P-кредитування BitBond дозволяє взяти в борг біткоіни [3].

Слід зауважити, що без чіткого регулювання виникає багато ризиків через те, що посередники не беруть на себе належної відповідальності. Кредитний ризик визначається «p2p-платформою» і не потрапляє під регулювання законодавства; «p2p» не передбачає кредитної застави, щоб убезпечити себе, багато інвесторів видають невеликі суми багатьом позичальникам, щоб у разі неповернення коштів не втратити занадто велику суму [4].

У даний час у світі створено безліч компаній, що займаються таким бізнесом. Перші з них почали свою роботу ще з 2006 року. Ними стали: «Zora» (Великобританія), «Prosper Loans» (США) і «Lending Club» (США). У даний час вони, безсумнівно, є світовими лідерами в цьому секторі фінансової діяльності. Протягом перших років компанії відчували великі труднощі через значне число випадків неповернення грошей. Проблеми виникали й із урегулюванням правових відносин з офіційними фінансовими органами. Ураховуючи досвід зазначених країн, P2P-кредитування почало активно функціонувати в таких країнах, як Китай, Австралія, Індія. Обсяги наданих кредитів і прогноз розвитку P2P-кредитування в деяких передових країнах світу відображено на рис. 1 [11].

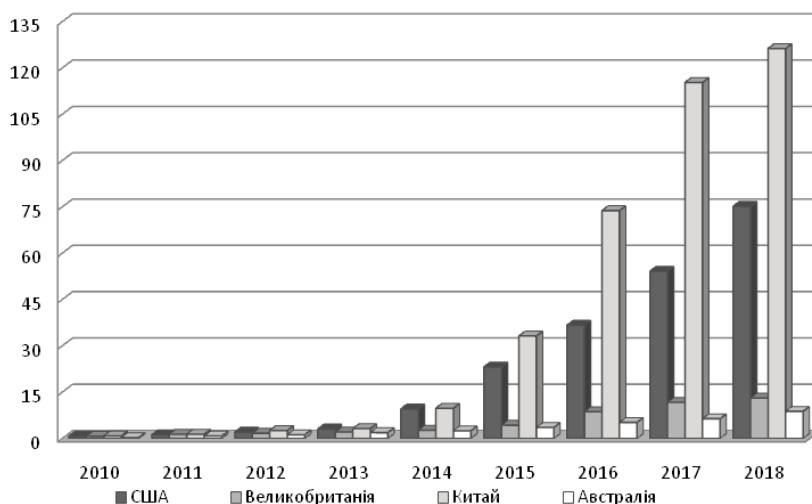


Рис. 1. Кількість наданих P2P-кредитів у передових країнах світу, млрд дол. США

Фінансова криза дала сильний поштовх для подальшого розвитку нового способу інвестування. Безлічі індивідуальних клієнтів, які вважали запозичення в банках зручним і надійним способом, було відмовлено у кредитуванні. Позичальники, які брали свої будинки під заставу, зазнавали труднощів в отриманні кредиту у зв'язку з різким падінням цін на нерухомість. На фінансовому ринку утворилася вільна ніша, яку негайно заповнили компанії, що працюють у сфері рівноправного кредитування. Важливо, що відсоток у компаніях рівноправного кредитування був удвічі нижчий за відсоткові ставки, які були запропоновані банківськими установами. Фіксований термін повернення боргу, що становить зазвичай від двох до п'яти років, також залучав клієнтів, оскільки вони могли точно розрахувати свої можливості з оплати за такий короткий період часу. Інвесторів приваблювали зручність процесу і високий рівень прибутку за рахунок великої кількості щорічного повернення боргів. Багато інвесторів, крім того, вважають за краще мати справу не із зарозумілими банками або безликими інвестиційними фондами, а з реальними людьми. Вкладаючи гроші в реєт-то-реєт, можна диверсифікувати свої інвестиції. Фінансові ресурси, якими оперують компанії рівноправного кредитування, щороку зростають. Наприклад, 2014 року загальна сума інвестицій у Prosper Loans і Lending Club становила близько 10 мільярдів доларів [5].

Аналізуючи досвід Польщі та Чехії в напрямі P2P-кредитування, зазначимо, що цей напрям перебуває у стадії становлення і кількість організацій незначна, та й, відповідно, вплив на кредитний ринок країни мінімальний.

Українське P2P-кредитування ще повністю не сформувалося, перебуває лише на стадії свого становлення. Основною перешкодою розвитку рівноправного кредитування в Україні, на думку автора, є брак довіри населення до такого виду кредитування, хоча посередницькі послуги виконують кредитні установи, які зарекомендували себе на P2P-платформах як надійні. Наприклад: Advance Finance Alliance, Zing,

FinHub (детальніше про умови та механізм роботи організацій можна прочитати на сайті компанії [6–8]). Діяльність перерахованих кредитних організацій вказує на позитивну динаміку щодо кількості наданих кредитів. Так, наприклад, компанія Advance Finance Alliance на теперішній період надала більше ніж 2 678 000 дол. США і залучила більше ніж 500 клієнтів.

Перевагами P2P-кредитування в Україні є:

- вигідні процентні ставки для інвестора і позичальника;
- гнучкіші умови кредитування для позичальника щодо вибору строку, ставок і сум кредитування;
- мінімальний комплект документів і висока швидкість отримання кредиту;
- мінімальні затрати часу, оскільки процес оформлення угоди здійснюється в режимі онлайн;
- для банківської установи можуть виникати такі переваги: відсутність ризику ліквідності та кредитного ризику, здатність диверсифікувати комісійні доходи;
- низькі операційні затрати для інвестора і кредитора.

Проте існують також недоліки P2P-кредитування:

- мінімальний рівень захищеності кредитора, а відповідно висока ризиковість операції;
- відсутність нормативно-правового регулювання P2P-кредитування;
- відсутність законодавчої захищеності для інвесторів з боку Фонду гарантування вкладів фізичних осіб;
- можливість здійснення банківськими установами опосередкованого кредитування пов'язаних осіб;
- невдодображення операцій P2P-кредитування в бухгалтерській звітності банків.

Лідер банківської діяльності за багатьма аспектами, особливо у сфері впровадження новітніх технологій, ПАТ КБ «ПриватБанк» з 01.03.2016 долучився до здійснення P2P-кредитування спільно з MasterCard

і запустив в Україні платформу P2P-кредитів під назвою «Сервіс вигідних вкладень». Цей продукт, який надає банк, є першим в Україні та світі. На етапі становлення продукту не суперечив банківському законодавству, оскільки такі економічні відносини регламентуються Цивільним кодексом, а банк виступає в ролі посередника і вказані операції не відображаються на балансі в банку, а всі ризики першочергово несе кредитор.

Фактично було введено аналог Kickstarter в Україні. Kickstarter — сайт фінансування творчих проєктів за схемою краудфандингу. Потенційні інвестори можуть не тільки інвестувати свої гроші, а й обрати, в який саме бізнес чи проєкт буде інвестовано, а банк буде займатися скоринговою оцінкою ризиків у процесі такої

інвестиції, при тому, що ця операція не регулюється Національним банком України.

Проте у зв'язку з визнанням банку неплатоспроможним і його націоналізацією 18.12.2016 новим власником (державою) було ухвалено рішення про призупинення залучення клієнтів за програмою «Сервіс вигідних вкладень» та «КУБ» згідно з розпорядженням Національного банку.

ПриватБанк за цей короткий термін залучив значну ресурсну базу, а також мав прогноз щодо збільшення цього показника, хоча точних даних про кількість наданих кредитів немає, оскільки на балансі банку не зазначено цих показників, а виключно на сайті самого продукту чи в неофіційних джерелах (рис. 2) [9].

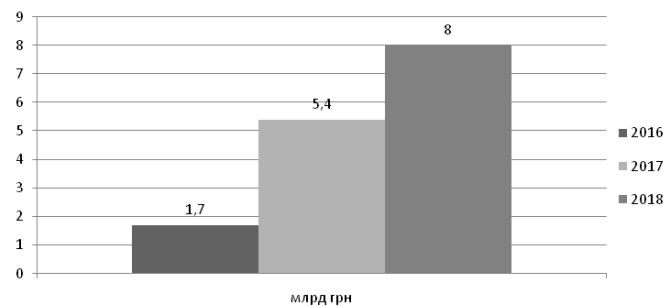


Рис. 2. Кількість наданих P2P-кредитів, а також подальші прогнози кредитування

На даний момент P2P-кредитування не здійснює жоден банк України, лише кредитні онлайн майданчики. Довіра серед населення незначна до таких установ, оскільки вони займають незначну частину всього фінансового ринку України. Отож, можна стверджувати, що P2P-кредитування перебуває у стадії розвитку.

Висновки. Отже, криза 2008—2009 років вказує на те, що в банківській системі України існують негаразди в галузі банківського кредитування, оскільки значна кількість кредитів була видана позичальникам, які не завжди мали заставу за кредитом, також кредитори не завжди мали ресурси забезпечення за наданими кредитами. Разом із тим розвиток кредитного ринку в Україні зазнає поступових змін, де поряд із класичними кредитними продуктами і послугами запроваджуються нові продукти, які першочергово вимагають адекватного регулювання Національного банку України з метою мінімізації несприятливих ризиків та запобігання фінансовим кризам. Нова практика P2P-кредитування в Україні популярна серед споживачів через привабливість відсоткових ставок за користуванням і швидкістю оформлення продукту, хоча має великий ступінь ризикованості та переважно такі опе-

рації здійснюють кредитні онлайн майданчики. Довіра до небанківського фінансового сектору ще нижча, ніж до банків. Кожна вкладена гривня в подібні інструменти — це ризик саме вкладника. Погоня за прибутковістю може погано закінчитися для інвесторів в разі шахрайства окремих осіб чи кредитних посередників, тому в такому разі апелювати до банківського регулятора і вимагати відшкодування від Фонду гарантування буде недоречно. У зв'язку з чим було б доцільно Національному банку України переглянути своє ставлення стосовно P2P-кредитування банками і включати таке кредитування у статтю фінансової звітності як «посередницькі послуги». Ураховуючи світовий досвід P2P-кредитування, на думку автора, для України це є перспективний напрям дістати гроші «з-під матраца населення» і повернути їх в економіку та прискорити кредитування суб'єктів економіки, що в цілому також сприятиме економічному зростанню країни. Але для цього треба зробити прозорими і доступними кредитні історії позичальників, створити механізм реалізації застави та головне — реформувати судову систему для неупереджених рішень і безумовного їх виконання.

Список використаної літератури

1. Постанова Правління НБУ 26.06.2015 № 417 «Про затвердження Положення про здійснення банками фінансового моніторингу» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0417500-15/paran6#n6>.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
3. Інтернет-сервіс «finance.ua» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://finance.ua/credits/r2r-kreditovanie>.



4. Інтернет-сервіс «Особенности P2P-кредитования в Украине и мире» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://1fin.biz/osobennosti-p2p-kreditovaniya-v-ukraine-i-mire>.
5. Інтернет-сервіс «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://ru.wikipedia.org>.
6. Онлайн сервіс-кредитування «Advance Finance Alliance» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://afa.com.ua/investicii>.
7. Онлайн сервіс кредитування «Zing» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zing.in.ua>.
8. Онлайн сервіс-кредитування «FinHub» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://finhub.ua>.
9. Сервіс вигідних вкладень [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://privatbank.ua/p2p>.
10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
11. P2P-КРЕДИТОВАНИЕ. Март 2016 — DocPlayer.ru [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://docplayer.ru/48609285-P2p-kreditovanie-mart-2016.html>.

References

1. Postanova Pravlinnia NBU 26.06.2015 № 417 «Pro zatverdzhennia Polozhennia pro zdiisnennia bankamy finansovoho monitorynhu» [Resolution of the NBU Board «On Approval of the Regulation on the Implementation by the Banks of Financial Monitoring» from Juni 26 2015, № 417]. (n. d.). *zakon2.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0417500-15/paran6#n6> [in Ukrainian].
2. Zakon Ukrainy «Pro banky i bankivsku diialnist» [Law of Ukraine «On Banks and Banking»]. (n. d.). *zakon2.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> [in Ukrainian].
3. Internet-servis «finance.ua» [Internet service «finance.ua»]. *finance.ua*. Retrieved from <https://finance.ua/credits/r2r-kreditovanie> [in Ukrainian].
4. Internet-servis «Osobennosty P2P-kredytovanyia v Ukrainy y myre» [Internet service «Features of P2P-lending in Ukraine and the world»]. *1fin.biz*. Retrieved from <https://1fin.biz/osobennosti-p2p-kreditovaniya-v-ukraine-i-mire> [in Ukrainian].
5. Internet-servis «Vikipediia» [Internet service «Wikipedia»]. *ru.wikipedia.org*. Retrieved from <https://ru.wikipedia.org>.
6. Onlain servis kredytuvannia «Advance Finance Alliance» [Online lending service «Advance Finance Alliance»]. (n. d.). *afa.com.ua*. Retrieved from <http://afa.com.ua/investicii>.
7. Onlain servis kredytuvannia «Zing» [Online lending service «Zing»]. *zing.in.ua*. Retrieved from <http://zing.in.ua>.
8. Onlain servis kredytuvannia «FinHub» [Online lending service «FinHub»]. *finhub.ua*. Retrieved from <https://finhub.ua>.
9. Servis vyhidnykh vkladn [Service of profitable investments]. *privatbank.ua*. Retrieved from <https://privatbank.ua/p2p> [in Ukrainian].
10. Ofitsiyni sait Natsionalnoho banku Ukrainy [Official site of the National Bank of Ukraine]. *www.bank.gov.ua*. Retrieved from <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index> [in Ukrainian].
11. P2P-KREDITOVANIE. Mart 2016 [P2P-LOANING. March 2016]. (n. d.). *docplayer.ru*. Retrieved from <http://docplayer.ru/48609285-P2p-kreditovanie-mart-2016.html>.

УДК 338.2

РОЗВИТОК СТРАХОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЙОГО ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ

Добош Назар Миколайович,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку й аналізу
Інституту підприємництва та перспективних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»
e-mail: nazar_dobosh@ukr.net

Анотація. Метою роботи є розроблення теоретико-методологічних основ вдосконалення державного регулювання діяльності страхових посередників в Україні в контексті розвитку фінансово-кредитної системи. Автори ставлять і вирішують такі завдання: ретроспективне дослідження розвитку ринку страхових посередників в Україні та обґрунтування теоретичних засад його функціонування, аналіз законодавчої та нормативно-правової бази щодо регулювання діяльності ринку страхових посередників в Україні та міжнародного досвіду, розроблення рекомендацій щодо удосконалення державного регулювання діяльності страхових посередників в Україні.

Ключові слова: страхова послуга, фінансовий ринок, страхове посередництво, страхові агенти та брокери.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 1; бібл.: 15.

DEVELOPMENT OF INSURANCE AGENTS IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF ITS IMPACT ON EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE INSURANCE MARKET

Dobosh Nazar,
Ph. D. in Economics,
Associate Professor of the Finance, Account and Analysis Department
of Institute of Enterprise and Advanced Technologies
«Lviv Polytechnic» National University
e-mail: nazar_dobosh@ukr.net

Abstract. The purpose of the work is to develop theoretical and methodological foundations for improving the state regulation of insurance agents and brokers in Ukraine in the context of the development of the financial and credit system. The authors put and solve the following tasks in the article below: a retrospective study of the development of the market of insurance agents in Ukraine and the substantiation of the theoretical foundations for its functioning, analysis of the legislative and regulatory framework for regulating the insurance agents market in Ukraine and international experience, developing recommendations for improving state regulation of activities insurance agents in Ukraine.

Keywords: insurance service, financial market, insurance mediation, insurance agents and brokers.

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 1; bibl.: 15.

РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА В УКРАИНЕ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ЕГО ВЛИЯНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Добош Назар Николаевич,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов, учета и анализа
Института предпринимательства и перспективных технологий
Национального университета «Львовская политехника»
e-mail: nazar_dobosh@ukr.net

Аннотация. Целью работы является разработка теоретико-методологических основ совершенствования государственного регулирования деятельности страховых посредников в Украине в контексте развития финансово-кредитной системы. В статье авторы ставят и решают следующие задачи: ретроспективное исследование развития рынка страховых посредников в Украине и обоснование теоретических основ его функционирования, анализ законодательной и нормативно-правовой базы по регулированию деятельности рынка страховых посредников в Украине и международного опыта, разработка рекомендаций по совершенствованию государственного регулирования деятельности страховых посредников в Украине.



Ключевые слова: страховая услуга, финансовый рынок, страховое посредничество, страховые агенты и брокеры.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 1; библ.: 15.

Вступ. Страховий ринок є на сьогодні головним сектором ринків небанківських фінансових послуг України, який забезпечує майже 80 % їхнього обсягу. Із кожним роком зростає довіра населення до страхування як інституту реального захисту майнових та соціальних інтересів громадян. Свідченням цього є постійне збільшення активів страхових компаній, кількість страхових відшкодувань та підписаних угод. Проте потенційні можливості вітчизняного страхування значно більші і вимагають реалізації потенціалу свого розвитку. Цьому може посприяти створення посередницького ринку між страховиками і потенційними клієнтами. Страховий посередник діє на страховому ринку поряд зі страхувальником і страховиком. Страхова індустрія використовує різні типи посередників та їхні комбінації. Посередницькі функції можуть виконувати: персонал страхових компаній, агенти, брокери, банки, туристичні агентства, відділення зв'язку, агентства нерухомості, автосалони тощо. Сьогодні в Україні ринок посередників кількісно незначний, що спричинено, в тому числі, і відсутністю ефективної державної політики розвитку страхових посередників, високими податками, малою кількістю кваліфікованих кадрів та низькому попиту на такі послуги.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Дослідження системних характеристик страхового посередництва в Україні вимагає необхідності застосування комплексного підходу до аналізу процесу становлення ринку страхового посередництва, теоретичних і практичних засад функціонування страхових посередників, державного регулювання діяльності страхових посередників та міжнародного досвіду.

У процесі дослідження використано методи порівняльного аналізу, системного аналізу, метод аналогій та методи експертних оцінок.

Дослідження проблем, які гальмують розвиток посередництва у страхуванні, присвячені праці вітчизняних учених, таких як: В. Базилович, О. Барановський, Н. Внукова, І. Габідулін, І. Д'яконова, Ю. Журавльов, Ю. Махортов, С. Осадець, С. Слесарук, Ф. Хенке, В. Фурман, А. Шульга. У роботах авторів приділена увага тенденціям сучасного розвитку посередницької діяльності на страховому ринку в Україні, розвитку законодавчої бази.

Актуальність наукової роботи визначена колом завдань, що поставили собі автори, зокрема: необхідність розроблення теоретичних основ та методичного забезпечення інституту страхових посередників із врахуванням особливостей розвитку національного страхового ринку, аналіз функціонування страхових посередників та перспектив розвитку цього сегмента в контексті сталого зростання страхового ринку України.

Результати дослідження. Закон України «Про страхування» надає таке визначення посередників: «Страховики можуть здійснювати страхову діяльність

через страхових посередників (страхових агентів і страхових брокерів)». Водночас Закон України «Про страхування» зазначає, що [6]:

— страхові агенти — це громадяни або юридичні особи, які діють від імені та за дорученням страховика, виконують частину його страхової діяльності (укладання договорів страхування, одержання страхових платежів, виконання робіт, пов'язаних із виплатами страхових сум і страхового відшкодування). Страхові агенти є представниками страховика й діють у його інтересах за комісійну винагороду на підставі договору зі страховиком;

— страхові брокери — це громадяни або юридичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності та здійснюють посередницьку діяльність на страховому ринку від свого імені на підставі доручень страхувальника або страховика. Вони не мають права отримувати та перераховувати страхові платежі, страхові виплати та виплати страхового відшкодування;

— перестрахові брокери — юридичні особи, які здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у перестрахованні від свого імені на підставі брокерської угоди зі страховиком, який має потребу в перестрахованні як перестраховальник.

Посередницька діяльність страхових і перестрахових брокерів у страхуванні та перестрахованні здійснюється як винятковий вид діяльності й може включати консультування, експертно-інформаційні послуги, роботу, пов'язану з підготовкою, укладанням та виконанням (супроводом) договорів страхування (перестраховування), у тому числі щодо врегулювання збитків у частині одержання та перерахування страхових платежів, страхових виплат та страхових відшкодувань за угодою відповідно зі страхувальником або перестраховальником, інші посередницькі послуги в страхуванні.

Страховий агент є уповноваженим страховика й діє згідно з агентською угодою на визначеній території. Страховий брокер, навпаки, є уповноваженим страхувальника або страхової компанії, що бажає перестраховувати ризики за взятими на себе зобов'язаннями. Клієнт доручає брокерові здійснювати всі необхідні дії, пов'язані з управлінням своїми договорами страхування (перестраховування) і розміщенням їх у страховій компанії на вибір брокера. Незалежність брокера є гарантією того, що він, обираючи страхову чи перестрахову компанію для свого клієнта, керується виключно інтересами останнього.

Альтернативну мережу продажу страхових продуктів становить сукупність юридичних осіб, що відіграють роль страхових агентів конкретного страховика. Ними є банки, нотаріальні контори, туристичні агентства, відділення зв'язку тощо, які поряд із послугами зі своєї основної діяльності пропонують клієнтам укласти договори з того чи іншого виду страхування. Відносини між страховою компанією

та страховими агентами — юридичними особами регулюються за допомогою укладання генеральних угод про співробітництво та підписання щорічних протоколів до них або контрактами працівників цих юридичних осіб, які є агентами за сумісництвом.

Система генеральних страхових агентств характеризує вищий ступінь відносин між страховою компанією та страховим агентом. Нині така система переважає на міжнародних страхових ринках. Генеральні агенти — це фізичні особи, що уповноважені одним або кількома страховиками, яких вони представляють у тому чи іншому територіально-адміністративному регіоні. Робота такого агента контролюється інспектором і працівниками страхової компанії, яка його уповноважила. Юридично відносини між генеральним страховим агентом і страховою компанією оформляються договором про призначення на посаду. Кожному генеральному агентству, що починає свою роботу, страхова компанія відкриває фінансування на організацію справи (оренда приміщення, оплата праці спеціалістів, рекламні заходи тощо) [2].

Наприклад, вивчати ринок та орієнтувати агентів із питань конкретного виду страхування, які можуть становити інтерес для працівників того чи іншого підприємства або мешканців невеликого населеного пункту. Безперечними перевагами системи генеральних страхових агентств є їхня гнучкість та мобільність.

Страхові брокери, як і страхові агенти, поділяються на кілька типів. Брокерами можуть бути як фізичні, так і юридичні особи (брокерські контори з найманим персоналом). Великі корпорації можуть мати свого так званого «кептивного брокера». Найвідоміші в усьому світі брокери мають акредитацію на страховому ринку Lloyd's і можуть розміщувати на ньому страхові ризики (так звані брокери Lloyd's) [11]. Процедура розміщення ризиків можна уявити за такою схемою. Брокер готує сліп, на якому він розміщує всю необхідну інформацію щодо конкретного страхування під заданими рубриками. Щоб отримати ціну для конкретного ризику, який брокер бажає розмістити в Lloyd's, він показує сліп та андерайтингову інформацію так званому андерайтеру-лідеру. Після докладного вивчення всієї інформації, яка пов'язана з конкретним ризиком, призначається ціна. Якщо клієнт брокера погоджується на таку ціну, андерайтер-лідер приймає ризик і ставить свій штамп на сліпі та зазначає частку (відсоток) ризику, яку він на себе бере. Частина ризику, що залишилась, розміщується серед інших андерайтерів.

Можна виділити чотири етапи становлення страхового посередницького ринку в Україні.

I етап. На страховому ринку України посередники з'явилися наприкінці 1980-х років, тобто з моменту його виникнення. Тоді посередники — фізичні особи, які працювали на умовах контракту чи трудової угоди, а також юридичні особи, для яких страхове посередництво не було винятковим видом діяльності (авіа- і залізничні каси, Ощадбанк, туристичні компанії).

II етап. Професійні страхові посередники почали з'являтися на страховому ринку в середині 1990-х

років в особі перестрахових брокерів, що працювали в інтересах страховиків, забезпечуючи їм перестрахування, як на українському, так і на зарубіжних перестраховальних ринках.

III етап. У другій половині 1990-х рр. з'являються професійні страхові посередники, які підґрунтям своєї діяльності роблять захист інтересів страхувальників на страховому ринку. У вересні 1997 р. дев'ять страхових посередників заснували Асоціацію професійних страхових посередників України (далі — АПСПУ), що розпочала свою організаційну роботу зі створення ринку страхових посередницьких послуг. У 1998 р. АПСПУ отримала визнання як в Україні, так і за кордоном.

IV етап. Уже 2000 року спільна робота з Нацфінпослуг і Лігою страхових організацій дозволила АПСПУ запровадити реєстрацію і введення державного реєстру страхових брокерів, що і стало початком створення цивілізованого страхового посередницького ринку в Україні. У 2001 році в Україні було ухвалено Закон України «Про фінансові послуги й державне регулювання ринків фінансових послуг» [7]. Страхове посередництво почало відігравати більш помітну роль, а страхові брокери отримали статус фінансових організацій і стали повноправними членами українського фінансового ринку [9].

У різних країнах світу співвідношення між кількістю агентів та брокерів, що діють на страховому ринку, помітно різні. Має значення те, як історично розвивався страховий ринок у тій чи іншій країні, особливості законодавчої системи, національні традиції та деякі інші фактори [8].

На одних ринках переважають агенти, на інших — брокери. Так, наприклад, нідерландський страховий ринок називають «брокерським», у Франції 42 % страхових продуктів зі страхування життя продається через банки. Брокери Великої Британії забезпечують 71 % страхування, відмінного від страхування життя, та 48 % страхування життя. У Німеччині 50 % ризиків у промисловості страхується за посередництвом кейптивних брокерів. Частка брокерів у страховій галузі, не пов'язаній зі страхуванням життя, становить 72 %, а в галузі страхування життя — 65 %. В Італії ці частки становлять 76 і 42 % відповідно [3].

Страхові посередники все ще відіграють другорядну роль на вітчизняному ринку страхування. Проте зростаюча роль класичного страхування, а також прихід до України іноземних страховиків разом із їхніми стандартами роботи може в недалекому майбутньому зробити професію страхового агента і страхового брокера однією з найбільш поширених на ринку. В Україні, як і у світі, з'єднувальною ланкою між компанією та її клієнтом є страхові брокери, які представляють інтереси страхувальників, а також страхові агенти, які працюють на страховиків. Але за своїми кількісними характеристиками український ринок страхових посередників кардинально відрізняється від переважної більшості західних країн. Для більшої частини розвинених ринків характерним є той факт, що кількість брокерів значно перевищує кількість страхових компаній. За даними Нацфінпослуг [10], пропорція часто становить 1 : 10 або навіть більше.



Зокрема, на польському страховому ринку на 40 страховиків припадає 1 200 страхових брокерів [5]. Дуже високий відсоток охоплення ринку брокерами у Великобританії, Нідерландах, Бельгії та Ірландії, де на одну страхову компанію припадає кілька десятків брокерів. Помітні кроки зробив Китай у розвитку свого страхового ринку [5], на таку величезну країну припадає всього 68 страхових компаній. Водночас є 1 260 страхових брокерів (1 : 18,5).

За даними Нацфінпослуг, найбільший показник охоплення і відповідно конкуренції на ринку є в Канаді та становить 1 : 85. У Росії співвідношення становить приблизно 1 : 1. В Україні ж спостерігається абсолютно протилежна ситуація. Станом на 31.09.2010 в Україні зареєстровано 58 страхових і перестрахових брокерів-резидентів і двох перестрахових брокерів-нерезидентів і 451 страхова компанія. Отже, існує співвідношення страховиків і брокерів 7,5 : 1 [10] (табл.).

Таблиця

Показники страхового ринку України у 2010—2017 рр.

Рік	Кількість страхових компаній (СК), шт.	Валові страхові премії, млн грн	Кількість страхових брокерів (СБ), шт.	Страхові платежі отримані СК-резидентами, залучені СБ, млн грн	Питома вага залучених коштів СБ, %	Співвідношення кількості СК до СБ
2010	357	9 135,3	80	н/д	—	4,5:1
2011	387	19 431,4	78	н/д	—	5,0:1
2012	398	12 853,5	69	н/д	—	5,8:1
2013	411	13 830,0	67	58,20	0,42 %	6,1:1
2014	446	18 008,2	65	48,00	0,27 %	6,9:1
2015	469	24 008,6	57	41,35	0,17 %	8,2:1
2016	471	20 442,1	60	31,90	0,16 %	7,9:1
2017*	451	15 434,7	58	18,62	0,12 %	7,8:1

* Дані про зареєстровані СК та страхових і перестрахових брокерів-резидентів станом на 30.09.2017.

Примітка. Побудовано автором на основі офіційних даних Нацфінпослуг.

В Україні страхові брокери приносять незначну частку платежу, а переважна більшість операцій припадає на мережу власних представництв, корпоративні продажі, продаж через банки [6]. На це впливає і зменшення кількості страхових брокерів. Якщо, за даними Нацфінпослуг, наприкінці 2008 р. в Держреєстрі страхових посередників значилися 64 брокери, то станом на 30.09.2010 — існувало вже 60. У 2003 р., приміром, у Держреєстрі значився 81 страховий брокер. Отже, за останні сім років їхня кількість зменшилась на 25 % [10]. Учасники ринку та експерти зазначають, що ця тенденція викликана погіршенням ситуації на страховому ринку загалом у зв'язку з економічною і фінансовою кризою, а також із невирішеністю згаданих раніше законодавчих проблем.

Слід зазначити, що спроби оцінити реальний стан справ на цьому ринку ускладнюються тим, що страхові брокери найчастіше укладають брокерські угоди з клієнтом, а комісійну винагороду отримують не від клієнта, а від страхової компанії, але вже як страхового агента. Водночас платить однаково страховальник, оскільки винагорода посередника закладається у вартість страховки. Така практика спотворює офіційні показники діяльності страхових брокерів, що надаються Нацфінпослуг, оскільки брокери не відображають у звітності ті договори, які, з юридичної точки зору, прийшли в страхову компанію від агентів.

За інформацією Нацфінпослуг, за 2017 рік страховики за посередництва страхових брокерів зібрали 186,3 млн грн страхових премій. Провівши аналіз, можна стверджувати, що цей показник неправдоподібний, тому що демонструє менший обсяг страхових премій, ніж той, який публікують деякі брокери на своїх офіційних сайтах як власний результат роботи за рік. Це є свідченням недосконалої законодавчої регулювання страхових посередників.

Стаття 15 Закону України «Про страхування» забороняє страховим брокерам отримувати комісійну винагороду від страховиків [6]. Деякі великі клієнти — юридичні особи укладають брокерські угоди і платять брокерові винагороду за послуги, що надаються, в інших випадках брокер отримує свою премію від компанії як агент. На думку експертів, лівова частка страхових премій формально надходить страховику від страхових агентів, 80 % премій проходять через агентську компанію (створену при страховому брокері) і тільки 20 % — через брокерів [4]. Незважаючи на погіршення показників ринку, страхові брокери намагаються розглядати роботу в період кризи як можливість для підвищення лояльності своїх клієнтів.

Аналіз впливу Податкового кодексу на ринок страхових посередників є надзвичайно важливим, адже держава може використовувати податкову систему як важіль впливу на фінансову діяльність підприємств певних галузей із метою стимулювання чи, навпаки, стримування розвитку певної галузі. На думку деяких експертів [13], Податковий кодекс виключив з українського страхового ринку дрібних агентів і схемні операції, але незважаючи на всі труднощі, які виникли в гравців ринку, документ змінив ринок на краще. В основному позитивні зміни призведуть до того, що український ринок, нарешті, структурується й буде схожий на більш розвинені ринки. Опосередковано на діяльність страхових посередників вплине й перехід страхових компаній на загальну систему оподаткування. Це буде вигідно гравцям ринку, оскільки податок буде сплачуватись лише в тому разі, якщо компанія отримує прибуток. Перехід від бази оподаткування валового доходу (3 %) до бази прибутку суттєво очистить ринок від «псевдострахування» і, як наслідок, може призвести до одноразового падіння обсягів ринку. Це нововведення може вплинути й на частину так

званих «кептивних брокерів» чи страхових агентів, через яких укладалися угоди «псевдострахування».

Також експерти зазначають те, що нова система оподаткування кардинальним чином позначиться на ринку дрібних страхових посередників. На цьому ринку працює велика кількість приватних підприємців, які оподатковуються в рамках єдиного податку, та після ухвалення Податкового кодексу вони втратили таку можливість [12]. Тому варто розглянути рішення про спрощений порядок реєстрації страхових посередників (страхових агентів, брокерів) як суб'єктів підприємництва та пільгової системи оподаткування їхнього прибутку. Ринок, який створювався понад 10 років і тримається сьогодні на цих дрібних посередниках (на думку деяких експертів, понад 50 тис. осіб) [2], може бути зруйнований. Наслідки цього важко спрогнозувати, хоча за новим Податковим кодексом існують певні плюси для компаній, оборот яких становить менше ніж 3 млн грн. Тому більшість страхових посередників, у т. ч. дрібних, має можливість перейти на загальну систему оподаткування прибутку. Отже, дрібні агенти будуть змушені або піти з ринку, або реорганізовувати свій бізнес.

Останнім часом Нацфінпослуг, для підняття рівня довіри до страхових посередників і страхування, пропонує зробити більш безпечною роботу страхових та перестрахових брокерів, змусивши їх гарантувати свою відповідальність перед клієнтами у формі банківської гарантії або страховки. Експерти підтримують таку ініціативу, за умови, що жорсткіші вимоги повинні застосовуватися як до страхових брокерів, так і до страхових агентів.

Висновки. З розвитком і поглибленням відносин на страховому ринку України роль страхових посередників зростатиме, що піде на користь як страхувальникам, так і страховикам. Водночас повинно забезпечуватись постійне поліпшення якості страхових продуктів унаслідок налагодження тісних відносин страхових посередників і страхувальників. Наявність значної кількості страхових посередників сприятиме активізації українського страхового ринку й наблизить його до єдиного світового ринку страхування.

Об'єктом державного регулювання мають бути всі страхові посередники, які функціонують на страховому ринку України, — і страхові брокери, і страхові агенти. Варто привести сучасне законодавство до міжнародних вимог і вирівняти умови функціонування страхових посередників. Також слід відмовитися від надання преференцій певним агентам чи брокерам.

Необхідно запровадити чіткі дозвільні вимоги і критерії для страхових агентів та брокерів. Вимоги мають стосуватися рівня професійної кваліфікації, репутації та фінансового стану посередників. Оскільки зараз проводиться політика децентралізації економіки, слід урахувати позитивний ефект відмови від ліцензування професійної діяльності. Хоча це одночасно створюватиме й певні загрози.

Потрібно створити централізований Єдиний державний реєстр страхових посередників (агентів і брокерів) в Україні та контролювати його належне ведення. Для поліпшення захисту прав споживачів, а в нашому варіанті це страхувальники чи перестраховальники, доцільно запровадити вимоги щодо надання інформації страховими посередниками їхнім клієнтам. Аналогічні вимоги існують у системі регулювання страхового посередництва в ЄС.

Варто розглянути питання щодо скасування норми ч. 8 статті 15 Закону України «Про страхування» і дозволити здійснювати посередницьку діяльність на території України з укладання договорів страхування з іноземними страховиками. Це надасть поштовх у розвитку ринку страхового посередництва.

Загальноприйнятою практикою серед страхових посередників на розвинутих ринках є страхування їхньої професійної відповідальності, тобто придбання страхового поліса, котрий гарантує покриття страховиком фінансових витрат, або наявність у них гарантійного банківського депозиту. Загалом, обов'язкове страхування професійної відповідальності страхових посередників виконує важливу роль соціального захисту та підвищує рівень довіри страхових клієнтів до посередницької діяльності, що позитивно вплине як на розвиток страхового ринку, так і на розвиток ринку страхових посередників в Україні.

Список використаних джерел

1. OJL 331/27, 7.12.2002, p.1.Directive 2002/92/EEC [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:331:0027:0027:en:PDF>.
2. Бастричев В. С. Посередницький страховий ринок України: маркетингові аспекти / В. С. Бастричев, Є. М. Забурмеха // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — 2008. — № 15 (633). — С. 32—38.
3. Вихорева Н. І. Посередництво на ринку страхових послуг України [Електронний ресурс] / Н. І. Вихорева // Научное пространство Европы. — 2010. — Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/62374.doc.htm.
4. Гусев Ю. Страхове підпілля [Електронний ресурс] / Ю. Гусев. — Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~2/60/all/2010/03/12/189870>.
5. Журавка О. С. Діяльність страхових брокерів на страховому ринку України / О. С. Журавка // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. — 2010. — № 10.
6. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 № 2664-III // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 1. — Ст. 1.
7. Максимчук М. Брокерів заставляють страхуватися [Електронний ресурс] / М. Максимчук // Комерсант. — 2010. — № 209. — Режим доступу : <http://www.kommersant.ua/doc.html?DocID=1549377&IssueId=7000630>.
8. Махортов Ю. О. Роль страхових брокерів у розвитку страхового ринку України / Ю. О. Махортов, Н. О. Теличко // Економічний вісник Донбасу. — 2009. — № 4 (18). — С. 122—129.



9. Офіційний сайт Федерації страхових посередників України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.fspu.com.ua>.
10. Пирогова В. Становлення страхового посередницького ринку України [Електронний ресурс] / В. Пирогова // Юстиніан. — 2003. — № 12. — Режим доступу : <http://justinian.com.ua/article.php?id=909>.
11. Постанова КМУ «Про внесення змін до Положення про порядок провадження діяльності страховими посередниками № 1523/1996» від 01.04.2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.dfp.gov.ua/217.html?&tx_ttnews\[pointer\]=4&tx_ttnews\[tt_news\]=11974&tx_ttnews\[backPid\]=62&cHash=25918d2ca0](http://www.dfp.gov.ua/217.html?&tx_ttnews[pointer]=4&tx_ttnews[tt_news]=11974&tx_ttnews[backPid]=62&cHash=25918d2ca0).
12. Слесарук С. Статський радник / С. Слесарук // Контакти. — 2008. — № 3. — С. 20—23.
13. Снастіна Д. Д. Діяльність посередників на страховому ринку України [Електронний ресурс] / Д. Д. Снастіна // Вісник Кіровоградського національного технічного університету: Наукові записки. — 2010. — № 10. — Ч. 1. — Режим доступу : www.kntu.kr.ua/doc/zb_10_2/stat_10_2/12.doc.
14. Сосновський О. Думка експерта. Дрібні агенти підуть зі страхового ринку [Електронний ресурс] / О. Сосновський // Економічна правда. — 2010. — Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2010/10/26/253819>.
15. Фурман В. Шляхи активізації розвитку брокерської діяльності в Україні / В. Фурман // Економіст. — 2005. — № 1. — С. 58–59.

References

1. OJL 331/27, 7.12.2002, p.1. Directive 2002/92/EEC. (2002). *eur-lex.europa.eu*. Retrieved from <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:331:0027:0027:en:PDF>.
2. Bastrychev, V. S., & Zaburmekha, Y. M. (2008). Poserednyc'kyj strakhovyj rynek Ukrainy: marketungovi aspektu [Intermediary insurance market of Ukraine: marketing aspects]. *Visnyk nacional'nogo uniwersytetu «Lvivska politehnika» — Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic»*, 15, 32—38 [in Ukrainian].
3. Vykhorova, N. I. (2010). Poserednyctvo na rynku strakhovykh poslug Ukrainy [Mediation in the Ukrainian insurance market]. *Nauchnoje prostranstvo Evropy — Scientific Prostranstvo Europe*. Retrieved from http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/62374.doc.htm [in Russian].
4. Gusiev, Y. Strakhove pidpillja [Insurance underground]. (n. d.). *news.finance.ua*. Retrieved from <http://news.finance.ua/ua/~12/60/all/2010/03/12/189870> [in Ukrainian].
5. Zhuravka, O. S. (2010). Dijalnistj strakhovykh brokeriv na strakhovomy rynku Uktajiny [Activities of insurance brokers in the insurance market of Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh pracj: Problemy ta perspektyvy rozvytku bankivskoj systemy Ukrainy — Collection of scientific works: Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine*, 10 [in Ukrainian].
6. Zakon Ukrainy «Pro finansovi poslugy ta derzhavne reguljuvannja rynkiv finansovykh poslug» від 12.07.2001 № 2664–III [The Law of Ukraine «On Financial Services and State Regulation of Financial Services Markets» from Juli 12 2001, No. 2664–III]. (2002). *Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrainy — Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 1 (1) [in Ukrainian].
7. Maksymchuk, M. (2010). Brokeriv zastavljat strakhuvatysja [Brokers will be forced to insure]. *Kommersant — Kommersant*, 209. Retrieved from <http://www.kommersant.ua/doc.html?DocID=1549377&IssueId=7000630> [in Ukrainian].
8. Makhortov, Y. O., & Telychko, N. O. (2009). Rolj strakhovykh brokeriv u rozvytku strakhovogo rynku Ukrainy [The role of insurance brokers in the development of the insurance market of Ukraine]. *Ekonomichnyj visnyk Donbasu — Economic Bulletin of the Donbas*, 4, 122—129 [in Ukrainian].
9. Oficijnyj sajт Federaciji strakhovykh poserednykiv Ukrainy [Official site of the Ukrainian Insurance Mediators Federation]. *www.fspu.com.ua*. Retrieved from <http://www.fspu.com.ua> [in Ukrainian].
10. Pyrogoва, V. (2003). Stanovlennja strakhovogo poserednyc'kogo rynku Ukrainy [Formation of the insurance intermediary market of Ukraine]. *Jurydychnyy zhurnal: Justinian — Legal journal: Justinian*, 12. Retrieved from <http://justinian.com.ua/article.php?id=909> [in Ukrainian].
11. Postanova KМУ «Pro vnesennja zmin do Polozhennja pro porjadok provadzennja dijalnosti strakhovymy poserednykamy № 1523/1996» від 01.04.2010 r. [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Amendments to the Regulations on the Procedure for the Activities of Insurance Intermediaries» from April 1, 2010, No. 1523/1996]. (n. d.). *www.dfp.gov.ua*. Retrieved from [http://www.dfp.gov.ua/217.html?&tx_ttnews\[pointer\]=4&tx_ttnews\[tt_news\]=11974&tx_ttnews\[backPid\]=62&cHash=25918d2ca0](http://www.dfp.gov.ua/217.html?&tx_ttnews[pointer]=4&tx_ttnews[tt_news]=11974&tx_ttnews[backPid]=62&cHash=25918d2ca0) [in Ukrainian].
12. Slesaruk, S. (2008). Stats'kyj radnyk [Static counselor]. *Kontakty — Contacts*, 3, 20—23 [in Ukrainian].
13. Snastina, D. D. (2010). Dijalnistj poserednykiv na strakhovomy rynku Ukrainy [Activities of intermediaries in the insurance market of Ukraine]. *Visnyk Kirovograd's'kogo nacional'nogo tekhnichnogo universytetu: Naukovi zapysky — Bulletin of Kirovograd National Technical University: Scientific notes*, 10 (1). Retrieved from www.kntu.kr.ua/doc/zb_10_2/stat_10_2/12.doc [in Ukrainian].
14. Sosnovskyy, O. (2010). Dumka eksperta: dribni agenty pidutj iz strakhovogo rynku [Expert opinion: Small agents will go from the insurance market]. *Ekonomichna pravda — Economic truth*. Retrieved from <http://www.epravda.com.ua/news/2010/10/26/253819/> [in Ukrainian].
15. Furman, V. (2005). Shljakhy aktyvizaciji rozvytku brokers'koho dijalnosti v Ukraini [Ways to Activate the Development of Brokerage Activities in Ukraine]. *Ekonomist — Economist*, 1, 58—59 [in Ukrainian].



УДК 332.14

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ БАЗИС МЕНЕДЖМЕНТУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Богуславська Світлана Іванівна,
доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій
Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: boguslavskaya1980@gmail.com

Анотація. Присвячено аналізу та удосконаленню теоретичного концепту регіонального менеджменту з позицій забезпечення сталого розвитку регіону. Визначено, що найбільш важливим із теоретичної та практичної точок зору в регіональному менеджменті є стратегічне планування та представлено його основні елементи. Визначено головні тенденції та недоліки в практиці стратегічного планування на регіональному рівні. Обґрунтовано необхідність розглядати стратегію сталого розвитку регіону як комплекс взаємопов'язаних самостійних складових: концепції розвитку, макромоделі стратегії розвитку та комплексних цільових стратегій.

Ключові слова: регіон, регіональна соціально-економічна система, сталий розвиток, регіональний менеджмент, стратегічне планування, регіональна політика, економічний простір.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 25.

THE CONCEPTUAL BASES OF REGIONAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT MANAGEMENT

Boguslavskaya Svitlana Ivanovna,
Associate Professor, Ph. D. in Economics,
Associate Professor of Management and Information Technologies Department
Cherkasy educational-scientific institute of SHEI «Banking University»
e-mail: boguslavskaya1980@gmail.com

Abstract. The article is devoted to the analysis and improvement of the regional management theoretical concept. Author's proposals were elaborated taking into account the need of providing the sustainable development of the region. Modern directions of formation of the global world economic, information, financial space define fundamentally new tasks for the formation and development of forms and methods of management of regional systems. These circumstances required elaborating and implementation of the innovative forms, methods and tools for regional development, as well as improvement of regional management organization and technologies, transformation of the state regional policy. The basic definitions of regional management as the regional system, regional policy, the region's self-development, sustainable development of the region were clarified and complemented at the article. The role and place of the region in the national economic space were substantiated. It was determined, that the most important of the theoretical and practical part of the regional management is strategic planning. The main components, stages, elements, forms of strategic planning, as well as specialized legislative acts that regulate the activities of regional authorities on strategic planning were presented. The main tendencies and shortcomings of the strategic planning's practice of at the regional level were determined. The necessity to consider the strategy of regional sustainable development as a complex of interconnected independent components was substantiated. It consist the concept of development, a macro model of the development strategy and complex target strategies.

Keywords: region, regional socio-economic system, sustainable development, regional management, strategic planning, regional policy, economic space.

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 25.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ БАЗИС МЕНЕДЖМЕНТА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Богуславская Светлана Ивановна,
доцент, кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента и информационных технологий
Черкаского образовательного-научного института ГБУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: boguslavskaya1980@gmail.com

Аннотация. Статья посвящена анализу и совершенствованию теоретического концепта регионального менеджмента с позиций обеспечения устойчивого развития региона. В статье определено, что наиболее



важным из теоретической и практической точек зрения в региональном менеджменте является стратегическое планирование. Представлены основные элементы стратегического планирования. Определены основные тенденции и недостатки в практике стратегического планирования на региональном уровне. Обоснована необходимость рассматривать стратегию устойчивого развития региона как комплекс взаимосвязанных самостоятельных составляющих: концепции развития, макромоделли стратегии развития и комплексных целевых стратегий.

Ключевые слова: регион, региональная социально-экономическая система, устойчивое развитие, региональный менеджмент, стратегическое планирование, региональная политика, экономическое пространство.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 25.

Вступ. Першими результатами децентралізаційної реформи є різноманітність та динамічність умов функціонування та зростання як самостійності регіонів, так і їхньої ролі у забезпеченні сталого розвитку країни, якісна зміна статусу й функцій регіонального менеджменту. Водночас загострення глобальної конкуренції призвело до виникнення нового напрямку конкурентної боротьби, що розгорнулася між територіями, — за населення, туризм, інвестиції, бізнес, сфери впливу. Сучасні напрями формування глобального світового економічного, інформаційного, фінансового простору визначають принципово нові завдання щодо формування й розвитку форм і методів управління регіональними системами. Ці обставини вимагають розробки і впровадження інноваційних форм і методів розвитку регіону, вдосконалення організації і технології діяльності регіональних органів управління та місцевого самоврядування, трансформації державної регіональної політики, інструментами реалізації якої є регіональні програми та проекти. Світовий досвід свідчить, що ефективне вирішення проблем соціально-економічного розвитку можливе саме внаслідок ефективного, науково обґрунтованого менеджменту на національному та регіональному рівнях.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Серед досліджень вітчизняних і зарубіжних учених, присвячених проблемам регіонального управління та реалізації стратегій регіонального соціально-економічного розвитку, слід відзначити праці І. Ансоффа, В. Гейця, М. Долішнього, М. Кизима, В. Семиоженка, М. Чумаченка, Ю. Яківця та ін. Дослідженню трансформаційних процесів у регіонах, закономірностей і пріоритетів регіонального розвитку, забезпечення сталості розвитку регіональних систем присвячені праці автора, а також О. Балацького, В. Барановського, О. Березіної, О. Білоруса, І. Бистрякова, Г. Брунтланд, Б. Буркинського, З. Герасимчук, О. Гранберга, Б. Данилишина, М. Згуровського, М. Хвесика, Є. Хлобистова та ін. Багатогранність проблематики регіонального менеджменту та забезпечення сталого розвитку регіональних соціально-економічних систем зумовила наявність різних теоретико-методологічних поглядів і позицій. Поряд із цим, багато розробок характеризуються в основному теоретичним значенням, мало прийнятним для практичного використання і обґрунтування напрямів розвитку конкретних регіонів. Незважаючи на гостру потребу регіональних органів влади в науково обґрунтованому та зрозумілому інструментарії регіонального менеджменту, залишаються невирішеними багато принципових питань, у тому числі пов'язаних з особливостями

регіонального розвитку, визначенням його функцій і принципів, розробкою методичних підходів, що забезпечують повноцінне врахування конкурентних переваг і факторів сталого розвитку.

Результати дослідження. Методологічні підходи до вирішення складних проблем вимагають чіткого формування понятійного апарату, що застосовується в процесі дослідження, так що насамперед необхідно визначити поняття «регіон», «регіональна система» і «регіональний розвиток». У науковій літературі [1–5] трапляються різні визначення поняття «регіон». Найчастіше під регіоном розуміється велика територія країни з більш-менш однорідними природними умовами, а головне — характерною спрямованістю розвитку продуктивних сил на основі поєднання комплексу природних ресурсів зі сформованою та перспективною соціальною структурою.

Частини території розглядали й розглядають як регіональні системи, насамперед, представники економічної географії, де термін «система» щодо територіальних утворень з'явився ще на початку 60-х років минулого століття [3]. Під регіональними системами [6] слід розуміти частини території держави, що характеризуються відносною однорідністю соціально-економічних показників або просторовою близькістю до одного з центрів, які взаємодіють з іншими частинами території держави і мають органи управління.

Серед великої кількості визначень «регіону», які трапляються в науковій літературі [1–7], в рідкісних випадках його пов'язують лише з природним фактором. Однак основною ознакою, за якою ту чи іншу територію можна представити як порівняно самостійну одиницю, є соціально-економічна єдність з усією національною економікою, тобто економічні процеси, що відбуваються на цій території, повинні відображати певні закономірності суспільного відтворення, що формуються під впливом взаємопов'язаних економічних, соціальних і природних факторів.

З огляду на те, що територія й регіон співвідносяться як ціле і його частина, поняття «територіальне планування», «менеджмент території» слід вживати в тих випадках, коли йдеться про просторове розміщення продуктивних сил і територіальні пропорції соціально-економічного розвитку всієї країни. Територіальний менеджмент покликаний забезпечити реалізацію соціально-економічної стратегії суспільного відтворення з урахуванням особливостей, що формуються під впливом територіального аспекту. Якщо менеджмент території означає регулювання процесів суспільного відтворення з метою підвищення його ефективності завдяки вдосконаленню територіального

поділу праці та міжрайонних зв'язків, то регіональний менеджмент передбачає регулювання відтворювальних процесів, локалізованих на конкретній території.

Отже, регіон є не тільки підсистемою соціально-економічного комплексу країни, а й самостійною його частиною із закінченим циклом відтворення, особливими формами прояву стадій відтворення та специфічними особливостями протікання соціальних та економічних процесів. Економіка регіону, як підсистема соціально-економічного комплексу країни, володіє багатьма рисами системи, але проблеми регіону не є уніфікованим дзеркальним відображенням проблем загальної системи.

Унаслідок суттєвої диференціації економічних, соціальних, природно-географічних та інших умов у регіонах України регіональні відтворювальні процеси є унікальними, а їхня ефективність залежить від структурної, інвестиційної, соціальної, природоохоронної, фінансової, зовнішньоекономічної регіональних політик. Збалансованість цих політик є необхідною умовою сталого розвитку регіону.

Кількісні показники, що дозволяють оцінити стан регіонального відтворювального процесу, — це регіональні пропорції відтворення, що відображають рівень відповідності між різними елементами регіонального відтворювального циклу. Саме відсутність необхідних пропорцій у розвитку окремих елементів регіонального господарства, хронічне відставання у вирішенні назрілих соціальних проблем, наростання екологічної напруженості й неефективне використання регіональних ресурсів зумовили необхідність докорінної зміни наявної системи менеджменту на територіальному рівні. Наближення до стійкої рівноваги в розвитку економічної, соціальної та природної систем регіону стає можливим, якщо досягається збалансованість між платоспроможним попитом населення та пропозицією на регіональному ринку товарів і послуг, масштабами розвитку житлового господарства та комунально-побутової сфери, параметрами соціально-економічного розвитку і ємністю потенціалу та іншими параметрами регіональної системи [8].

Наступним важливим моментом під час дослідження сталого розвитку регіону є уточнення змісту поняття «регіональна політика». Регіон є не тільки підсистемою соціально-економічного комплексу країни, а й самостійною його частиною із закінченим циклом відтворення, особливими формами прояву стадій відтворення та специфічними особливостями протікання соціальних, економічних та екологічних процесів. Важливе місце в регіональному відтворенні займає раціональне природокористування, що є не лише передумовою для розвитку регіону, а і становить природну основу життя людей на даній території [9]. Отже, регіональна політика — це сукупність заходів щодо управління економічним, соціальним, політичним, екологічним розвитком країни в просторовому, регіональному аспекті, тобто ця політика пов'язана з взаємовідносинами держави й регіонів та міжрегіональними відносинами. Регіональна політика є складовою частиною національної стратегії соціально-економічного розвитку.

Під сталим розвитком [7; 8; 10—13] слід розуміти оптимальне поєднання чинників розвитку економічної системи, при взаємодії яких забезпечується гармонійний розвиток суспільства: економічне зростання й матеріальний добробут людей за умов зменшення забруднення навколишнього середовища та поліпшення екологічного стану регіону.

Отже, традиційно регіон розглядається як відкрита економічна й соціальна система, а основна економічна функція регіону еволюціонує від виробництва продукції в обсягах і пропорціях, необхідних регіону, до максимуму задоволення потреб у суспільних благах. На нашу думку, ключова проблема на рівні регіонів полягає в економічній дезінтеграції, що виражається в такому: регіони проголошують право власності на природні ресурси; регіони обмежують участь інших регіонів у приватизації; регіони ведуть протекціоністську політику щодо ввезення-вивезення товарів і капіталів; бартерні відносини організовуються на рівні владних структур і регіону; загострюють проблему дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств, що виникла на тлі кризи неплатоспроможності підприємств і бюджетних організацій; деформують цінову політику, що призвела до необґрунтованого зростання тарифів.

Сучасний економічний розвиток визначається, у тому числі, і з урахуванням двох чітких обмежень [14; 15]:

1) опосередковано — через забруднення навколишнього середовища, яке не може безмежно трансформувати, переробляти відходи виробництва, забруднену воду, повітря, землю та ін. Господарська ємність природного середовища має максимальну межу, за якою настає неминуче зростання суспільних витрат на підтримання сприятливого екологічного стану, а отже, відбувається відволікання ресурсів, що спрямовуються на економічне відтворення;

2) безпосередньо — через виснаження природних ресурсів. Ідеться, насамперед, про виснаження невідновлюваних ресурсів, що традиційно використовуються суспільством протягом досить тривалого історичного періоду. Освоєння нових сировинних джерел вимагає збільшення суспільних витрат, а отже, обмеження ресурсів для економічного зростання.

Перехід до сталого розвитку — тривалий процес, що вимагає вирішення масштабних маркетингових, соціальних, економічних і екологічних завдань. Стратегічний план соціально-економічного розвитку регіону є вихідним пунктом спільної діяльності органів влади та територіальних громад регіону, тому він повинен створюватися на основі зважених і погоджених пропозицій населення і суб'єктів господарювання та передбачати вирішення наявних проблем. Такий план є інструментом стратегічного партнерства, механізмом визначення та здійснення ефективних стратегій у всіх сферах життя регіону. Фахівці справедливо підкреслюють, що далеко не в кожному регіоні України вдається розробити стратегічний план розвитку, що відповідає зазначеним вище характеристикам. Необхідною умовою для цього є не лише наявність відповідних ресурсів, але і високий рівень суспільної



злагоди, готовність поставити пріоритети розвитку регіону вище від приватних чи інституціональних [16]. Стратегічний план соціально-економічного розвитку регіону зазвичай передбачає: виділення сильних і слабких сторін регіону, прагнення посилити, розвинути, сформувані конкурентні переваги регіону — насамперед щодо створення кращих умов життя людей; формулювання коротких ідей і принципів, які орієнтують виробників товарів і послуг, інвесторів, органи влади й населення, допомагаючи їм втілювати рішення, які базуються на баченні сталого розвитку регіону; партнерську взаємодію всіх регіональних сил, оскільки план повинен бути угодою щодо заходів стратегічного характеру, які мають істотне значення для всіх суб'єктів управління на території регіону; план дій за всіма основними напрямками здійснення стратегії розвитку, що включає розробку цілей другого і наступних рівнів, а також механізмів їхнього досягнення, необхідних витрат і очікуваного ефекту, а також способи контролю й моніторингу [17].

Основне питання, на яке відповідає стратегічний план регіонального розвитку, — як підвищити рівень добробуту населення і закласти міцні основи для його подальшого зростання в майбутньому. Водночас насамперед планується саме економічний розвиток, який визначає якість життя населення. Ключовими завданнями економічного розвитку регіону є створення нових високооплачуваних робочих місць, залучення в регіон нових та розвиток наявних виробництв; оновлення структури виробництва; розвиток методів просування і продажу регіонального продукту.

До числа найбільш характерних проблем економічного розвитку регіонів України належать не лише проблеми залучення економічних агентів, а й розвитку інженерної інфраструктури, будівництва та оновлення житлового фонду, впорядкування землекористування, підтримки зайнятості на високому рівні, вирішення нагальних екологічних проблем [14; 18].

Цикл стратегічного планування економічного розвитку регіону об'єднує такі стадії [16—17; 20]: визначення цілей розвитку; аналіз зовнішнього середовища розвитку регіону; визначення сильних і слабких сторін регіону; використання наявних і створення нових місцевих переваг; розробку тактики розвитку; розробку стратегії розвитку; розробку плану конкретних дій і здійснення стратегії; аналіз ефективності, коригування цілей і методів їх досягнення. Безумовно, досліджуючи проблематику формування стратегій сталого розвитку регіонів, з нашої точки зору, необхідно враховувати сучасні тенденції соціально-економічних процесів в Україні та світі. Для оцінки перспектив регіонального розвитку і вироблення єдиної державної політики, спрямованої на вирівнювання регіональних диспропорцій, підтримки депресивних і відсталих регіонів використовуються різні підходи до ранжування регіонів. Найбільш цікавим, на думку автора, є підхід, що полягає в ранжуванні регіонів за ступенем сприятливості інвестиційного клімату, оскільки проблема низької інвестиційної активності залишається актуальною для всіх регіонів. З огляду на необхідність формування інвестиційного клімату як на макро-, так

і на мезорівні іміджу України на міжнародній арені як країни, яка не лише залучає інвестиції, а й ефективно їх використовує, зазначимо напрями вдосконалення політики залучення інвестицій на рівні регіонів, особливо цікаві з погляду регіонального менеджменту: розвиток системи інформаційного та консультативного забезпечення, маркетингу інвестиційних програм і проектів, проведення конференцій у регіонах; сприяння регіонам у залученні інвестицій, у розробці регіональних інвестиційних програм, підготовка оглядів інвестиційного клімату окремих регіонів.

Інвестиційний клімат оцінюється інвесторами на макрорівні з позиції політичної й економічної стабільності, готовності механізму господарювання до ринкових умов, стану конкуренції та фінансово-кредитної системи. На регіональному рівні враховується ступінь самостійності регіону в розв'язанні проблем зовнішньоекономічної діяльності, особливості оподаткування, землекористування, стану інфраструктури [21; 22]. Створення сприятливого інвестиційного клімату пов'язане з мінімізацією ризиків у регіонах і загалом у країні, що дозволить підвищити мобільність капіталів і робочої сили, стабілізувати соціально-економічну ситуацію, посилити захист інвестицій. Очевидно, що на сучасному етапі необхідно конкретизувати способи участі держави в інвестиційному процесі в галузевому та регіональному аспекті, підійти до розробки комплексної концепції посилення ролі держави в стимулюванні інвестицій та структурно-технологічної модернізації економіки.

Глобальна мета сталого регіонального розвитку визначає нові завдання з обґрунтування планів і управлінських рішень. Реалізація концепції сталого розвитку соціально-економічної системи регіону тісно пов'язана з трансформацією системи регіонального менеджменту в рамках єдиного національного економічного простору. Сукупність регіональних систем утворює вищу форму територіальної організації — єдиний економічний простір, який у сучасній державі є одним із факторів збереження її цілісності, запобігання можливості сепаратизму. На визначальну роль єдиного економічного простору у формуванні та сталому розвитку регіону вказував Р. І. Шніпер [23], зазначаючи, що «єдність правового та економічного простору — це однакові можливості для всіх регіонів реалізувати свої економічні переваги та господарські інтереси». Економічний простір має різні форми й розглядається як однорідне середовище діяльності економічних суб'єктів і прояву економічних явищ. Властивості такого середовища, з одного боку, є однаковими і не визначаються властивостями і умовами території, на якій діють економічні суб'єкти, а з іншого боку, економічний простір країни розуміється як сукупність різних стадій розвитку регіональних соціально-економічних систем [6; 14]. Слід зазначити, що недостатня розвиненість інституційного середовища визначає нечіткість переходу від однієї стадії регіонального розвитку до іншої.

Простір є середовищем лише тих об'єктів, що взаємодіють один з одним, причому ця взаємодія є способом їх існування. Зміна стадій і упорядкування

структур відбувається не в результаті зовнішнього впливу, а як прояв процесу просторового саморозвитку. З економічних позицій саморозвиток характеризує орієнтацію економіки регіону на забезпечення фінансової самодостатності шляхом ефективного використання природного, виробничого, економічного потенціалу, розвитку ринкових відносин для задоволення потреб регіону та його населення. Із соціальних позицій саморозвиток регіону — це курс на підвищення соціального статусу регіону, розвиток його науково-інтелектуального, освітнього, духовного потенціалу, підтримка національних традицій, забезпечення екологічної безпеки і здоров'я населення, турбота про майбутні покоління. Отже, поняття «саморозвиток регіону» об'єднує сукупність якостей і властивостей, які характеризують регіональну соціально-економічну політику, побудовану й орієнтовану в такий спосіб, щоб регіон мав високий рівень самостійності і відповідальності за розв'язання нагальних проблем і його внесок у їхнє вирішення був визначальним.

Сталість єдиного економічного простору обумовлюється високою стійкістю різних просторових структур, зокрема таких, як система розселення, транспортна інфраструктура, банківська система тощо, з одного боку, і взаємовідносинами між регіональними та соціально-економічними системами — з іншого. Множинність форм економічного простору визначається наявністю різних секторів функціонування економічних суб'єктів. До них належать податковий, кредитний, інвестиційний, інноваційний (науково-технічний) простір.

У процесі аналізу сучасного стану регіонального менеджменту слід приділити увагу поточному та перспективному місцю соціально-економічних систем в економічному просторі. Головним явищем, що визначає це становище, а також динаміку регіональної соціально-економічної системи в просторі, є наявність і характер міжрегіональних зв'язків. Взаємодії між регіональними соціально-економічними системами можуть бути доволі різноманітними. Частина з них інтегративного плану: співдружність, сприяння, співробітництво — можуть призводити до утворення метасистеми. З урахуванням традиційно сформованого у вітчизняній регіоналістиці поняттям економічного розвитку економічна самостійність регіональної системи сприймається як синонім її стійкості в єдиному економічному просторі. Однак саме поняття «стійкість» може бути застосоване до соціально-економічних систем із достатньою часткою обережності. Більшою мірою можна говорити про формування горизонтальних зв'язків міжрегіональної взаємодії. Значущість останніх для стійкості держави є надзвичайно високою. У сучасних умовах міжрегіональне співробітництво розширює можливості регіональних органів управління в частині збільшення внутрішнього потенціалу регіонів, створює умови для більш ефективного розв'язання проблем в економічній, соціальній і політичній сферах [24].

Існують різні форми і механізми взаємодії регіональних соціально-економічних систем. До економічних форм належать співробітництво регіонів шляхом їхньої участі в діяльності міжрегіональних асоціацій

економічної взаємодії, спільна робота в процесі реалізації великих інвестиційних проєктів, які стосуються інтересів декількох регіонів, у тому числі в межах державних цільових програм, участь у міжрегіональних виставках та ін.

Логіка управлінського циклу вимагає здійснення контрольної функції, що пов'язано з виявленням впливу сформованої стратегії на сталий розвиток регіону. В тих регіонах, де розроблені стратегічні плани розвитку відповідно до загальноприйнятої методології або хоча б у найпростішому наближенні, визначена безпосередня стратегія розвитку, отримані результати будуть кращими, ніж в усіх інших. Іншими словами, стратегія розвитку, як активна компонента потенціалу регіональної соціально-економічної системи, проявлятиметься на результатах їхньої діяльності.

Отже, необхідність постійної демонстрації інвестиційного потенціалу регіонів та моніторингу впливу стратегії розвитку на соціально-економічні показники зумовлює доцільність безперервного вдосконалення практики регіонального менеджменту з урахуванням вертикальних і горизонтальних зв'язків, інтересів економічних агентів у регіонах та поза їхніми межами.

В оцінці сучасної практики планування регіонального розвитку слід, насамперед, відзначити, що її формування було ініційовано рішеннями відповідно до таких державних ініціатив: законів України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про державне прогнозування та розроблення програми економічного і соціального розвитку України», «Про місцеві державні адміністрації», «Про стимулювання розвитку регіонів», постанов Кабінету Міністрів України «Про розробку прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку і складання проєкту державного бюджету» № 621 від 26.04.2003, «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» № 1001 від 21.07.2006, Наказу Міністерства економіки «Про затвердження Методичних рекомендацій по формуванню регіональних стратегій розвитку» № 224 від 29.07.2002; виконання постанови Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 року № 1001 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року», а також Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року.

Узагальнення положень цих нормативних документів, оцінка сучасного стану регіональних соціально-економічних систем обґрунтовує позицію автора щодо основних завдань, які відповідають загальнодержавним і мають бути вирішені на регіональному рівні з урахуванням місцевої специфіки: формування регіонального господарського механізму, що регулює соціально-економічний розвиток, у тому числі природокористування та антропогенний вплив на довкілля; здійснення заходів з оздоровлення населення, розвитку соціальної інфраструктури, забезпечення санітарно-епідеміологічної безпеки; розвиток сільського господарства на основі екологічно прогресивних агротехнологій, адаптованих до місцевих умов, реалізацію заходів з підвищення родючості ґрунтів та їх охорони від ерозії та забруднення, створення системи соціаль-



ного захисту сільського населення; реконструкція регіональних промислових систем з урахуванням господарської ємності локальних екосистем.

У сучасних умовах регіони у процесі розробки та реалізації стратегій і програм соціально-економічного розвитку все частіше звертаються до методів неформалізованого і множинного аналізу ситуацій — адаптаційних і проактивних методик стратегування (таких, як форсайт, маркетингове стратегування, технології «дорожніх карт»), тоді як реалізація цих методів і технологій неможлива без активної участі всіх суб'єктів соціально-економічних процесів на регіональному рівні.

У пошуках конкурентних переваг регіони України повторюють шлях, пройдений раніше іншими країнами. У залученні фірм на територію регіону доцільно орієнтуватися не на бізнес як такий, а на приплив економічних ресурсів, що мають сприяти розвитку місцевої економічної бази, усуваючи наявні недоліки або відсутність ресурсів [25]. Головними напрямками регіональної економічної політики повинні бути моніторинг природних ресурсів, розвиток системи загальної та професійної освіти, інвестиційна, інноваційна і структурна політика на основі використання принципів регіонального менеджменту.

Аналіз досвіду формування стратегій розвинених країн світу показує, що, незважаючи на специфіку, яка впливає з їхніх культурних і науково-технічних традицій, політичних інтересів, геостратегічного положення, рівня індустріального розвитку і впливу інших факторів, вони містять істотну постійну складову протягом порівняно тривалого періоду часу. Простежується диференціація пріоритетів за ознакою значущості і фактору часу, причому їхній перелік переглядається щорічно. Особливості стратегічного планування розвитку регіонів у зарубіжних країнах підтверджує висновок про необхідність диференціації загальної стратегії з урахуванням виділених пріоритетів та їх ранжування за ступенем важливості для забезпечення конкурентоспроможності конкретних регіонів.

Використання окремих елементів концепції маркетингу в процесі формування та реалізації стратегічних планів забезпечує територіальним громадам конкрет-

ного регіону як оперативний, так і стратегічний ефект, що свідчить про її величезний потенціал. У числі використовуваних елементів маркетингу за кордоном слід зазначити проведення маркетингових досліджень, які дозволили органам державної та регіональної влади своєчасно реагувати на зміни середовища, коригувати програми в міру ускладнення ситуації і забезпечувати їх виконання за допомогою маркетингових інструментів. Сформовані на основі маркетингового інструментарію цільові стратегії задоволення потреб різних соціально-економічних груп дозволяють розвиненим країнам підтримувати високий рівень життя та високі темпи розвитку території.

Висновки. Виклики сьогодення змінюють парадигму регіонального менеджменту, націленого на сталий розвиток регіону. Найсуттєвіших змін зазнає найважливіша складова регіонального менеджменту — стратегічне планування. Її трансформація зумовлює необхідність вдосконалення інструментів і методів підтримки управлінських рішень, що дозволяють оцінити можливість і ступінь доцільності здійснення інституційних, структурних та фінансових реформ.

В останні роки актуальною тенденцією у сфері регіонального менеджменту стає перехід від стратегічного планування до регіонального стратегування як складової процесу формування та реалізації стратегії розвитку складного соціального об'єкта з обов'язковими етапами концептуалізації та побудови критеріальної бази розвитку, моделювання та сценаріювання розвитку, формулювання та експлікації стратегії. Використовуваний підхід до стратегування характеризується тим, що базується переважно на сформованій методології стратегічного планування (у сукупності підходів, методів та інструментарію), яка початково була побудована для бізнесу і тому має певні обмеження щодо застосування до об'єктів іншої природи.

Здійснений аналіз теоретичного концепту та практики регіонального менеджменту дозволяє зробити висновок про необхідність розглядати стратегію сталого розвитку регіону як комплекс взаємопов'язаних самостійних складових: концепції розвитку, макромоделі стратегії розвитку та комплексних цільових стратегій.

Список використаної літератури

1. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : учебник / А. Г. Гранберг. — Москва : ГУ ВШЭ, 2001. — 495 с.
2. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі XX–XXI століть: нові пріоритети : монографія / М. І. Долішній ; Нац. акад. наук України, Ін-т регіон. дослідж. — Київ : Наукова думка, 2006. — 512 с.
3. Екологічна географія і екологічна картографія / В. А. Барановський ; ред. С. І. Дорогунцов ; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. — Київ : Фітосоціоцентр, 2001. — 250 с.
4. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / З. С. Варналій, А. І. Мокій, О. Ф. Новікова та ін. ; Нац. ін-т стратег. дослідж. — Київ : Знання України, 2005. — 497 с.
5. Сталий розвиток регіонів України / наук. кер. М. З. Згуровський. — Київ : НТУУ «КПІ», 2009. — 197 с.
6. Герасимчук З. В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика : монографія / З. В. Герасимчук, В. Г. Поліщук. — Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. — 516 с.
7. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б. М. Данилишин, С. І. Дорогунцов, В. С. Міщенко, Я. В. Коваль та ін. — Київ : РВПС України НАН України, 1999. — 716 с.
8. Хвесик М. А. та ін. Сталий розвиток: світоглядна ідеологія майбутнього : монографія / Нац. акад. наук України, Держ. установа «Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку. Нац. акад. наук України» ; за ред. М. А. Хвесика. — Київ, 2012. — 464 с.

9. Богуславська С. І. Перспективи реалізації свобод внутрішнього європейського ринку для економіки України / С. І. Богуславська // Глобальне партнерство в парадигмі сталого розвитку: освіта, технології, інновації : монографія / за заг. ред. О. Ю. Березіної, Ю. В. Ткаченко ; Черкаський державний технологічний університет. — Черкаси : Чабаненко Ю. А., 2017. — С. 149—162.
10. Брутланд Г. Х. Наше общее будущее : Доклад Комиссии ООН по окружающей среде и развитию. 1987 / Г. Х. Брутланд. — Москва : Прогресс, 1988. — 280 с.
11. Аналіз сталого розвитку: глобальний і регіональний контексти / Міжнар. рада з науки (ICSU) та ін. ; наук. кер. проекту М. З. Згуровський. — Київ : НТУУ «КПІ», 2012. — Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку (2011—2012). — 232 с.
12. Проблеми сталого розвитку суспільства: погляд очима різних поколінь : монографія / за заг. ред. О. Ю. Березіної, Ю. В. Ткаченко ; Національна мережа ВНЗ—партнерів спільного Проекту ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» ; Черкаський державний технологічний університет. — Черкаси : Чабаненко Ю. А., 2016. — 714 с.
13. Данилишин Б. М. Україна: проблеми сталого розвитку : наукова доповідь / Б. М. Данилишин, С. Г. Дорогунцов, Е. М. Лібанова, В. Я. Шевчук. — Київ : РВПС України НАН України, 1997. — 149 с.
14. Тищенко А. Н. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика : монография / А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, А. И. Кубах, Е. В. Давыскиба. — Харьков : ИД «ИНЖЕК», 2005. — 176 с.
15. Чумаченко Н. Г. Регион в условиях роста открытости национальной экономики : монография / Н. Г. Чумаченко, Л. Г. Червова, Л. М. Кузьменко и др. ; НАН Украины ; Ин-т экономики пром-ти. — Донецк, 2010. — 394 с.
16. Томпсон Л. Л. Стратегический менеджмент / Л. Л. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. — Москва : ИНФРА-М, 2000. — 412 с.
17. Ансофф И. Стратегическое управление : пер. с англ. / И. Ансофф. — Москва : Экономика, 2004. — 520 с.
18. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. — Харків : Константа, 2006. — 272 с.
19. Богуславська С. І. Системоутворювальні ознаки соціального інвестування, його роль у забезпеченні сталого регіонального розвитку / С. І. Богуславська // Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). — Київ : УБС НБУ, 2013. — № 3 (18). — С. 81—85. — (Серія : Економічні науки).
20. Теория системного менеджмента / под общ. ред. П. В. Журавлева, Р. С. Сегодова, В. Г. Янчевского. — Москва : Экзамен, 2002. — 512 с.
21. Богуславська С. І. Інвестиційна діяльність на сучасному етапі розвитку економіки регіону / С. І. Богуславська // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. — 2013. — № 1 (56). — С. 161—168.
22. Мотриченко В. М. Глобалізація брендів в сучасних умовах [Електронний ресурс] / В. М. Мотриченко, М. П. Овчарук // Фінансовий простір. — 2012. — № 1 (5). — С. 13—18. — Режим доступу : <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1201/12ompbgu.pdf>.
23. Шнипер Р. И. Стабильность регионального воспроизводства — неперенное условие конкурентоспособности / Р. И. Шнипер // Конкурентные позиции региона и их оценка / под ред. Г. А. Унтуры. — Новосибирск : ИЭ и ОПП СО РАН, 2007. — 240 с.
24. Данилишин Б. М. Регулювання розвитку інноваційного потенціалу в економіці : монографія / Б. М. Данилишин, М. Х. Корецький, О. І. Дадій. — Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. — 220 с.
25. Кукса В. М. Формування та позиціонування бренду «України» у світовому просторі [Електронний ресурс] / В. М. Кукса // Фінансовий простір. — 2017. — № 2. — С. 26—31. — Режим доступу : <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1702/17kvmusp.pdf>.

References

1. Granberg, A. G. (2001). *Osnovy regionalnoy ekonomiki [Fundamentals of the regional economy]*. Moscow: Higher School of Economics [in Russian].
2. Dolishniy, M. I. (2006). *Rehionalna polityka na rubezhi XX–XXI stolit: novi priorytety [Regional policy on the boundaries of the XX–XXI centuries: new priorities]*. Kyiv: Naukova dumka [in Ukrainian].
3. Baranovsky, V. A., Doroguntsov, S. I. (Eds.) (2001). *Ekologichna geografiya i ekologichna kartografiya [Ecological geography and ecological cartography]*. Kyiv: Phitosocialcentre [in Ukrainian].
4. Varnaliy, Z. S., Mokiy, A. I., & Novikova, O. F. (2005). *Rehiony Ukrainy: problemy ta priorytety sotsialno-ekonomichnoho rozvytku [Regions of Ukraine: Problems and priorities of social and economic development]*. Kyiv: Znannia Ukrainy [in Ukrainian].
5. Zgurovsky, M. Z. (2009). *Stalyi rozvytok rehioniv Ukrainy [Sustainable development of Ukraine's Regions]*. Kyiv: NTUU «KPI» [in Ukrainian].
6. Gerasimchuk, Z. V., & Polishuk, V. G. (2011). *Stymuliuvannya staloho rozvytku rehionu: teoriia, metodolohiia, praktyka [The stimulation of the regional sustainable development: theory, methodology, practice]*. Luts'k: RVB LNTU [in Ukrainian].



7. Danilishin, B. M., Droguntsov, S. I., & Mishinko, V. C. (1999). *Pryrodno-recursnyi potentsial staloho rozvytku Ukrainy* [Natural resources' potential of the sustainable development of Ukraine]. Kyiv: RVPC Ukrainian National Academy of Sciences of Ukraine [in Ukrainian].
8. Hvesik, M. A. (2012). *Stalyi rozvytok: svitohliadna ideolohiia maibutnoho* [Sustainable development; the worldview technology of the future]. Kyiv: National Academy of Sciences of Ukraine [in Ukrainian].
9. Boguslavskaya, S. I. (2017). *Perspektyvy realizatsii svobod vnutrishnoho yevropeiskoho rynku dlia ekonomiky Ukrainy* [Perspectives of the realization of the freedoms of the internal European market for the Ukrainian economy]. Global partnership in the paradigm of sustainable development: education, technologies, innovations. O. Yu. Berezina, Yu. V. Tkachenko (Eds.). Cherkasy: Chabanenko Yu. A. [in Ukrainian].
10. Brutland, G. H. (1998). *Nashe obshchee budushchee* [Our common future]. UNEP papers. Moscow: Progress [in Russian].
11. Zgurovsky, M. Z. (2012). *Analiz staloho rozvytku: hlobalnyi i rehionalnyi konteksty* [Sustainable development analysis: global and regional context]. Part 2. Ukraine in the indicator of extreme development (2011—2012). Kyiv: NTUU «KPI» [in Ukrainian].
12. Berezina, O. Yu., Tkachenko, Yu. V. (Eds.) (2016). *Problemy staloho rozvytku suspilstva: pohliad ochyma riznykh pokolin* [Sustainable development problems of society: view from the eyes of different generations]. Cherkasy: Publisher Chabanenko Yu. A. [in Ukrainian].
13. Danilishin, B. M., Droguntsov, S. I., & Libanova, E. M. (1997). *Ukraina: problemy staloho rozvytku* [Ukraine: problems of sustainable development]. Kyiv: RVPC National Academy of Sciences of Ukraine [in Ukrainian].
14. Tyschinko, A. N., Kizim, N. A., Kubakh, A. I., & Davycky, E. V. (2005). *Ekonomicheskij potencial regiona: analiz, oценка, diagnoztika* [The economic potential of the region: analysis, estimation, diagnosis]. Kharkov: PH «INZHEK» [in Russian].
15. Chumachenko, N. G., Chervova, L. G., & Kuzmenko, L. M. (2010). *Region v usloviyah rosta otkrytosti natsionalnoy ekonomiki* [Region in the terms of growing the national economic's transparency]. Donezk: National Academy of Sciences of Ukraine [in Russian].
16. Tompson, L. L., & Striklend, A. G. (2000). *Strategicheskiy menedzhment* [Strategic management]. Moscow: INFRA-M [in Russian].
17. Ansoff, I. (2004). *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow: Economic [in Russian].
18. Geiets, V. M., & Seminozhenko, V. P. (2006). *Innovatsiini perspektyvy Ukrainy* [Innovative prospects of Ukraine]. Kharkiv: Konstanta [in Ukrainian].
19. Boguslavskaya, S. I. (2013). Systemoutvoriuvalni oznaky sotsialnoho investuvannya, yoho rol u zabezpechenni staloho rehionalnoho rozvytku [System-forming features of social investment, its role in the provision of sustainable regional development]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy — Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine*, 3 (18), 81—85 [in Ukrainian].
20. Zhuralev, P. V., Segodov, R. C., & Yanchevskiy, V. G. (Eds.) (2002). *Teoriya sistemnogo menedzhmenta* [Theory of the system management]. Moscow: Exam [in Russian].
21. Boguslavskaya, S. I. (2013). Investytsiina diialnist na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky rehionu [Investment activity at the present stage of the region's economic development]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli — Scientific Bulletin of the Poltava University of Economics and Trade*, 1 (56), 161—168 [in Ukrainian].
22. Motrichenko, V. M., & Ovcharuk, M. P. (2012). Hlobalizatsiia brendiv v suchasnykh umovakh [Globalization of brands in modern conditions]. *Finansovyi prostir — Financial space*, 1 (5), 13—18. Retrieved from <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1201/12ompbgp.pdf>.
23. Schniper, R. I. (2007). Stabilnost regionalnogo vosproizvodstva — nepremennoe uslovie konkurentosposobnosti [Stability of regional reproduction — indispensable condition of competitiveness]. *Konkurentnyie pozitsii regiona i ih otsenka — Competitive position of the region and their evaluation*. G. A. Untura (Ed.). Novosibirsk: PH OPP SB RAS [in Russian].
24. Danilishin, B. M., Koretsky, M. H., & Datsii, O. I. (2007). *Rehuliuвання rozvytku innovatsiinoho potentsialu v ekonomitsi* [The regulation of the development of the institutional potential in economy]. Nijin: «Aspekt-Polygraph» [in Ukrainian].
25. Kuksa, V. M. (2017). Formuvannya ta pozytsionuvannya brendu «Ukrainy» u svitovomu prostori [Formation and positioning of the brand «Ukraine» in the world of space]. *Finansovyi prostir — Financial space*, 2, 26—31. Retrieved from <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1702/17kvmusp.pdf>.



УДК 336.71.078.3

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Мамедов Сергій Геннадійович,
аспірант ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: semyon_ok@ukr.net

Анотація. Висвітлено авторський підхід до формування та реалізації стратегії реструктуризації банків в Україні з позицій характеристики її ключових елементів: обґрунтування необхідності розроблення стратегії; визначення мети й цілей стратегії; розроблення та відбір варіантів стратегії; оцінка ефективності та вибір пріоритетних напрямів реалізації стратегії; визначення ресурсної забезпеченості ухвалених рішень; удосконалення механізмів та інструментів регулювання реструктуризаційних процесів у банківському секторі загалом та для його складових; моніторинг реструктуризаційних процесів у банківському секторі економіки країни. Розроблений підхід дає змогу одночасно вирішувати два взаємопов'язані завдання: безпосереднє розроблення стратегії; управління процесами розроблення й реалізації стратегії.

Ключові слова: банк, банківський сектор, ефективність реструктуризації, реструктуризація, стратегія реструктуризації.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 0; бібл.: 3.

FORMATION OF THE STRATEGY OF BANKING RESTRUCTURING IN UKRAINE

Mamedov Sergiy,
Ph. D. student of SHEI «Banking University»
e-mail: semyon_ok@ukr.net

Abstract. Strengthening the processes of globalization and financial integration in the modern world potentially increases the likelihood of the emergence and spread of crisis phenomena, triggering new challenge and threats both at the level of national economies and uncertain spheres. In these circumstances, the task of developing effective managerial decisions and the formation of a system of measures for the restructuring of domestic banks that perform the function of preserving public capital is updated, therefore, their financial stability and reliability are subject to particularly high requirements.

The necessity of forming a strategy of restructuring banks in Ukraine due to the imperfection of existing legal documents, the prevalence of a liberal approach with a limited and not fully clearly defined role of the state in the development of the system of crisis adaptation of banks, lack of measures to implement restructuring in the banking sector, the availability of somewhat outdated recommendations is substantiated.

The article describes the author's approach to the formation and implementation of the strategy of restructuring banks in Ukraine from the standpoint of the characteristics of its key elements: the rationale for the need to develop a strategy; defining goals and objectives of the strategy; development and selection of strategy options; evaluation of efficiency and selection of priority directions of strategy implementation; definition of resource availability of the decisions taken; improvement of mechanisms and instruments for regulating restructuring processes in the banking sector as a whole and for its components; monitoring of restructuring processes in the banking sector of the country's economy. The developed approach allows simultaneously to solve two interrelated tasks: the direct development of the strategy; managing the processes of developing and implementing a strategy.

Keywords: bank, banking sector, efficiency of restructuring, restructuring, restructuring strategy.

Formulas: 0; fig.: 1; tabl.: 0; bibl.: 3.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ БАНКОВ В УКРАИНЕ

Мамедов Сергей Геннадиевич,
аспирант ГБУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: semyon_ok@ukr.net

Аннотация. В статье предложен авторский подход к формированию и реализации стратегии реструктуризации банков в Украине с позиций характеристики ее ключевых элементов: обоснование необходимости разработки стратегии; определение целей стратегии; разработка и отбор вариантов стратегии; оценка эффективности и выбор приоритетных направлений реализации стратегии; определения ресурсной обеспеченности принятых решений; совершенствование механизмов и инструментов регулирования реструктуризации в банковском секторе в целом и для его составляющих; мониторинг реструктуризационных процессов в банковском секторе экономики страны. Разработанный подход позволяет одновременно решать две



взаимосвязанные задачи: непосредственная разработка стратегии; управления процессами разработки и реализации стратегии.

Ключевые слова: банк, банковский сектор, реструктуризация, стратегия реструктуризации, эффективность реструктуризации.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 0; библи.: 3.

Вступ. Посилення процесів глобалізації та фінансової інтеграції в сучасному світі потенційно підвищують імовірність виникнення і розповсюдження кризових явищ, зумовлюють появу нових викликів та загроз як на рівні національних економік, так і в окремих сферах. За таких обставин актуалізується завдання розробки ефективних управлінських рішень та формування системи заходів щодо реструктуризації вітчизняних банків, які виконують функцію збереження суспільного капіталу, тому до їхньої фінансової стійкості та надійності пред'являють особливо високі вимоги.

На теперішній час назріла об'єктивна необхідність пошуку нових стратегічних напрямів розвитку системи антикризової адаптації банків та посилення її ролі в процесах реструктуризації банків. Такі напрями розвитку повинні відповідати сучасним економічним реаліям та формування напрямів подальшого забезпечення конкурентоспроможного вітчизняного банківського сектору, який відповідав би рівню країн із розвинутою ринковою економікою. Саме ці питання зумовлюють актуальність і своєчасність проблематики формування стратегії реструктуризації банків в Україні.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Питанням дослідження теоретичних, методологічних і практичних аспектів реструктуризації банків присвячена низка праць науковців і практиків, зокрема О. І. Барановського, О. Д. Вовчак, І. Б. Івасіва, В. І. Міщенко, В. С. Стельмаха, Т. С. Смовженко, П. М. Чубатаїн. Однак, попри значний науковий доробок учених, подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з формуванням та реалізацією стратегії реструктуризації вітчизняного банківського сектору. Тому *метою статті* є обґрунтування методичного підходу щодо розроблення стратегії реструктуризації банків України.

Результати дослідження. Щодо реструктуризації установ банків в Україні є кілька правових документів, окремі з яких досі не втратили актуальності, а метою їхнього розроблення та введення в дію було формування точної, продуманої і взаємопов'язаної системи заходів, яка б охопила практично всі аспекти здійснення реструктуризації банків у системі антикризової адаптації. Однак у разі уважного вивчення цих документів і зіставлення деяких положень та рекомендацій із практичними результатами реструктуризації банків виникає низка питань. Основні з них, на нашу думку, можуть стати предметом дискусії і зводяться до таких моментів: превалювання ліберального підходу за обмеженої і не повністю чітко окресленої ролі держави в розвитку системи антикризової адаптації банків; брак заходів зі здійснення фінансової реструктуризації в банківському секторі; наявність дещо застарілих рекомендацій.

Так, постановою Правління НБУ № 502 від 01.12.1998 було схвалено Стратегію Національного банку України щодо реструктуризації та реорганізації банків у стані фінансової скрути, яка була досить

на той час актуальною з огляду на нинішню ситуацію в банківському секторі. Адже на початку становлення банківської системи в комерційних банків не було особливих проблем із фінансовими ресурсами, ліквідністю, достатністю капіталу. Банки створювали завдяки впливу фінансових ресурсів із колишніх державних спеціалізованих банків. Одночасно банки практично не здійснювали фінансування будь-яких проектів, спрямованих на розвиток виробничого сектору. На другому етапі становлення банківської системи після лібералізації цін надлишок фінансових ресурсів змінився на їхній дефіцит [1].

У зазначеному документі подається визначення реструктуризації як комплексу заходів, який передбачає поліпшення фінансової стійкості банківської системи, підвищення ліквідності і платоспроможності з урахуванням соціально-економічних завдань, змін у національній макросистемі та на світовому фінансовому ринку шляхом створення нових банків (спеціалізованих, універсальних), реорганізації діючих (злиття, приєднання, поділ, виділення), зміни юридичного статусу банківських установ або їх закриття. У такий спосіб НБУ визначив основні механізми реструктуризації в банківському секторі. Однак попри це значною мірою названий вище документ стосується лише реорганізації окремих банків і банківського сектору загалом, оскільки розкриває об'єктивні передумови доцільності, методологічні принципи, форми, види, механізм та низку інших питань щодо здійснення реорганізації банків.

Ще одним документом є Закон України «Про заходи, спрямовані на сприяння капіталізації та реструктуризації банків» № 78-VIII від 28 грудня 2014 р. (зі змінами й доповненнями), який спрямований на захист економічної безпеки держави, прав, свобод і законних інтересів громадян, створення умов для забезпечення стабільної діяльності банків України, посилення фінансової спроможності банківської системи України та мінімізації негативного впливу складної економічної ситуації, що склалася, зокрема, унаслідок тимчасової окупації території України та проведення антитерористичної операції. Аналіз цього документа дав змогу виявити, що в ньому часто фігурують терміни «капіталізація та/або реструктуризація, реорганізація», проте ніде в законі не дається їхнє визначення. Водночас допущено певну методологічну неточність, оскільки капіталізація та реорганізація є складовими реструктуризації банку. У Законі висвітлюються умови та процедура реструктуризації в разі, якщо вона має примусовий характер. Однак реструктуризація може здійснюватись добровільно, що зовсім не враховано в зазначеному Законі [2].

До того ж, у цьому документі прописані варіанти участі держави в капіталі банків (придбання акцій у разі їх додаткового розміщення в обмін на державні облигації України; надання позики у формі державних

облігацій України на умовах субординованого боргу під забезпечення, надане учасниками банку із забезпеченням права держави розпоряджатися та користуватися акціями банку в обсязі не менше ніж 75 відсотків), а також заходи щодо виведення неплатоспроможного банку з ринку (передання вкладів усіх вкладників і частини активів неплатоспроможного банку на користь приймаючого банку з відкликанням банківської ліцензії неплатоспроможного банку та подальшою його ліквідацією; реорганізація неплатоспроможного банку шляхом приєднання до платоспроможного банку). На нашу думку, перелік заходів є неповним, оскільки в цьому разі ігноруються можливості банку самостійно здійснювати процедури реструктуризації за умови розроблення належного плану її реалізації.

Розробленням заходів щодо реструктуризації банківської системи України з моменту незалежності нашої держави займається НБУ, однак останнім часом у зазначених процесах усе більше посилюється роль ФГВФО з огляду на сучасні положення Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб». Тому на нинішній день назріла об'єктивна необхідність спільного розроблення зазначеними вище органами нормативного документа — Стратегії реструктуризації банків, яка спрямована на зміну структури банківської системи, а також закріплення умов та реалізацію дієвих заходів, необхідних для нормального функціонування банків і належного виконання їхніх функцій для обслуговування потреб економіки.

Діяльність, пов'язана з якісними і кількісними змінами банківського сектору, повинна здійснюватися безперервно з урахуванням особливостей конкретного економічного розвитку держави й поточної ситуації, а також впливу зовнішніх чинників глобального рівня, які не піддаються регулюванню. З огляду на це необхідно передбачити можливість гнучкого та оперативного ухвалення управлінських рішень, які впливають на всі аспекти функціонування та реструктуризації банківського сектору економіки країни. Це особливо важливий момент, оскільки на теперішній час гостро відчувається зміна пропорцій державного й корпоративного впливу на можливості функціонування банківського сектору та процеси економічного зростання в країні загалом, а також відбувається зміна зовнішнього середовища і форм його впливу. Водночас слід зазначити, що ефективність управління реструктуризаційними процесами в банківському секторі суттєво залежить від визначених пріоритетів фінансової політики держави та стратегії розвитку банківської системи України [3, с. 11].

Така стратегія повинна визначати пріоритетні напрями, джерела фінансового забезпечення, а також сукупність економічних, організаційних та правових засад здійснення реструктуризації в банківському секторі для забезпечення економічного розвитку країни та вирішення широкого кола соціальних проблем. Під час її підготовки необхідно враховувати реальні фінансові можливості держави щодо підтримки вітчизняних банків, досвід регуляторів у сфері нормалізації діяльності фінансово нестабільних банків, зарубіжний досвід реструктуризації банківського сектору, а також рекомендації фахівців із міжнарод-

них фінансово-кредитних організацій. Її зміст повинен розвивати відповідні положення стратегічних документів України у сфері стабілізації соціально-економічного становища, зокрема Стратегії сталого розвитку «Україна — 2020». Структурно-логічну схему етапів формування Стратегії реструктуризації банків зображено на *рис.*

Перший етап — обґрунтування доцільності розроблення стратегії — потребує проведення комплексу необхідних наукових досліджень, під час яких вивчаються проблеми функціонування банківського сектору. Також на цьому етапі потрібно виявити передумови, закономірності та проблеми реструктуризації банків; здійснити аналіз внутрішніх і зовнішніх чинників, які впливають діяльність банківського сектору, а також виявити ризики й загрози, які з цим пов'язані. Крім цього, потрібно провести компаративний аналіз реструктуризаційних процесів у банківському секторі та практики їхнього регулювання в країнах світу і в Україні, а також оцінювання стану банківського сектору загалом та його складових.

Процес реструктуризації банківського сектору передбачає забезпечення низки принципів, серед яких варто виділити такі: пріоритетність захисту інтересів вкладників; однакове ставлення до захисту інтересів усіх кредиторів і клієнтів, у тому числі іноземних; прозорість і відкритість процесу реструктуризації зобов'язань і активів банків; економічна відповідальність власників банків, нездатних платити за зобов'язаннями, виражена в скороченні частки й обсягу належного їм капіталу, залучення їх до процесу реструктуризації шляхом здійснення додаткових внесків у капітал банків; участь кредиторів у процедурах реструктуризації; надання державної підтримки лише тим банкам, які успішно реалізують програми фінансового оздоровлення, орієнтовані насамперед на самостійне вирішення виниклих проблем.

Кінцевим результатом проведення наукових досліджень на першому етапі повинно бути обґрунтування щодо необхідності розроблення стратегії реструктуризації банків, завдання на її розроблення, ухвалення рішення про створення робочої групи та визначення її складу. Основними функціями такої групи є організація робіт у напрямі вироблення стратегічних рішень, забезпечення їхнього супроводу та доведення до виконавців, здійснення контролю за виконанням поставлених завдань, внесення за потреби змін у зміст стратегії. До складу робочої групи, яка займається розробленням зазначеного вище документа, повинні увійти висококваліфіковані фахівці, відповідальні особи, які безпосередньо відповідають за якість поставлених завдань та їх виконання. Рішення про створення і склад такої групи повинно прийматися на державному рівні й забезпечуватися відповідними повноваженнями. Робоча група із питань супроводу стратегії повинна функціонувати впродовж періоду її реалізації.

Результати впровадження стратегії, її позитивні результати, недоліки та проблеми повинні стати предметом обговорення не лише НБУ, ФГВФО і владних структур, а й безпосередньо її виконавців, учасників, банківських установ, зацікавлених економічних суб'єктів, громадськості.

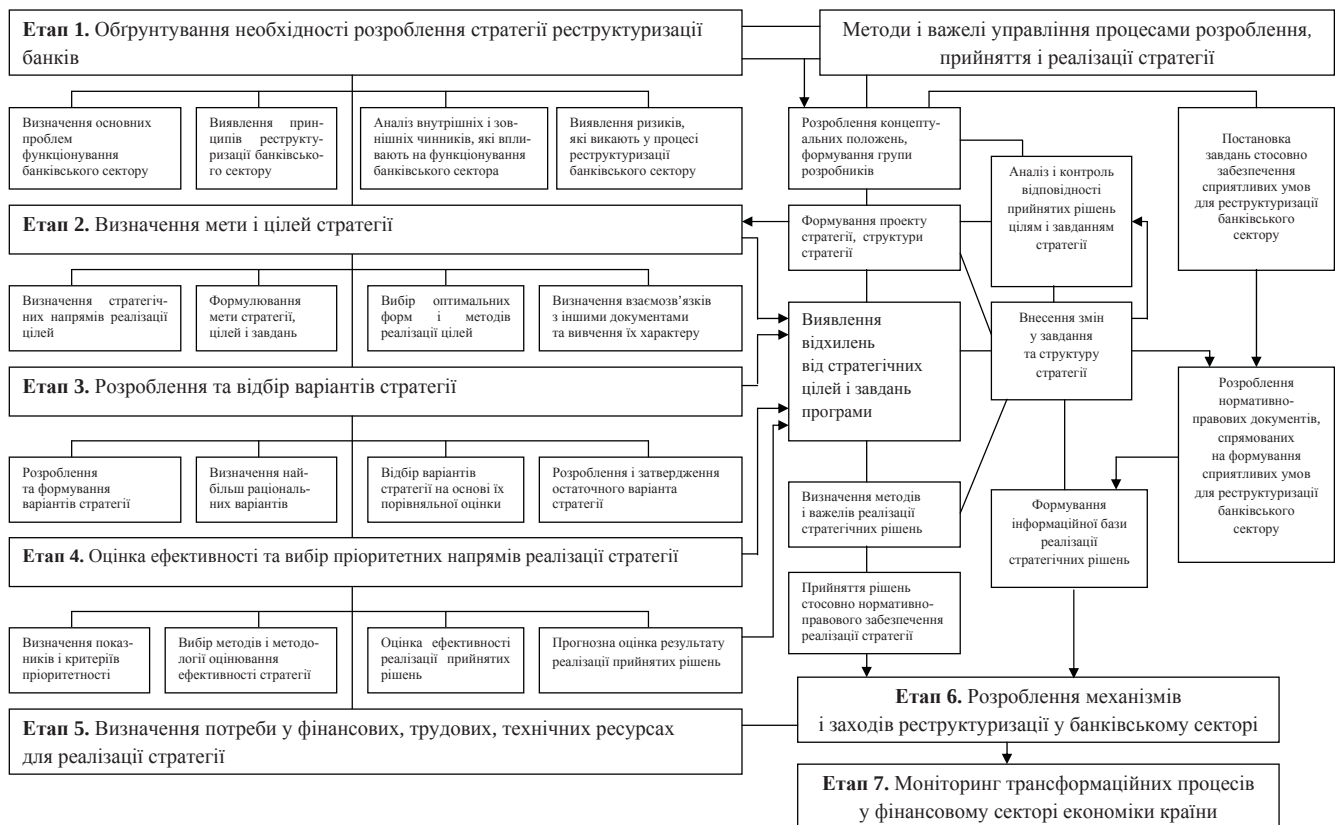


Рис. Структурно-логічна схема формування Стратегії реструктуризації банківського сектору

Другий етап — визначення мети й цілей стратегії — формується на основі узагальнення інформації, отриманої на першому етапі. На цьому етапі формується мета стратегії, стратегічні цілі реструктуризації банківського сектору, визначаються форми й методи їхнього досягнення. Базовими цілями реструктуризації слід визначити: збільшення обсягів капіталу життєздатного ядра банківської системи, поліпшення якості активів, створення довгострокової ресурсної бази для банківського обслуговування потреб реального сектору економіки; залучення до участі в капіталах банків нових власників, у тому числі іноземних інвесторів; реструктуризація окремих великих неплатоспроможних банків, ліквідація яких принесла б значні соціальні та економічні витрати; відновлення довіри до банків із боку вкладників, кредиторів і клієнтів, у тому числі іноземних партнерів; недопущення втрати банківських технологій і активів, які можуть бути використані для здійснення конкурентоспроможної банківської діяльності; відсторонення нездатного до конструктивної роботи банківського управлінського персоналу, його заміна на управлінців, які сумлінно захищають інтереси всіх кредиторів, клієнтів і акціонерів. На цьому етапі розробляють завдання щодо забезпечення умов для реалізації стратегії, включно з внесенням змін у чинну нормативно-правову базу, а також пропозиції щодо розроблення нових документів законодавчого й нормативно-правового характеру, які мають сприяти ефективному здійсненню реструктуризації в банківському секторі економіки країни.

На третьому етапі відбувається розроблення та відбір варіантів стратегії. На цьому етапі доцільно розро-

бити декілька варіантів та сформувати альтернативні комплекси заходів щодо їхньої реалізації. Водночас для конкретизації цілей проводять їхнє ранжування за рівнем важливості на основі застосування методів експертних оцінок. Після цього розглядають альтернативні комплекси заходів, оцінюються можливості щодо їхньої реалізації. На основі результатів оцінювання виробляють порівняльну оцінку всіх альтернативних варіантів і визначають найбільш ефективний, котрий і стає попереднім проектом стратегії. Він повинен бути оформлений у вигляді системи кількісних показників. Після цього здійснюють деталізацію обраного варіанта — його прив'язку до визначених термінів і джерел фінансування, а також остаточне оформлення проекту стратегії, що є кінцевим результатом цього етапу.

Четвертий етап — оцінка ефективності та вибір пріоритетних напрямів реалізації стратегії — має розрахунково-аналітичний характер. На цьому етапі визначають показники і критерії ефективності процесів реструктуризації в банківському секторі, аналізують різні варіанти досягнення цілей, оцінюють ефективність реалізації прийнятих рішень, визначають їхній можливий вплив на розвиток банківського сектору та економіки країни загалом. Також необхідно визначити та обґрунтувати прогнозні результати й очікувані соціально-економічні ефекти від реструктуризації банків. На цьому етапі відповідно до отриманих результатів вносять зміни у структуру й завдання стратегії, нормативні документи.

П'ятий етап розроблення стратегії спрямований на визначення ресурсної забезпеченості прийнятих

рішень. Необхідно здійснити оцінку витрат на підтримку банківського сектору, його рекапіталізацію та реструктуризацію, а також визначення джерел покриття таких витрат. На цьому етапі визначають потреби у фінансових ресурсах для забезпечення стратегічних рішень, формується сценарій побудови інфраструктури, яка має забезпечувати реалізацію стратегії.

На шостому етапі розробляють механізми, які спрямовані на вдосконалення механізмів та інструментів регулювання реструктуризаційних процесів у банківському секторі загалом і для його складових. Також доцільно розробляти інструменти з мінімізації ризиків, які можуть виникати у процесі реструктуризації банків, особливо в умовах системної фінансово-економічної нестабільності та значного рівня невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища. Підсумовуючим результатом у межах формування стратегії має бути сформована конкретна національна модель розбудови банківського сектору економіки України на базі реструктуризації та обґрунтування механізмів її реалізації.

Сьомий етап передбачає здійснення моніторингу реструктуризаційних процесів у банківському секторі економіки країни з низкою показників, які характеризують його функціонування з позицій фінансової стійкості та фінансової безпеки. Також необхідно оцінити прогностичний рівень ефективності функціонування банківського сектору з урахуванням впливу процесів реструктуризації. Водночас слід аналізувати такі показники, як: відношення активів банківського сектору до ВВП; частка активів недіючих банків у загальній сумі активів комерційних банків; частка проблемної заборгованості в кредитному портфелі комерційних банків; обсяг отриманих кредитів суб'єктами господарювання й домашніми господарствами на душу населення; середні значення нормативів капіталу в банківському секторі та ін.

Висновки. Висока ймовірність виникнення кризових явищ у процесі діяльності банків зумовлює необхідність упровадження дієвої стратегії реструктуризації, яка повинна мати комплексний характер і сприяти відновленню довіри як до окремих банків, так і до банківської системи загалом. Це дасть змогу створити гнучку систему управління, яка своєчасно реагуватиме на негативні зміни зовнішнього середовища, а також сприятиме відновленню позитивних тенденцій розвитку банківського сектору економіки.

Формування та реалізація стратегії реструктуризації банків в Україні з позицій характеристики її ключових елементів: обґрунтування необхідності розроблення стратегії; визначення мети й цілей стратегії; розроблення та відбір варіантів стратегії; оцінка ефективності та вибір пріоритетних напрямів реалізації стратегії; визначення ресурсної забезпеченості прийнятих рішень; удосконалення механізмів та інструментів регулювання реструктуризаційних процесів у банківському секторі загалом і для його складових; моніторинг реструктуризаційних процесів у банківському секторі економіки країни.

Таким чином, починаючи із першого етапу розроблення стратегії й до завершення терміну її виконання, одночасно мають вирішуватися два взаємопов'язані завдання: безпосереднє розроблення стратегії та управління процесами розроблення й реалізації стратегії.

Подальші дослідження в цьому напрямі мають стосуватися обґрунтування стратегічних пріоритетів розвитку банківського сектору економіки України, а також удосконалення заходів, які спрямовані на своєчасне виявлення та розв'язання проблем щодо запобігання кризі, а також інструменти реструктуризації на мікро- та макрорівні для ліквідації наявних проблем у вітчизняній банківській системі.

Список використаної літератури

1. Постанова Правління НБУ від 01.12.1998 № 502 «Стратегія Національного банку України щодо реструктуризації та реорганізації банків у стані фінансової скрути» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0502500-98>.
2. Закон України «Про заходи, спрямовані на сприяння капіталізації та реструктуризації банків» № 78-VIII від 28 грудня 2014 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/78-19>.
3. Барановський О. Антикризові заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн / О. Барановський // Вісник Національного банку України. — 2009. — № 4. — С. 8–19.

References

1. Postanova Pravlinnia NBU № 502 vid 01.12.1998 «Stratehiia Natsionalnoho banku Ukrainy shchodo restrukturyzatsii ta reorhanizatsii bankiv u stani finansovoi skruty» [Resolution of the Board of the NBU «Strategy of the National Bank of Ukraine on Restructuring and Reorganization of Banks in the Situation of Financial Trouble» from December 1 1998, № 502]. (n.d.). [zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0502500-98). Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0502500-98> [in Ukrainian].
2. Zakon Ukrainy «Pro zakhody, spriamovani na spriannia kapitalizatsii ta restrukturyzatsii bankiv» № 78-VIII vid 28 hrudnia 2014 r. [The Law of Ukraine «On Measures to Promote the Capitalization and Restructuring of Banks» from December 28 2014, № 78-VIII]. (n. d.). [zakon3.rada.gov.ua](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/78-19). Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/78-19> [in Ukrainian].
3. Baranovsky, O. (2009). Antykryzovi zakhody uriadiv i tsentralnykh bankiv zarubizhnykh krain [Anti-crisis measures of governments and central banks of foreign countries]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 4, 8–19 [in Ukrainian].



УДК 336.719

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЯВЛЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТОМ ІНТЕРЕСІВ У БАНКАХ УКРАЇНИ

Омельчук Ярослав Анатолійович,
аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: iaroslav.omelchuk@gmail.com

Швець Наталія Романівна,
доктор економічних наук, професор,
директор Інституту банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: shvetzn@gmail.com

Анотація. Досліджено передумови виникнення та ознаки конфлікту інтересів у банках України. Описано процес виявлення конфлікту інтересів у банківській установі та визначено основні принципи управління ним. Сформульовано правила запобігання конфлікту інтересів для працівників банківських установ.

Ключові слова: конфлікт інтересів, банк, близькі особи, зовнішня діяльність, комплаєнс, корпоративне управління.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 0; бібл.: 10.

THEORETICAL ASPECTS OF DETECTION AND MANAGEMENT OF THE CONFLICT OF INTERESTS IN BANKS OF UKRAINE

Omelychuk Yaroslav,
Ph. D. student
of SHEI «Banking University»
e-mail: iaroslav.omelchuk@gmail.com

Shvets Natalia Romanivna,
Doctor of Economics, Professor,
Director of the Institute of Banking Technologies and Business
of SHEI «Banking University»
e-mail: shvetzn@gmail.com

Annotation. The article analyses preconditions of emergence and characteristics of conflict of interest in banks of Ukraine. A process of identifying conflict of interest in a banking institution is described and main principles of its management are defined. Rules for preventing conflict of interest by employees of banking institutions are determined. The main types of conflict of interest emerging in the bank are defined and subjects of conflict of interest cases are classified. An algorithm of a management process of conflict of interest in the bank is described in line with a model of three lines of defence.

Keywords: conflict of interest, bank, close associates, external activity, compliance, corporate governance.

Formulas: 0; fig.: 1; tabl.: 0; bibl.: 10.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТОМ ИНТЕРЕСОВ В БАНКАХ УКРАИНЫ

Омельчук Ярослав Анатольевич,
аспирант
ГБУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: iaroslav.omelchuk@gmail.com

Швец Наталья Романовна,
доктор экономических наук, профессор,
директор Института банковских технологий и бизнеса
ГБУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: shvetzn@gmail.com

Аннотация. Исследованы предпосылки возникновения и признаки конфликта интересов в банках Украины. Определены основные принципы управления конфликтами интересов в банках и описан процесс его обнаружения. Сформулированы правила предотвращения конфликта интересов для работников банковских учреждений.

Ключевые слова: конфликт интересов, банк, близкие лица, внешняя деятельность, комплаенс, корпоративное управление.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 0; библи.: 10.

Вступ. Управління конфліктами інтересів є одним із ключових елементів зрілої системи корпоративного управління в банківських установах. Це зумовлюється тим, що збалансування законних інтересів власників, органів управління, менеджменту, працівників та клієнтів банку є основою успішної діяльності банку. Актуальність питання управління конфліктами інтересів пов'язана із недостатнім рівнем врегулювання цього питання банками. Зокрема, недостатня увага до конфлікту інтересів стала однією з передумов для погіршення фінансового стану банків, їхнього банкрутства та подальшої ліквідації протягом 2014—2017 років 54 % від загальної кількості банків, переважно з українським капіталом, та приведення показника кількості функціонуючих банків до рівня 1991 року [1]. Про актуальність необхідності врегулювання конфліктів інтересів свідчить також постійне збільшення позитивних судових рішень щодо конфлікту інтересів в Україні та посилення уваги регуляторних органів до цього питання, у тому числі під час проведення комплексних виїзних перевірок банківських установ [2].

Аналіз досліджень і постановка завдання. Питання управління конфліктами інтересів в Україні стає все більш актуальним, що відображається в працях багатьох дослідників. Зокрема, цьому питанню присвячені роботи українських науковців: О. Б. Денис, П. В. Круша, С. М. Хименка, А. Є. Черпака, З. Є. Шершньової та ін. Однак питання ефективного управління конфліктами інтересів у банківських установах, визначення принципів та способів запобігання таким конфліктам ще недостатньо досліджене у вітчизняній науковій літературі та потребує подальшого вивчення. *Метою статті* є визначення передумов і наслідків виникнення конфлікту інтересів у вітчизняних банках, а також формулювання основних принципів управління такими конфліктами.

Результати дослідження. Проблеми в банківській системі висвітлили питання управління конфліктами інтересів як елементу корпоративного управління [3, с. 169]. В українському законодавстві під конфліктом інтересів розуміють наявні та потенційні суперечності між особистими інтересами й посадовими чи професійними обов'язками особи, що можуть вплинути на добросовісне виконання нею своїх повноважень, об'єктивність та неупередженість прийняття рішень. Законодавством України передбачено обов'язок банку докласти максимальних зусиль для уникнення конфлікту інтересів, у тому числі містяться зобов'язання спостережної ради вживати заходів щодо запобігання виникненню конфліктів інтересів, їхньому врегулюванню та інформуванню про такі конфлікти Національного банку України [4].

Визначення потенційного та реального конфлікту інтересів наводиться також в антикорупційному законодавстві, зокрема для юридичних осіб, що перебувають у державній власності та є учасниками процедур закупівель, установлені вимоги щодо управління конфліктами інтересів та встановлення механізму врегулювання таких конфліктів [5].

По суті, конфлікт інтересів — це об'єктивно існуюче явище діяльності будь-якої організації як об'єднання інтересів різних учасників корпоративних відносин [6, с. 40]. Конфлікти інтересів стали характерною ознакою українських компаній та продовжують негативно впливати на їхню діяльність [7, с. 86].

З юридичного погляду конфлікт інтересів є проявом корупції. Однак через викривлене сприйняття в українському бізнес-середовищі конфлікт інтересів сприймається окремими організаціями як нормальне явище, притаманне всьому світові [2].

У зв'язку з активним розвитком функції комплаєнс у банках України спостерігається тенденція щодо включення питання управління конфліктами інтересів до напрямів функціонування системи комплаєнс-контролю.

Виділяють такі п'ять видів конфлікту інтересів: конфлікт між інтересами працівника чи його близькими особами та інтересами банку; конфлікт між інтересами працівника і клієнта банку; конфлікт між інтересами працівників банку; конфлікт між інтересами банку та інтересами його клієнтів; конфлікт між інтересами клієнтів банку.

Національним банком України визначені рекомендації, відповідно до яких працівники банку мають уникати конфлікту інтересів у своїй діяльності та брати самовідвід від участі в прийнятті рішень в умовах конфлікту інтересів, який не дає їм змоги належним чином виконувати свої обов'язки в банку. В таких умовах працівники (незалежно від займаних посад) повинні інформувати спостережну раду банку про наявність у них конфлікту інтересів, яка забезпечує належне публічне розкриття інформації щодо управління конфліктами інтересів та інформування органів банківського нагляду.

Характерними прикладами конфлікту інтересів є такі:

- використання власної посади керівника банку для досягнення ним чи його близькими особами особистих (приватних) інтересів;
- надання/прийняття працівниками цінних подарунків;
- використання власності банку в особистих цілях;
- використання або розкриття конфіденційної інформації;



- наявність економічної або фінансової зацікавленості в діяльності постачальників, клієнтів, заінтересованих осіб або конкурентів банку.

Відповідно до рекомендацій регулятора, керівник банку не може собі дозволити, щоби його особисті погляди несприятливо впливали на об'єктивність і неупередженість його рішень та має бути відсторонений від голосування або прийняття рішення в інший спосіб, щодо якого існує конфлікт інтересів [8].

Основною причиною виникнення конфлікту інтересів є протилежність інтересів суб'єктів корпоративних відносин — конфлікт загального і приватного інтересів. Водночас носієм загального інтересу є сама організація, а приватного — окремі її працівники [6, с. 42].

Для належного вивчення питання управління конфліктами інтересів необхідно визначити основні передумови такого конфлікту. Авторами дослідження визначено такі основні передумови виникнення конфлікту інтересів у працівників банку:

- володіння працівником участю в підприємстві, яке є клієнтом, постачальником або конкурентом банку чи здійснення працівником зовнішньої діяльності в будь-якій іншій формі;
- укладення правочинів із клієнтом, консультантом або іншим партнером, який є близькою особою керівників банку;
- участь працівника банку в органах управління підприємств, установ, організацій, у тому числі на громадських засадах, якщо між банком та відповідною організацією (установою) встановлено ділові відносини;
- укладення працівником угод із близькими особами працівника банку, у тому числі в умовах, коли близькі особи працівника виступають від власного імені, а працівник — від імені банку;
- ведення працівником власної політичної чи громадської діяльності, якщо водночас використовуються будь-які ресурси банку;
- наявність у працівника можливості ініціювати та проводити фінансові операції за власними рахунками чи рахунками близьких осіб без додаткового контролю інших осіб.

Для мінімізації ризиків будь-яких зловживань банк має запровадити ефективну процедуру управління конфліктами інтересів, спрямовану на збалансування інтересів учасників системи корпоративних відносин. Водночас збалансований вплив на процеси гармонізації інтересів учасників базується на побудові надійної ієрархії інтересів, на вершині якої — інтереси банку, а не окремих його працівників.

Важливо, щоб управління конфліктом інтересів у банку здійснювали на трьох рівнях відповідно до моделі трьох ліній захисту, що передбачає:

- активну участь учасників першої лінії захисту (працівників усіх підрозділів банку та їхніх керівників), які забезпечують запобігання виникненню конфлікту інтересів, первинне виявлення конфлікту інтересів та інформування уповноваженого підрозділу для його вивчення та врегулювання;
- подальший контроль другої лінії захисту, який здійснюється підрозділом комплаєнс та іншими під-

розділами банку, що забезпечують аналіз та врегулювання ситуації конфлікту інтересів;

- контроль третьої лінії захисту, що здійснюється підрозділом внутрішнього аудиту, який у рамках проведення аудиторських перевірок виявляє та перевіряє випадки конфлікту інтересів у банку.

Важливою складовою процесу врегулювання конфлікту інтересів у банку є забезпечення контролю зовнішньої діяльності працівників та спільної роботи близьких осіб, у тому числі роботи в банку осіб, що перебувають у прямому підпорядкуванні працівника. Зовнішня діяльність працівника передбачає зайняття ним посад в органах управління громадських та благодійних організацій, політичних партій, інших юридичних особах або участь у капіталі юридичної особи, заснуванні юридичної особи чи реєстрації працівником фізичної особи — підприємця, виконання ним робіт за цивільно-правовими договорами в умовах, коли така діяльність не пов'язана із виконанням працівником своїх посадових обов'язків у банку.

Основними завданнями організації належної системи управління конфліктом інтересів у банківських установах України є:

- забезпечення довіри до банку з боку клієнтів та партнерів, а також справедливе обслуговування клієнтів із дотриманням високих стандартів корпоративного управління;
- забезпечення відповідності діяльності банку вимогам чинного законодавства України, міжнародним стандартам і сучасним практикам щодо управління конфліктом інтересів;
- визначення обов'язкових мінімальних стандартів та принципів управління конфліктом інтересів;
- виявлення ситуацій, де існує конфлікт інтересів або є ризик його виникнення;
- запровадження процедур, спрямованих на управління конфліктом інтересів та мінімізацію його наслідків;
- визначення порядку розкриття інформації про конфлікт інтересів та механізму взаємодії працівників і підрозділів банку для його врегулювання;
- забезпечення інформування працівниками банку свого безпосереднього керівника та підрозділу комплаєнс щодо випадків потенційного чи реального конфлікту інтересів у їхніх діях / діях інших працівників [6].

Авторами дослідження виділяються такі шість основних принципів управління конфліктом інтересів у банку:

- усебічність — залучення всіх працівників банку до процедури управління конфліктом інтересів та охоплення всіх напрямів діяльності банку, усіх процесів та підрозділів, у яких може виникнути конфлікт інтересів;
- обов'язковість — обов'язковість розкриття інформації про конфлікт інтересів, навіть за наявності сумнівів щодо однозначного підтвердження конфлікту інтересів;
- превентивність — спрямованість дій працівників на попередження конфлікту інтересів та уникнення його негативних наслідків;

- конфіденційність — нерозголошення інформації про конфлікт інтересів стороннім особам;
- підконтрольність — забезпечення контролю процесу виявлення та управління конфліктом інтересів, що здійснюється безпосереднім керівником працівника, який запобігає виникненню особистої зацікавленості, що може призвести до конфлікту інтересів, підрозділами банку та його органами управління;
- ініціативність — самостійне ініціювання працівником банку розгляду питання щодо виявлення конфлікту інтересів у своїй діяльності та оцінка дій, що можуть вплинути на об'єктивність прийнятих ним рішень.

Для врегулювання конфлікту інтересів банки можуть використовувати такі інструменти:

- ознайомлення працівників із встановленими вимогами щодо виявлення, оцінки конфлікту інтересів, а також механізмом інформування про такий конфлікт;
- самостійне застосування працівниками заходів із метою недопущення конфлікту інтересів;
- інформування підрозділу комплаєнс про конфлікт інтересів, пов'язаний із діяльністю працівника чи його близьких осіб та отримання рекомендацій для його врегулювання [8].

Урегулювання конфлікту інтересів здійснюється за допомогою одного з наведених заходів:

- усунення працівника від виконання завдання, вчинення дій, прийняття рішення чи участі в його прийнятті;
- застосування зовнішнього контролю за виконанням працівником відповідного завдання, вчиненням ним певних дій чи прийняття рішень;
- обмеження в доступі працівника до певної інформації;
- перегляду обсягу функціональних обов'язків працівника;
- переведення працівника на іншу посаду;
- звільнення працівника [9].

Однією із ключових проблем урегулювання процедури управління конфліктами інтересів у банках є те, що чинним законодавством, зокрема Законом України «Про банки і банківську діяльність», передбачено обов'язок банку щодо обов'язкового інформування Національного банку України про всі виявлені конфлікти інтересів, навіть якщо вони врегульовані та таке інформування по суті недоцільне. Такий стан речей призводить до того, що вимога щодо обов'язкового інформування регулятора про усі виявлені конфлікти інтересів є надмірною і фактично унеможливорює ефективну комунікацію банків та регулятора з питань урегулювання конфлікту інтересів у ситуаціях, коли банк застосував усі внутрішні механізми для врегулювання ситуації.

Також нормативними актами Національного банку України не врегульовано питання, на якому саме етапі та в яких конкретно ситуаціях існує потреба інформування регулятора про конфлікти інтереси та чи мають такі конфлікти інтересів бути фактично підтверджені

ними для подальшої передачі відповідної інформації регулятору чи інформація про такі ситуації надається незалежно від результатів її вивчення та врегулювання.

З огляду на зазначене доцільно, на нашу думку, законодавчо врегулювати, що банк зобов'язаний інформувати Національний банк України лише про підтверджені ситуації конфлікту інтересів, які банку не вдається врегулювати самостійно, у тому числі із залученням органів управління, що значно поліпшить ефективність процесу інформування банками регулятора про конфлікти інтересів.

Не менш важливим є питання посилення уваги регулятора до перевірки питання управління конфліктами інтересів під час проведення інспекційних перевірок банків. Водночас Національний банк України має звертати особливу увагу на такі питання:

- повноту та якість організації процесу управління конфліктами інтересів та нормативне врегулювання зазначеного питання у внутрішніх політиках;
- інформування працівників щодо правил запобігання конфлікту інтересів;
- наявність успішної практики врегулювання конфлікту інтересів (у тому числі на рівні керівників банку та органів управління);
- наявність конфлікту інтересів при прийнятті колегіальних рішень та в роботі органів управління та практика банку щодо врегулювання таких ситуацій;
- наявність та наповнення внутрішньої бази конфлікту інтересів, внутрішня класифікація повідомлень про конфлікти інтересів;
- наявність підрозділу, що забезпечує управління конфліктами інтересів.

Висновки. Отже, питання управління конфліктом інтересів є надзвичайно важливим для успішного функціонування банківської установи. Активізація спільних зусиль банківських установ та регулятора в питанні врегулювання процедур управління конфліктами інтересів сприятиме стабільності вітчизняного банківського сектору. Для забезпечення належного управління конфліктами інтересів банк має організувати процес виявлення, аналізу, підтвердження та врегулювання конфлікту інтересів. Механізм управління конфліктом інтересів відповідно до моделі трьох ліній захисту схематично зображено на рис.

Одним із ключових заходів, які мають здійснюватися банками України для управління конфліктом інтересів, є визначення правил, що попереджають і регулюють такі ситуації. Правила, зокрема, мають включати обов'язки працівників:

- сприяння уникненню конфлікту інтересів, а в разі фактичного виникнення — обов'язкове інформування про таку ситуацію підрозділу комплаєнс та безпосереднього керівника працівника;
- відмову працівника від прямого керівництва близькими особами та здійснення ним зовнішньої діяльності, що впливають на виконання працівником своїх функцій у банку;



- відмову від прийняття рішень в умовах конфлікту інтересів (у тому числі у разі отримання подарунків);
- заборону використання майна або ресурсів банку у власних цілях;
- установлення додаткового контролю в разі прийняття працівником рішень, що впливають

на його становище чи становище його близьких осіб (у тому числі в разі встановлення премій, проведення фінансових операцій за власними рахунками, участі у розіграшах подарунків тощо);

- здійснення необхідних заходів щодо врегулювання конфлікту інтересів.

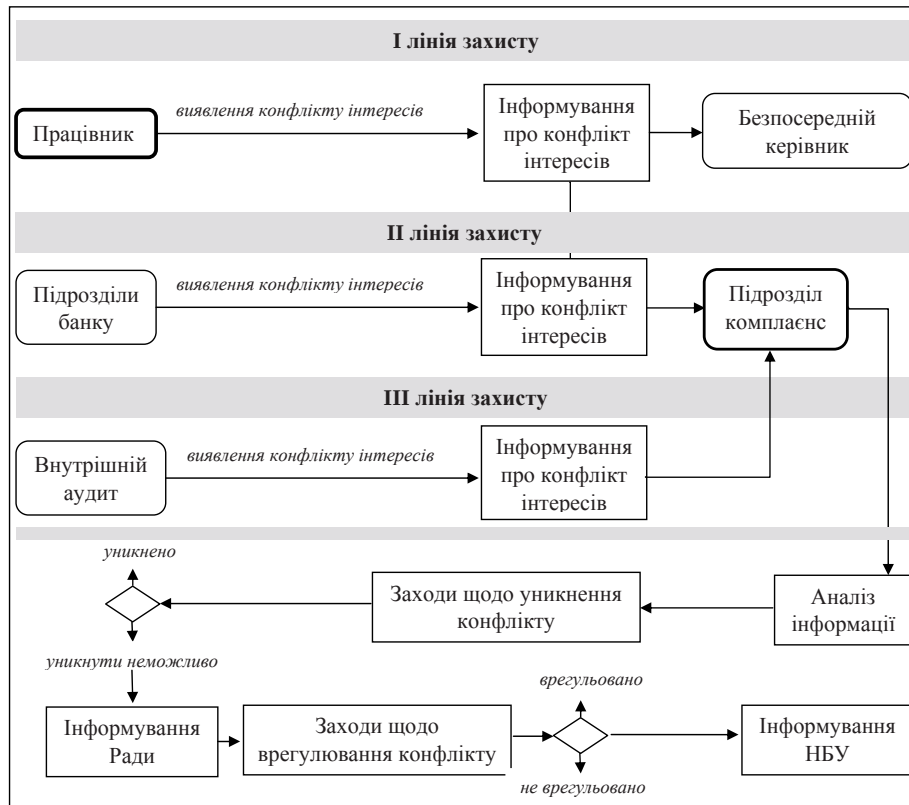


Рис. Схематичне зображення процесу управління конфліктом інтересів у банку

Примітка. Складено автором.

Оскільки настання конфлікту інтересів є серйозним порушенням функціонування системи внутрішнього контролю, що може поставити під загрозу не тільки ефективність роботи банку, а і його існування взагалі, банки повинні запровадити вимоги до працівників, у тому числі керівників, щодо само-

стійного повідомлення про наявність конфлікту інтересів.

Водночас питання виявлення конфлікту інтересів має обов'язково включатись до програми перевірок службою внутрішнього аудиту та перевірок зовнішніх аудиторів [10].

Список використаної літератури

1. Денис О. Б. Еволюція розвитку конфліктів інтересів учасників корпоративних відносин у банках України / О. Б. Денис // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. — 2016. — № 4 (46). — С. 168—173.
2. Шершньова З. Є. Управління корпоративними конфліктами інтересів: гносеологічний аспект / З. Є. Шершньова // Економіка. — 2016. — № 7 (184). — С. 39—44.
3. Ковальська К. Сутність і особливості управління конфліктами інтересів у корпорації / К. Ковальська // Вісник КНЕУ. Економіка. — 2011. — № 121—122. — С. 86—89.
4. Довідник банків України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://bank.gov.ua/control/bankdict/bank>.
5. Конфлікт інтересів: українська традиція чи привид минулого? [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/2016/12/konflikt-interesiv/index.html>.
6. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
7. Закон України «Про запобігання корупції» від 14.10.2014 № 1700-VII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>.

8. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України : постанова Правління Національного банку України від 28.03.2007 № 98 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/34567>.
9. Типова антикорупційна програма юридичної особи [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0326-17>.
10. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : постанова Правління Національного банку України від 02.08.2004 № 361 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/345776>.

References

1. Denys, O. B. (2016). Еволюція розвитку конфліктів інтересів учасників корпоративних відносин у банках України [Evolution of conflicts of interests of participants in corporate relations in banks of Ukraine]. *Visnyk ONU imeni I. I. Mechnykova — Bulletin of ONU named I. Mechnykova*, 4, 168—173 [in Ukrainian].
2. Shershnova, Z. Ye. (2016). Upravlinnia korporatyvnymy konfliktamy interesiv: hnoseolohichnyi aspekt [Management of corporate conflicts of interests: epistemological aspect]. *Ekonomika — Economics*, 7, 39—44 [in Ukrainian].
3. Kovalska, K. (2011). Sutnist i osoblyvosti upravlinnia konfliktamy interesiv u korporatsii [The essence and peculiarities of management of conflicts of interests in the corporation]. *Visnyk KNEU — Journal of KNEU*, 121—122, 86—89 [in Ukrainian].
4. Dovidnyk bankiv Ukrainy [Directory of Ukrainian Banks]. (n. d.). *bank.gov.ua*. Retrieved from <https://bank.gov.ua/control/bankdict/bank> [in Ukrainian].
5. Konflikt interesiv: ukrainska tradytsiia chy pryvyd mynuloho? [Conflict of interest: Ukrainian tradition or the occasion of the past?]. (n. d.). *pravda.com.ua*. Retrieved from <https://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/2016/12/konflikt-interesiv/index.html> [in Ukrainian].
6. Zakon Ukrainy «Pro banky i bankivsku diialnist» vid 07.12.2000 r. № 2121-III [Law of Ukraine «On Banks and Banking» from 7 December, 2000, № 2121-III]. (n. d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> [in Ukrainian].
7. Zakon Ukrainy «Pro zapobihannia koruptsii» vid 14.10.2014 r. № 1700-VII [Law of Ukraine «On prevention of corruption» from 14 October, 2014, № 1700-VII]. (n. d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1700-18> [in Ukrainian].
8. Metodychni rekomendatsii shchodo vdoskonalennia korporatyvnoho upravlinnia v bankakh Ukrainy: postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 28.03.2007 № 98 [Methodical recommendations on improvement of corporate governance in banks of Ukraine : Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine from March 28, 2007, № 98]. (n. d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/34567> [in Ukrainian].
9. Typova antykoruptsiina prohrama yurydychnoi osoby [Typical anticorruption program for a legal entity]. (n. d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0326-17> [in Ukrainian].
10. Metodychni rekomendatsii shchodo orhanizatsii ta funktsionuvannia system ryzyk-menedzhmentu v bankakh Ukrainy : postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 02.08.2004 roku № 361 [Methodical recommendations on the organization and functioning of risk management systems in banks of Ukraine : Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine from August 2 2004, № 361]. (n. d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/345776> [in Ukrainian].



УДК 336.71

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

Шльончак Василь Васильович,
аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: vasilevs353@gmail.com

Анотація. Проведено оцінку ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків із використанням авторського комплексного підходу. Для об'єктивного аналізу сформовано вибірку представників різних банківських груп на основі рівня впливу на діяльність банківської системи та показників ефективності діяльності. Запропоновано удосконалену систему показників оцінки ефективності кредитно-інвестиційної діяльності як основу для застосування методу інтегральної оцінки. Проведено порівняння ефективності діяльності представників різних груп із діяльністю банків першої групи. На основі аналізу визначено переваги і недоліки в діяльності банків України. Було виявлено основні фактори впливу на обсяги кредитно-інвестиційного портфеля банків. Зважаючи на результати застосування методу комплексної оцінки, надано рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності банків усіх груп.

Ключові слова: ефективність, кредитно-інвестиційна діяльність, інтегральна оцінка, прибутковість, ресурсна база.

Формул: 2; рис.: 8; табл.: 12; бібл.: 8.

COMPLEX APPROACH TO EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF CREDIT-INVESTMENT ACTIVITIES OF BANKS

Shlonchak Vasyl,
Ph. D. student
of SHEI «Banking University»
e-mail: vasilevs353@gmail.com

Abstract. We have conducted assessment of efficiency of credit and investment bank activities based on implementation of author developed complex approach. To obtain higher accuracy data the selection has been performed. The sample has been formed including representatives of different banking groups based on the banking efficiency ratios and the influence banks have on banking system activity. To be applied withing integral assessment method set of improved ratios of assessment of credit and investment banking efficiency was developed. Taking into consideration analysis' results the advantages and drawbacks of banking in Ukraine were defined. Based on complex approach implementation results' advices on banking efficiency improvement were provided.

Keywords: efficiency, credit and investment banking, integral assessment, profitability, resource base.

Formulas: 2; fig.: 8; tabl.: 12; bibl.: 8.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ

Шльончак Василий Васильевич,
аспирант
ГБУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: vasilevs353@gmail.com

Аннотация. Проведена оценка эффективности кредитно-инвестиционной деятельности банков с использованием авторского комплексного подхода. С целью объективного анализа сформирована выборка представителей различных банковских групп на основе уровня влияния на деятельность банковской системы и показателей эффективности деятельности. Предложена усовершенствованная система показателей оценки эффективности кредитно-инвестиционной деятельности как основа для применения метода интегральной оценки. Проведено сравнение эффективности деятельности представителей различных групп с деятельностью банков первой группы. На основе анализа определены преимущества и недостатки в деятельности

банков Украины. Были выявлены основные факторы влияния на объемы кредитно-инвестиционного портфеля банков. Учитывая результаты применения метода комплексной оценки, предоставлены рекомендации по повышению эффективности деятельности банков всех групп.

Ключевые слова: эффективность, кредитно-инвестиционная деятельность, интегральная оценка, доходность, ресурсная база.

Формул: 2; рис.: 8; табл.: 12; библи.: 8.

Вступ. Основою економічних успіхів країни є надійна фінансова стабільність, позитивна характеристика якої передбачає досягнення оптимальної збалансованості між ефективністю та стійкістю до впливу несприятливих зовнішніх факторів. Ефективне функціонування банківських установ значною мірою залежить від збереження можливостей власного розвитку внаслідок забезпечення стабільної прибуткової діяльності. Водночас вони прагнуть максимізувати рівень ефективності кредитно-інвестиційної діяльності шляхом визначення пріоритетних напрямів інвестування. Виявлення оптимальних шляхів капіталовкладення відбувається в процесі розробки стратегії та моделювання кредитної та інвестиційної діяльності банків, що зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Вітчизняні науковці та провідні фахівці банківської справи, такі, як А. С. Криклій [1], Т. В. Майорова [3], А. Мороз [3], І. М. Парасій-Вергуненко [6], О. Д. Вовчак [1] і багато інших, розглядають прибутковість діяльності банків як важливий фактор впливу на ефективність його діяльності. Проте аналіз публікацій свідчить про необхідність продовження досліджень у частині розробки методів оцінки ефективності діяльності та оптимізації капіталовкладень кредитних установ.

Метою дослідження є аналіз ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків України та надання рекомендацій щодо його поліпшення. Серед методів, які будуть використані, варто зазначити статистичний аналіз та економіко-математичне моделювання.

Результати дослідження. Рівень прибутковості діяльності банку є головним критерієм для всіх учасників економічного процесу та акціонерів банку зокрема. Оскільки за наявності більш прибуткових альтернативних джерел капіталовкладення інвестори спрямовують кошти саме до цих галузей економіки.

Паралельно зі збільшенням обсягів прибутку банку зростають обсяги сформованих резервів для покриття непередбачуваних втрат, що є вкрай актуальним для вкладників. Тому клієнти кредитної установи також зацікавлені в безпеці діяльності їхнього банку, оскільки від цього залежить ступінь захищеності їхніх депозитів та поліпшується якість наданих послуг.

Виявлення джерел прибутковості та того, які зміни відбуваються у структурі доходів і прибутку як окремого банку, так і банківської системи загалом, є необхідним для всіх учасників регулювання економічних процесів. Важливим є забезпечення стійкої ефективності діяльності банків, оскільки зазначений параметр є індикатором динамічності розвитку фінансової системи країни [1].

Ефективність діяльності є одним з основних показників, які відображають рівень конкурентоспроможності банку. Зважаючи на базовий підхід до визна-

чення цього комплексного показника, який розраховується як співвідношення між рівнем доходності та рівнем ризику кредитно-інвестиційної діяльності, можна стверджувати, що він є головною характеристикою успішної діяльності. Що вищий рівень ефективності, то кращими є показники операційної діяльності та нижчим рівень ризику.

Маючи високий показник прибутковості діяльності, банки мають змогу його реінвестування. Вкладаючи кошти в інші активні операції, відбувається залучення нових клієнтів та фінансування інших проєктів. Це призводить до збільшення ринкової частки. Оскільки потенційний ринок для здійснення банківської діяльності розподілений між різними банківськими установами, то процес нарощування обсягів кредитно-інвестиційного портфеля супроводжується витісненням інших банків. Це є ознакою конкурентної переваги, коли більш ефективний банк витісняє конкурента шляхом поглинання його клієнтської бази.

Опис конкурентних переваг, які отримує банк унаслідок ефективної діяльності, представлено на *рис. 1*.

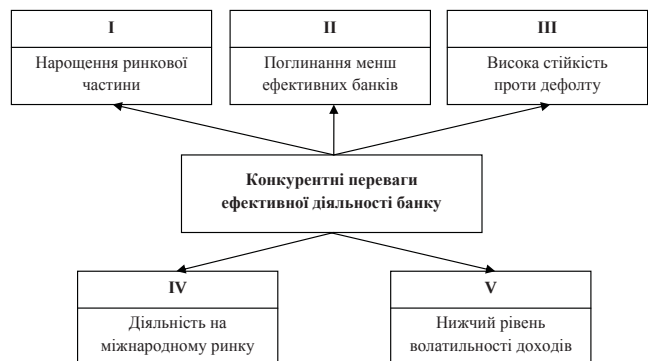


Рис. 1. Конкурентні переваги ефективної діяльності банку

Примітка. Розроблено автором

Можемо зазначити, що ефективна кредитно-інвестиційна діяльність банку є не лише індикатором високого рівня прибутковості та стабільності, а й є ознакою наявності цілого спектра конкурентних переваг, що підвищує його рейтинг та інвестиційну привабливість. Керівництво банку та його інвестори для прийняття рішень у процесі планування кредитно-інвестиційної діяльності потребують об'єктивної системи оцінки ефективності здійснених капіталовкладень у попередньому періоді. З цією метою використовують комплекс економіко-математичних методів, який дозволяє оцінити різноманітні показники. На основі компонування та вдосконалення наявних методів оцінки ефективності кредитно-інвестиційної діяльності (КІД) банку ми розробили власний підхід їхнього практичного застосування. Основні етапи застосування підходу наведено в *табл. 1*.



Таблиця 1

Основні етапи застосування підходу оцінки ефективності КІД банків

№	Етап дослідження
1.	Формування вибірки банків для дослідження
2.	Збір інформації щодо показників діяльності обраних банків
3.	Розрахунок інтегрального індексу оцінки ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків
4.	Здійснення кореляційно-регресійного аналізу факторів, які мають найбільший вплив на розмір кредитно-інвестиційного портфеля
5.	Рекомендації та висновки

Примітка. Розроблено автором.

Для оптимізації проведення аналізу ми відібрали банки, які є яскравими представниками своєї групи та відображають тенденції, притаманні їй. Під час відбору ми керувалися критеріями, які відображають не лише рівень ефективності діяльності банку, а й мають значний вплив на функціонування банківської системи загалом. Опис критеріїв аналізу наведено в *табл. 2*.

Таблиця 2

Критерії для формування вибірки

Критерій	Економічна сутність критерію	Позначення	Формула розрахунку
Критерій 1	Відображає, який відсоток від загального рівня ефективності (щодо прибутковості КІД) банківської системи згенерований банком. Якщо банк високоефективний або утримує значну частку активів, що не менш важливо, то він потрапляє у вибірку. Що більше значення показника, то краще	Кпкід	$100 \cdot w \cdot \text{ПКІД/КІП}$
Критерій 2	Відображає коефіцієнт покриття КІП завдяки ВК, свідчить про рівень кредитно-інвестиційного ризику, який банк генерує щодо системи загалом. Що більше значення показника, то краще	Кпокриття	$100 \cdot w \cdot (\text{ВК/КІП})$
Критерій 3.1	Відображає рівень покриття КІП резервами підактивні операції. Більше – краще	P	Резерви/КІП
Критерій 3.2	$(1 - P) \cdot w$ відображає частку ризику, яку банк генерує щодо банківської системи. Значення коефіцієнта є оберненим. Що більше значення показника, то краще	Pc	$1 - ((1 - P) \cdot w)$
Критерій 4	Відображає співвідношення між рівнем прибутковості діяльності та рівнем прийнятого ризику, тобто економічну доцільність прийняття ризику з погляду прибутковості. За міжнародними стандартами ризик має розраховуватися як expected value. Що більше значення показника, то краще	КІД п/р	ПКІД/Резерви

Примітка. Розроблено автором.

На основі розрахунку значень критеріїв для всіх банків України було сформовано вибірку, яка відображає тенденції кредитно-інвестиційної діяльності банківської системи. У *табл. 3* представлено значення критеріїв для обраних банків, які будуть використані в подальшому під час аналізу.

Таблиця 3

Результати формування вибірки
для застосування аналізу кредитно-інвестиційної діяльності банків
(середні значення за період 2011—2017 рр.)

№ Групи	Назва банку	КІП	Кпкід	Кпокриття	P	Pc	КІД п/р	Загальний рейтинг
1	ПриватБанк	152 043 920,6	0,33	1,89	0,41	0,90	0,26	0,54
1	Ощадбанк	114 463 736,8	0,69	1,91	0,23	0,91	0,31	0,65
1	Укрексімбанк	105 941 972,2	0,40	1,35	0,24	0,92	0,22	0,50
1	Райффайзен Банк Аваль	38 939 961,2	0,47	0,80	0,44	0,98	0,30	0,54
2	Креді Агріколь Банк	14 521 425,4	0,12	0,21	0,12	1,13	0,81	0,45
2	Банк «Південний»	11 400 222,1	0,05	0,19	0,08	0,99	0,52	0,38
2	ING Банк Україна	9 231 976,7	0,09	0,26	0,04	0,99	0,96	0,51
2	Сітібанк	7 976 167,7	0,09	0,14	0,01	0,99	1,00	0,50
2	Кредобанк	5 496 571,2	0,04	0,09	0,10	0,99	0,66	0,41
3	ПроКредит Банк	4 658 264,1	0,04	0,07	0,06	1,00	0,96	0,48
3	Банк Восток	3 647 893,3	0,02	0,05	0,02	1,00	0,99	0,47
3	Акцент-Банк	1 691 245,5	0,02	0,03	0,22	1,00	0,65	0,41
4	Банк 3/4	1 129 990,2	0,02	0,05	0,02	1,00	1,00	0,48
4	Експрес-Банк	1 115 487,4	0,01	0,05	0,18	1,00	0,66	0,41
4	Діві Банк	1 846 445,0	0,02	0,04	0,13	1,00	0,91	0,47

Примітка. Розроблено автором.



Усі обрані кредитні установи мають значні обсяги кредитно-інвестиційного портфеля (КІП) у порівнянні з іншими представниками групи та є універсальними щодо охоплення контрагентів.

За базу для оцінювання ефективності кредитно-інвестиційних вкладень ми обрали показники, запропоновані І. М. Парасій-Вергуненко [6] (табл. 4).

Таблиця 4

Показники оцінки ефективності кредитно-інвестиційних операцій банків

Група показників	Повна назва показника	Скорочена назва
Дохідність кредитно-інвестиційних операцій	Дохідність кредитних вкладень	Кдкв
	Частка доходів від операцій із цінними паперами в доходах банку	Чдцп
	Частка доходів від надання кредитів у загальній сумі доходів банку	Чдкр
	Коефіцієнт дохідності операцій із цінними паперами	Кдцп
Рентабельність	Відношення процентних доходів від кредитних операцій до процентних витрат на залучення ресурсів	Р2
Прибутковість	Коефіцієнт прибутковості кредитних операцій	Кпко
	Коефіцієнт прибутковості цінних паперів	Кпцп
Дохідність активів	Дохідність активів унаслідок кредитних операцій	Кдак
	Дохідність активів унаслідок операцій із цінними паперами	Кдац

Примітка. Згруповано автором за [3].

На нашу думку, для застосування у нашому комплексі коефіцієнт рентабельності кредитних операцій Р2 доцільніше розраховувати таким чином.

Обчислюючи його значення, у знаменнику процентні витрати на залучення ресурсів доцільно замінити показником вартості кредитних ресурсів. Він має розраховуватися як добуток реальної середньої вартості залучених ресурсів та обсягу середніх кредитних вкладень [8, с. 56]:

$$C_{cr} = A_{cr} \cdot \bar{C}_r, \quad (1)$$

де C_{cr} — вартість кредитних ресурсів;

A_{cr} — реальна середня вартість залучених

ресурсів;

$\bar{C}_r$ — обсяг середніх кредитних вкладень.

Аналогічно обчислюють показники прибутку і витрат на залучення ресурсів для здійснення операцій із цінними паперами [8, с. 56].

Для більшої об'єктивності оцінки ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків пропонуємо розширити систему показників шляхом введення коефіцієнтів «Загальна прибутковість кредитно-інвестиційних операцій банку» (Кзп) і «Коефіцієнт співвідношення рівня прибутковості цінних паперів до рівня прибутковості кредитних операцій» (Кпцп/Кпко) (табл. 5).

Таблиця 5

Методика розрахунку показників ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банку

Назва показника	Методика розрахунку показника
Коефіцієнт загальної прибутковості кредитно-інвестиційних операцій банку (Кзп)	Відношення суми прибутку від здійснення кредитних операцій та операцій із цінними паперами до суми середніх кредитних вкладень та середніх вкладень в операції з цінними паперами
Коефіцієнт системної прибутковості кредитно-інвестиційної діяльності (Кпкід)	Відрізняє, який відсоток від загального рівня ефективності (з погляду прибутковості КІД) банківської системи згенерований банком ($100 \cdot w \cdot \text{ПКІД/КІП}$). Якщо банк високоефективний або утримує значну частку активів, що не менш важливо, то він попадає у вибірку. Що більше значення показника, то вища ефективність діяльності
Коефіцієнт співвідношення рівня прибутковості цінних паперів до рівня прибутковості кредитних операцій (Кпцп/Кпко)	Що ближче значення показника до 1, то ефективніше здійснюються операції з цінними паперами в порівнянні з кредитними операціями, тобто порівнюється рівень їхньої прибутковості
Кпокриття	Відрізняє коефіцієнт покриття КІП завдяки ВК, свідчить про рівень кредитно-інвестиційного ризику, який банк генерує щодо системи загалом ($100 \cdot w \cdot (\text{ВК/КІП})$). Що більше значення показника, то вища ефективність діяльності

Примітка. Розроблено автором.

Для відбору найбільш ефективних варіантів капіталовкладень та прийняття економічно обґрунтованих рішень щодо напрямів інвестування необхідно поодинокі економічні показники здійснення інвестиційної діяльності об'єднати в єдиний інтегральний показник. Він ґрунтується на розрахунку окремих по-

казників оцінки економічної ефективності інвестицій і на вагомості цих показників, яку визначає експертна група [7].

Зважаючи на значущість для інвесторів того чи іншого індикатора, експерт, який визначає інтегральну оцінку ефективності капіталовкладень, розставляє



оцінки для кожного показника, на основі яких розраховують коефіцієнти вагомості. Для розрахунку інтегральної оцінки застосовуємо методику В. М. Хобти [7]:

$$W_i = \sqrt[k]{\prod_{j=1}^n U_j^{M_j}}, \quad k = \sum_{j=1}^n M_j, \quad (2)$$

де W_i — інтегральна оцінка i -го інвестиційного проекту; U_j — приведена оцінка j -го показника i -го інвестиційного проекту; M_j — вагова оцінка j -го показника i -го інвестиційного проекту.

На підставі результатів розрахунків інтегральної оцінки ефективності інвестицій за кожним варіантом вкладення коштів інвестор зможе швидко та

ефективно визначити пріоритетні напрями капіталовкладень банку. Цей підхід дозволяє максимально відобразити поставлені цілі інвестора завдяки варіюванню значень вагомості аналізованих показників. Динаміку інтегральної оцінки ефективності обраних банків у розрізі груп представлено в *табл. 6–14* і на *рис. 1–4*. Для виявлення коефіцієнтів, значення яких мали суттєві коливання і значний вплив на величину інтегральної оцінки, ми застосували метод графічного аналізу. Отримані результати позитивно вплинули на підвищення об'єктивності наданих висновків та рекомендацій.

Графічне представлення значень інтегральної оцінки ефективності КІД подано на *рис. 2*.

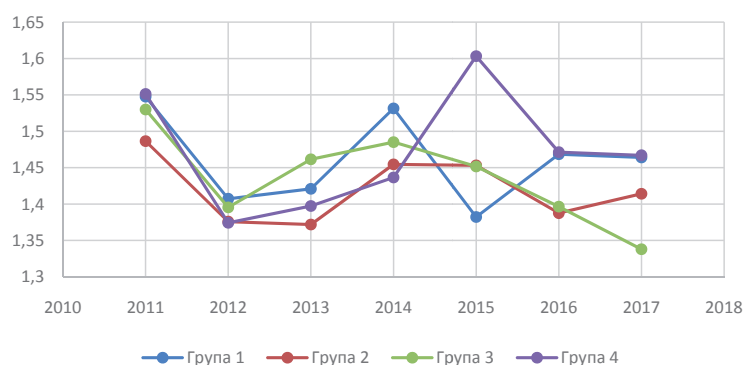


Рис. 2. Динаміка інтегральної оцінки ефективності діяльності банків, 2010–2017 рр.

Примітка. Розроблено автором.

Рекомендоване значення інтегральної оцінки має бути не менше ніж 1,5. На основі розрахунків ми визначили величину відхилень. Графічне представлення

величини відхилення інтегральної оцінки ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків представлено на *рис. 3*.

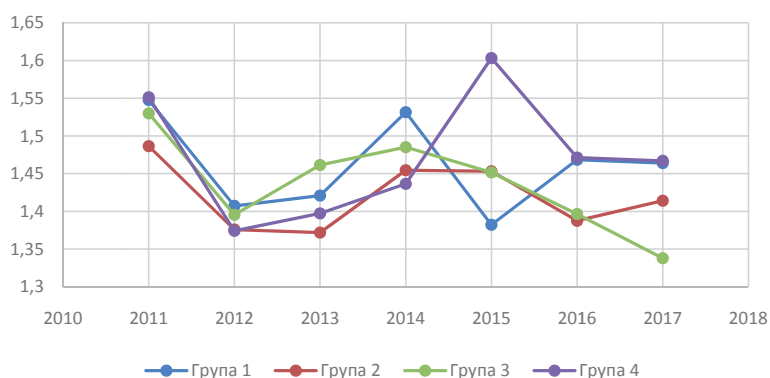


Рис. 3. Відхилення оцінки ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків від норми

Як видно з *рис. 2* і *3*, показник ефективності КІД банків усіх груп демонстрував низхідний тренд. На кінець 2011 року значення індикатора було в межах норми, за винятком групи 2, яка продемонструвала значення нижче від 1,5. Серед слабких сторін групи варто виділити низьке значення коефіцієнта покриття та рівня прибутковості інвестиційних операцій, що є свідченням неоптимального розподілу ресурсів. Фактор низької рентабельності операцій із цінними папе-

рами також погіршив значення загальної дохідності кредитно-інвестиційних операцій. Серед переваг першої групи варто зазначити високе значення коефіцієнта покриття і прибутковості кредитних операцій, що мало позитивний вплив на дохідність діяльності банківської системи в цілому завдяки вагомі частці активів, утримуваних банками першої групи. Середнє значення показників КІД банків у розрізі груп представлено в *табл. 6*.



Таблиця 6

Середня інтегральна оцінка ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків за 2011 рік у розрізі груп

№ групи	Кдкв	Кдак	Чдкр	Р2	Кпко	Кпцп/Кпко	Кдцп	Чдцп	Кпцп	Кзп	Кпкід	Кпокриття	Середня інтегральна оцінка
1	1,42	1,40	1,93	1,42	1,94	1,45	1,28	1,13	1,28	1,94	1,65	1,83	1,55
2	1,36	1,27	1,65	1,50	1,95	1,43	1,19	1,50	1,32	1,95	1,05	1,06	1,49
3	1,61	1,61	1,97	1,47	1,63	1,67	1,36	1,06	1,64	1,64	1,01	1,01	1,53
4	1,63	1,18	1,98	1,36	1,97	1,59	1,34	1,04	1,45	1,97	1,02	1,01	1,55

Примітка. Розроблено автором.

ПАТ «ПриватБанк» продемонстрував найвищий показник ефективності загалом у досліджуваних банках першої групи, який становив 1,73 (табл. 7).

Таблиця 7

Порівняння найвищої і найнижчої інтегральних оцінок ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків першої групи за 2011 рік

Назва банку	Кдкв	Кдак	Чдкр	Р2	Кпко	Кпцп/Кпко	Кдцп	Чдцп	Кпцп	Кзп	Кпкід	Кпокриття	Інтегральна оцінка
ПриватБанк (інтегральне значення)	1,37	1,41	1,99	1,28	1,93	2,00	1,86	1,03	1,78	1,94	2,00	1,94	1,73
ПриватБанк (абсолютне значення)	0,14	0,12	1,00	1,90	0,05	1,18	0,15	0,00	0,06	0,05	0,84	1,77	0,14
Середнє значення у групі	1,42	1,40	1,93	1,42	1,94	1,45	1,28	1,13	1,28	1,94	1,65	1,83	1,55
Укрексімбанк (інтегральне значення)	1,39	1,33	1,90	1,27	1,93	1,09	1,09	1,20	1,03	1,92	1,45	2,00	1,42
Укрексімбанк (абсолютне значення)	0,14	0,10	0,98	1,89	0,05	-1,43	0,01	0,02	-0,08	0,02	0,38	1,87	0,14

Примітка. Розроблено автором.

Найвище значення інтегрального показника було досягнуто завдяки високому значенню прибутковості кредитних та інвестиційних операцій та обсягу КІП (рис. 4).

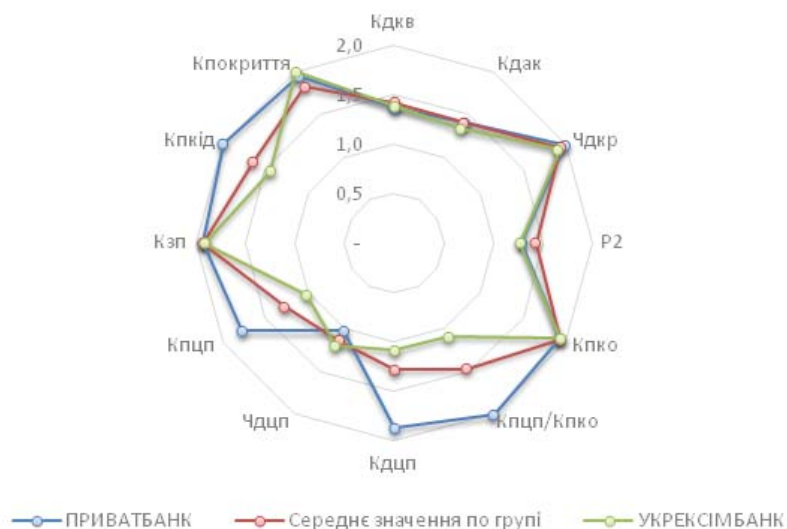


Рис. 4. Порівняльна діаграма максимального і мінімального рівнів ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків першої групи за 2011 рік

Примітка. Розроблено автором.

Можемо спостерігати, що рівень доходності кредитних операцій ПАТ «ПриватБанк» перебуває на одному рівні із ПАТ «Укрексімбанк» і середнім показником за-

галом у групі. Максимізація прибутку була зумовлена оптимізацією співвідношення між вартістю залучених ресурсів і рівнем доходу від їх вкладення. Невисокий



рейтинг ПАТ «Укрексімбанк» зумовлено низьким рівнем дохідності операцій із цінними паперами. З другого боку, банк мав найвище значення коефіцієнта покриття та його впливу на показник у банківській системі загалом.

А 2012 року спостерігалось погіршення діяльності банків на 6—8 %. Найнижчий показник був притаманний для банків групи 2 і групи 4. Проблеми в діяльності були зумовлені низьким значенням коефіцієнта покриття та прибутковості КІД (табл. 8).

Таблиця 8

Середня інтегральна оцінка ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків за 2012 рік у розрізі груп

№ групи	Кдкв	Кдак	Чдкр	Р2	Кпко	Кпцп/ Кпко	Кдцп	Чдцп	Кпцп	Кзп	Кпкід	Кпокриття	Середня інтегральна оцінка
1	1,44	1,46	1,64	1,31	1,42	1,35	1,37	1,43	1,40	1,38	1,62	1,83	1,41
2	1,34	1,35	1,49	1,46	1,39	1,38	1,42	1,58	1,48	1,39	1,06	1,06	1,38
3	1,50	1,63	1,62	1,51	1,46	1,23	1,22	1,47	1,33	1,59	1,01	1,00	1,40
4	1,56	1,30	1,78	1,58	1,59	1,16	1,13	1,26	1,20	1,66	1,02	1,02	1,37

Примітка. Розроблено автором.

Зокрема, операції з цінними паперами виявилися збитковими для досліджуваних банків, за винятком ПАТ «ПриватБанк» і ПАТ «Креді Агріколь банк».

Починаючи з 2013 року розпочалося поліпшення кредитно-інвестиційної діяльності, яке досягло піку в 2014 року, за винятком групи 4. Того року банкам першої групи вдалося оптимізувати діяльність і переви-

щити мінімально допустиме значення індикатора, яке досягло значення 1,53.

А 2015 року банки групи 4 продемонстрували найвищий рівень ефективності й досягли максимального значення, яке перевищило норматив на 6,9 %. Водночас група 1 досягла найгіршого значення за увесь досліджуваний період із відхиленням –7,86 % (табл. 9).

Таблиця 9

Середня інтегральна оцінка ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків за 2015 рік у розрізі груп

№ групи	Кдкв	Кдак	Чдкр	Р2	Кпко	Кпцп/ Кпко	Кдцп	Чдцп	Кпцп	Кзп	Кпкід	Кпокриття	Середня інтегральна оцінка
1	1,22	1,43	1,53	1,25	1,41	1,62	1,61	1,47	1,60	1,16	1,50	1,41	1,38
2	1,28	1,29	1,19	1,73	1,49	1,56	1,75	1,81	1,76	1,27	1,08	1,17	1,45
3	1,23	1,52	1,24	1,32	1,47	1,64	1,75	1,76	1,77	1,30	1,02	1,12	1,45
4	1,61	1,92	1,40	1,88	1,87	1,54	1,52	1,60	1,53	1,64	1,01	1,11	1,60

Примітка. Розроблено автором.

Банки групи 4 отримали перевагу завдяки високому значенню показника рентабельності, прибутковості кредитних та інвестиційних операцій. Знижен-

ня оцінки банків групи 1 зумовлено погіршенням значення коефіцієнта покриття та прибутковості КІД, що є свідченням збільшення вартості ресурсів (рис. 5).

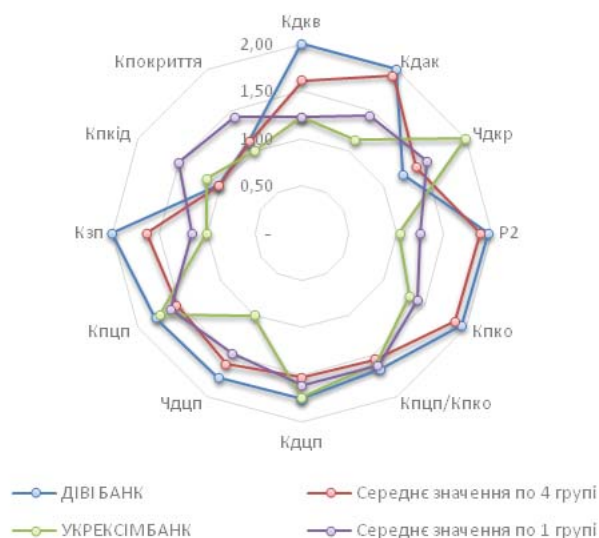


Рис. 5. Порівняльна діаграма максимального і мінімального рівнів ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків першої та четвертої груп за 2015 рік

Як видно з *рис. 5*, ПАТ «Діві банк» отримав високий рейтинг завдяки відсутності операцій із цінними паперами, які виявилися збитковими для решти банків. Крім того, банк оптимізував структуру кредитного портфеля і рівень його дохідності. Збитки, спричинені інвестиційними операціями, завдали значного негативного впливу на загальний рівень прибутковості кредитно-інвестиційного портфеля ПАТ «Укресім-банк». Зазначений фактор у поєднанні з низьким рівнем рентабельності кредитних операцій сприяв зниженню оцінки.

Починаючи з 2015 року банки групи 3 і групи 4 розпочали низхідний рух по шкалі ефективності кредитно-інвестиційної діяльності з відхиленням у 3 %. Протягом 2016-го величина відхилення збільшилася

до –8 %. Серед недоліків слід виділити низький рівень дохідності кредитних операцій і слабкий ефект впливу на діяльність банківської системи в цілому. Наприкінці досліджуваного періоду рівень ефективності діяльності банків третьої групи досягнув найнижчого значення, яке становило –11 %. Водночас банкам четвертої групи вдалося поліпшити рівень ефективності діяльності і скоротити відхилення до –6 %. Позитивні зміни відбулися завдяки підвищенню рівня рентабельності діяльності та отримання доходу від операцій із цінними паперами в обсязі 4,3 млн грн проти збитку в 23,1 млн грн. Протягом періоду 2016–2017 рр. банки першої та четвертої груп функціонували з ідентичним рівнем ефективності, який був на 2 % нижчий від норми (*рис. 6*).

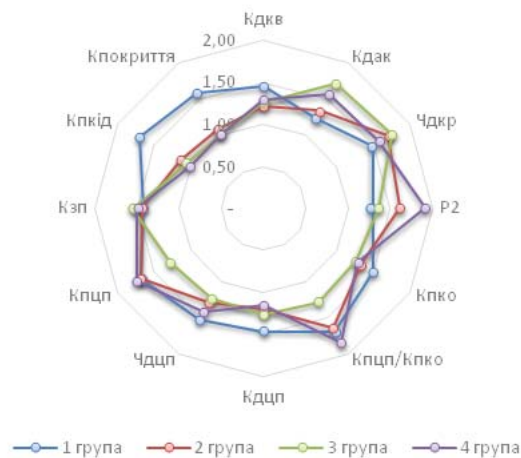


Рис. 6. Порівняльна діаграма максимального і мінімального рівнів ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків всіх груп за 2017 рік

Порівняння значення показника ефективності діяльності банків груп щодо показника першої групи відображено на *рис. 7*.



Рис. 7. Співвідношення між інтегральною оцінкою ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків різних груп

Можемо спостерігати, що загалом діяльність банків 2–4 груп була менш ефективнішою, аніж діяльність банків першої групи за винятком 2013 та 2015 років. Банки третьої групи 2013 року продемонстрували кращий рівень ефективності кредитно-інвести-

ційної діяльності, а 2015-й виявився найгіршим роком щодо ефективності для банків першої групи, а максимальне відхилення сягнуло 14 %.

Для виявлення факторів, які мають найбільший вплив на кредитно-інвестиційну діяльність банків,



проведено кореляційний аналіз. Результуючим показником обрано обсяг КІП, а потенційними факторами впливу на нього — показники, які характеризують

обсяг ресурсної бази. Кореляційний аналіз проведено в розрізі груп у *табл. 10* та окремо в банках у *табл. 11* за період 2011—2017 рр.

Таблиця 10

Рівень впливу факторних ознак на обсяги КІП банків за 2011—2017 рр.

№ групи	Власний капітал (X1)	Зобов'язання (X2)	Депозити		Фінансовий результат (X5)
			фізичних осіб (X3)	юридичних осіб (X4)	
I	(0,60)	0,97	0,94	0,94	(0,34)
II	0,89	0,99	0,92	0,96	0,69
III	0,95	0,99	0,98	0,99	0,90
IV	0,95	0,99	0,98	0,99	0,90

Примітка. Розроблено автором.

Можемо зауважити, що для банків першої групи зв'язок з обсягом власного капіталу є оберненим. Це зумовлено обсягом збитку, який виник через значні обсяги відрахувань за резервами під активні операції. Це призвело 2015 року до зменшення обсягів власного капіталу. Відповідно величина фінансового результату від кредитно-інвестиційної діяльності також продемонструвала негативну динаміку, що зумовило обернену залежність між його обсягом та сумою власного капіталу. З іншого боку, зв'язок між обсягом депозитів та зобов'язань є стійким і близьким до одиниці.

Обсяг КІП банків другої групи продемонстрував пряму та стійку залежність від усіх досліджуваних факторів. Найбільший вплив має обсяг зобов'язань.

Рівень впливу фінансового результату є найнижчим, оскільки він не відображає повною мірою обсяг отриманого та нерозподіленого прибутку, який може бути реінвестований.

Банки третьої та четвертої груп мали ідентичні показники взаємозв'язку, які продемонстрували стійкий рівень кореляції. Рівень залежності обсягів КІП від досліджуваних ознак ПАТ «Укресімбанк» є відображенням залежності у групі загалом. Можемо підсумувати, що обернений рівень кореляції власного капіталу та обсягу кредитно-інвестиційного портфеля зумовлений значним рівнем збитків від загальної діяльності, які 2015 року згенерував банк. Це спричинило стійкий негативний вплив на значення показника власного капіталу в 2016—2017 рр. (*табл. 11*).

Таблиця 11

Рівень впливу факторних ознак на обсяги КІП банків за 2011—2017 рр.

№ групи	Назва банку	Власний капітал (X1)	Зобов'язання (X2)	Депозити фізосіб (X3)	Депозити юросіб (X4)	Фінансовий результат (X4)
1	ПриватБанк	0,57	0,80	0,57	0,83	0,20
1	Ощадбанк	0,07	0,99	0,98	0,95	0,48
1	Укресімбанк	(0,65)	0,97	0,92	0,97	(0,01)
1	Райффайзен Банк Аваль	0,31	0,61	0,35	0,25	(0,16)
2	Креді Агріколь банк	0,84	0,97	0,93	0,97	0,58
2	Банк «Південний»	0,93	0,96	0,94	0,95	0,55
2	ING Банк Україна	0,28	0,96	0,08	(0,11)	0,86
2	Сітібанк	0,72	0,98	(0,89)	0,97	0,67
2	Кредобанк	0,94	1,00	0,97	0,99	0,83
3	ПроКредит Банк	0,97	0,98	0,95	0,97	0,69
3	Банк Восток	0,81	1,00	0,97	0,97	0,93
3	Акцент-Банк	0,97	0,76	0,74	0,53	0,80
4	Банк ¾	(0,37)	0,89	0,31	0,49	0,92
4	Експрес-Банк	(0,56)	0,59	0,67	0,44	0,48
4	Діві Банк	0,80	1,00	0,70	0,97	0,71

Примітка. Розроблено автором.

Як представника другої групи розглянемо ПАТ «Сітібанк». Залежність обсягів КІП від власного капіталу становила 72 %. Знижений коефіцієнт залежності зумовлений виплатою дивідендів, що призвело до скорочення обсягу власного капіталу. Протягом досліджуваного періоду банк скорочував обсяг депозитного портфеля фізичних осіб, що призвело до оберненої залежності.

ПАТ «Діві Банк» продемонстрував залежність, характерну для групи загалом. З другого боку, інші представники четвертої групи, ПАТ «Банк ¾» і ПАТ

«Експрес-Банк», мали обернену залежність між обсягом КІП та власного капіталу, що зумовлено скороченням обсягу кредитно-інвестиційного портфеля.

Можемо спостерігати, що в переважній більшості досліджуваних банків обсяги КІП більшою мірою залежать від суми депозитів юридичних осіб, аніж від депозитів фізичних осіб, що пояснюється значно нижчою вартістю формування портфеля. Значно корелюють між собою обсяги кредитно-інвестиційного портфеля з обсягами власного капіталу банків та зобов'язаннями.

З метою здійснення кількісної оцінки впливу ресурсної бази банків на обсяг КІП проведено багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз на основі результатів кореляційного аналізу. Як результую-

чий показник обрано обсяг кредитно-інвестиційного портфеля (Y), а головними факторами впливу на нього — X2—X4 для банків першої групи і X1—X5 для представників інших груп (табл. 12).

Таблиця 12

Моделювання залежності обсягів КІП від факторних ознак

№ групи	Регресійні моделі	Коефіцієнт кореляції R	Коефіцієнт детермінації R ²	Значимість F
I	$Y = 136\,137\,856,1 + 1,2X_2 - 1,8X_3 + 0,7X_4$	0,98	0,96	0,013638
II	$Y = 1\,162\,051,9 + 0,6X_1 + 1,5X_2 - 1,1X_3 - 0,7X_4 - 2,2X_5$	0,99	0,97	0,012661
III-IV	$Y = 2\,501\,040,1 + 2,3X_1 - 0,01X_2 + 0,7X_3 + 0,5X_4 - 1,9X_5$	0,99	0,98	0,009513

Примітка. Розроблено автором.

Після проведення багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу можемо спостерігати, що на КІП банків першої групи найбільший вплив мають зобов'язання і депозити фізичних осіб, рівень адекватності моделі становить 98 %. На КІП банків другої групи значно впливають обсяги депозитів фізичних осіб і рівень прибутку, згенерованого кредитно-інвестиційним портфелем, рівень адекватності моделі становить 97 %. Обсяги кредитно-інвестиційних операцій банків третьої та четвертої груп мають тісну залежність від обсягів власного капіталу і фінансового результату від кредитних та інвестиційних операцій. Спільним для банків є більш значний вплив обсягів депозитів юридичних осіб у порівнянні з портфелем фізичних осіб.

У результаті застосування рекомендованої методики уможливується надання рекомендацій із вищим ступенем об'єктивності.

1. Для банків першої групи пріоритетним напрямом діяльності має бути надання кредитів фізичним та юридичним особам, а також збереження структури інвестиційного портфеля відповідно до його складу протягом 2015—2016 рр. Зокрема, для Укресімбанку рекомендовано змінити структуру портфеля цінних паперів або припинити інвестиційну діяльність. Для забезпечення зростання рівня КІП групи необхідно збільшувати обсяги депозитів юридичних осіб.

2. Для банків другої групи рекомендовано оптимізувати структуру ресурсного портфеля для зниження вартості його формування. Як наслідок, це призведе до збільшення рентабельності кредитної діяльності. З другого боку, нарощування обсягів інвестиційного портфеля є рекомендованим до моменту узгодженості умов залучення ресурсів та кредитної діяльності.

Для зростання КІП рекомендуємо нарощувати обсяги зобов'язань і депозитів фізичних осіб.

3. Продовження кредитної діяльності в обраному напрямі та концентрація менш волатильних активів в інвестиційному портфелі є рекомендованими для банків третьої та четвертої груп. Для нарощування обсягу КІП необхідно збільшувати обсяги власного капіталу банку та депозитів юридичних осіб.

Висновки. Новизна отриманих результатів полягає в розробці комплексного підходу до оцінки ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків. Для формування вибірки розроблено набір коефіцієнтів, які враховують характер та рівень впливу на діяльність банківської системи. У межах підходу для застосування в методі інтегральної оцінки було розроблено власні коефіцієнти, які характеризують різні аспекти ефективності діяльності та узгодженість депозитної і кредитної політики банку. На основі кореляційно-регресійного аналізу було виявлено основні фактори впливу на обсяги кредитно-інвестиційного аналізу. Зважаючи на результати застосування методу комплексної оцінки, надано рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності банків усіх груп.

Розроблений метод є універсальним і дозволяє оцінити ефективність кредитно-інвестиційної діяльності будь-якого банку. Виконання запропонованих рекомендацій передбачає підвищення ефективності діяльності банків України та поліпшення якості наданих послуг.

Серед перспектив варто зазначити можливість імплементації підходу в діяльність консалтингових компаній та регулятора банківської системи України.

Список використаної літератури

- Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. — Київ : Знання, 2008. — 361 с.
- Криклій А. С. Сучасний стан та особливості діяльності вітчизняних банків в інвестиційній сфері / А. С. Криклій // Економіка та держава. — 2008. — № 6. — С. 6—9.
- Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : підручник / Т. В. Майорова. — Київ : Центр навч. літ.-ри, 2009. — 472 с.
- Мойсеєнко І. П. Алгоритм розрахунку показника інтегральної оцінки [Електронний ресурс] / І. П. Мойсеєнко. — Режим доступу : <http://westudents.com.ua/glavy/27075-algorithm-rozrahunku-pokaznika-integralno-otsnki.html>.
- Мороз А. М. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; за заг. ред. А. М. Мороза. — 3-тє вид., перероб. і доповн. — Київ : КНЕУ, 2008. — 608 с.



6. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності [Електронний ресурс] / І. М. Парасій-Вергуненко. — Режим доступу : <http://library.if.ua/book/59/4141.html>.
7. Хобта В. М. Оптимізація капіталовкладень на основі інтегральної оцінки ефективності інвестицій [Електронний ресурс] / В. М. Хобта, Ю. Ю. Бондаренко. — Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2012_11_1/Chobta.pdf.
8. Шльончак В. В. Methods of Risk Assessment of Credit and Investment Banking Based on Regulatory-Index Model [Електронний ресурс] / В. В. Шльончак, С. В. Діденко // Фінансовий простір. — 2014. — № 3 (15). — С. 54—71. — Режим доступу : <http://fp.cibs.ck.ua/files/1403/14dsvmor.pdf>.

References

1. Vovchak, O. D., Rutsyshyn, N. M., & Andreikiv, T. Ya. (2008). *Kredyt i bankivska sprava [Credit and banking]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
2. Kryklii, A. S. (2008). Suchasnyi stan ta osoblyvosti diialnosti vitchyznianskykh bankiv v investytsiynii sferi [The current state and features of the activities of domestic banks in the investment field]. *Ekonomika ta derzhava — Economy and the state*, 6, 6–9 [in Ukrainian].
3. Maiorova, T. V. (2009). *Investytsiina diialnist [Investing]*. Kyiv: TSNL [in Ukrainian].
4. Moiseienko, I. P. Alhorytm rozrahunku pokaznyka integralnoi otsinky [Algorithm for integral assessment calculation]. (n. d.). *westudents.com.ua*. Retrieved from <http://westudents.com.ua/glavy/27075-algoritm-rozrahunku-pokaznika-nteralno-otsnki.html> [in Ukrainian].
5. Moroz, A. M. (Eds.), Savluk, M. I., Pukhovkina, M. F. et al. (2008). *Bankivski operatsii [Bank operations]*. (3rd ed., rev.). Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
6. Parasii-Verhunenko, I. M. Analiz bankivskoi diialnosti [Banking analysis]. (n. d.). *library.if.ua*. Retrieved from <http://library.if.ua/book/59/4141.html> [in Ukrainian].
7. Khobta, V. M., & Bondarenko, Yu. Yu. Optymizatsiia kapitalovkladen na osnovi intehtralnoi otsinky efektyvnosti investytsii [Optimization of capital investments based on an integrated estimation of investment efficiency]. (n. d.). *archive.nbuv.gov.ua*. Retrieved from http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2012_11_1/Chobta.pdf [in Ukrainian].
8. Shlonchak, V. V., & Didenko, S. V. (2014). Methods of Risk Assessment of Credit and Investment Banking Based on Regulatory-Index Model. *Finansovyi prostir — Financial space*, 3, 54—71. Retrieved from <http://fp.cibs.ck.ua/files/1403/14dsvmor.pdf> [in Ukrainian].



УДК 336.71

УДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙ БАНКІВСЬКОГО РИТЕЙЛУ В УКРАЇНІ НА ПРИКЛАДІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Демченко Андрій Михайлович,
аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: ottych76 @gmail.com

Анотація. На сучасному етапі на фінансовому ринку в галузі банківського маркетингу і продажів як України, так і зарубіжних країн відбувається справжня революція, пов'язана з розробкою й реалізацією перспективних інновацій. За деякими оцінками, роздрібні банки здатні здійснювати інноваційну стратегію у сфері обслуговування клієнтів, можуть підвищити рентабельність своїх операцій у розрахунку на одного клієнта на 50—100 %. Отже, пропонуємо розглянути розвиток інноваційних стратегій реалізаційної політики на фінансовому ринку, а також можливості впровадження зарубіжного досвіду в реалізаційну політику банків України.

Ключові слова: ритейл, інновації, маркетингова політика, фінансовий ринок, зарубіжні країни, інноваційні стратегії, рентабельність банківських операцій.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 9.

IMPROVING THE FUNCTIONING OF INNOVATIONS OF BANKING RETAIL IN UKRAINE EXAMPLE OF EXTERNAL EXPERIENCE

Demchenko Andrii,
Ph. D. student
of SHE «Banking University»
e-mail: ottych76 @gmail.com

Abstract. At the current stage in the financial market, in the field of banking marketing and sales of both Ukraine and foreign countries, there is a real revolution associated with the development and implementation of promising innovations. It is estimated that retail banks that are capable of implementing an innovative customer service strategy can increase their operations per client by 50—100 %. Consequently, we propose to consider the development of innovative strategies of implementation policy in the financial market, as well as the possibility of introducing foreign experience in the implementation policy of Ukrainian banks.

Keywords: retail, innovations, marketing policy, financial market, foreign countries, innovative strategies, profitability of banking operations.

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 9.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ БАНКОВСКОГО РИТЕЙЛА В УКРАИНЕ НА ПРИМЕРЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Демченко Андрей Михайлович,
аспирант
ГБУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: ottych76 @gmail.com

Аннотация. На современном этапе на финансовом рынке в области банковского маркетинга и продаж как Украины, так и зарубежных стран происходит настоящая революция, которая связана с разработкой и реализацией перспективных инноваций. За некоторыми оценками, небольшие банки, способные осуществлять свою инновационную стратегию в сфере обслуживания клиентов, могут повысить рентабельность своих операций на 50—100 %. Таким образом, предлагаем рассмотреть развитие инновационных стратегий реализационной политики на финансовом рынке, а также возможности внедрения зарубежного опыта в реализационную политику банков Украины.

Ключевые слова: ритейл, инновации, маркетинговая политика, финансовый рынок, зарубежные страны, инновационные стратегии, рентабельность банковских операций.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 9.



Вступ. На сучасному етапі розвитку як світової банківської системи, так і банківської системи України першочерговим завданням персоналу банку стає ефективне та оперативне просування банківського продукту і банківських послуг серед фізичних та юридичних осіб. Ефективна маркетингова політика та заходи банківського ритейлу забезпечують прибутковість і ліквідність банківської установи. На діяльність міжнародних і вітчизняних банків, стратегію формування їхньої маркетингової політики, заходів ритейлу, взаємовідносин із клієнтами впливає не тільки економічна ситуація, а й розвиток інформаційних технологій, що суттєво впливає на формування механізмів банківського ритейлу. Найбільші світові банки змінюють формат роботи з клієнтами з урахуванням технологічних нововведень.

Аналіз досліджень і постановка завдання. У сучасних умовах розвитку банківської індустрії її основними активаторами є інноваційні механізми ритейлу. Важливими параметрами, які суттєво впливають на підвищення ефективності діяльності як іноземних, так і вітчизняних банків, є надання якісних роздрібних банківських продуктів. Від ситуації в банківському ритейлі залежить задоволення першочергових потреб десятків мільйонів українців, тому поліпшення якості банківських продуктів, розширення каналів їх продажу, доступності і простоти у використанні є тими питаннями, які сьогодні актуалізуються науковцями та фахівцями-практиками фінансово-кредитних секторів економіки різних країн світу.

Окремі інструменти механізму банківського ритейлу є предметом наукових інтересів вітчизняних і закордонних учених. Загальні закономірності розвитку ритейлу досліджувались американськими та західноєвропейськими вченими — Д. Аріелі, Д. Канеманом, В. Смітом, А. Тверські, які в основу своїх наукових праць поклали поведінкові теорії вибору та прийняття рішень споживачів. Відомі американські дослідники у сфері маркетингу та реклами Г. Армстронг і Ф. Котлер зробили значний внесок у розвиток теорії та методології формування попиту і споживання в умовах підвищення інформаційного впливу на споживачів та зростання купівельної спроможності.

У країнах постсоціалістичного простору технології та напрями розвитку ритейлу досліджували вчені В. Ф. Єгоров, А. А. Єсютина, Є. В. Карпова, А. А. Монін, М. В. Петрович, О. Рудакова, О. В. Чкалова, однак сферою їхніх наукових інтересів, здебільшого, є механізми роздрібної торгівлі. Серед українських науковців питанням розвитку банківського бізнесу, розробки банківських продуктів, їх просування та реалізації, розширення клієнтської бази, використання сучасних інноваційних технологій у банківській сфері присвячені праці А. Головіної, С. Єгоричевої, О. Зверева, В. Котковського, Н. Пантелєєвої, О. Чуб. У наукових публікаціях перелічені вчені розглядають сучасні й перспективні організаційні механізми ритейлу на засадах дистанційного самообслуговування із застосуванням сучасного програмного забезпечення переведення банківського бізнесу в електронний режим максимізації безготівкових розрахунків тощо.

Попри велику кількість публікацій із окресленої проблематики, сьогодні недостатньо вивченими є інноваційні механізми та технології ритейлу в банківській сфері.

Результати дослідження. У світовій практиці зазвичай виділяють такі види банківських інновацій:

- банківський продукт на нових сегментах ринку;
- інновації як освоєння напрямів діяльності в нових сферах фінансового ринку;
- нові методи управління готівкою та використання нових інформаційних технологій;
- модифіковані послуги фінансового посередництва, спрямовані на зниження операційних витрат і більш ефективне управління активами та зобов'язаннями;
- нові продукти у традиційних сегментах позичкових капіталів.

Поширення набули технології Інтернет-банкінгу, розвивається мобільний банкінг. Упровадження форм обслуговування клієнтів із використанням сучасних технологій є вигідним не лише клієнтам (швидкість, отримання послуги в будь-якій точці світу, можливість постійно контролювати свої рахунки і т. ін.), а й самої кредитної організації (зниження операційних витрат, витрат на утримання і навчання персоналу, оренду приміщень, збільшення числа залучених клієнтів та ін.). У даний час більшість банків використовують стратегію *click and blick*, що має на увазі поєднання онлайн-банкінгу і надання банківських послуг через традиційні канали збуту — у банківських відділеннях [1].

Поряд із тим, незважаючи на швидкий розвиток Інтернет-банкінгу, традиційні канали збуту банківських продуктів і послуг у світовій практиці не відходять у минуле з багатьох причин. По-перше, ступінь поширеності онлайн-банкінгу пов'язана із забезпеченістю населення технічними можливостями використання таких послуг; по-друге, клієнтам необхідно пройти початковий етап «звикання» до здійснення операцій самостійно через Інтернет без допомоги банківського співробітника; по-третє, у свідомості людей існують побоювання щодо ступеня безпеки трансакцій у разі використання Інтернет-банкінгу. І якщо всі ці складності поступово долаються, у тому числі шляхом використання бонусних програм, роз'яснення клієнтам можливостей Інтернет-банкінгу та його захищеності, то специфіка банківських послуг така, що не всі послуги можуть бути надані віртуально, та й самі клієнти в разі проведення складних фінансових, інвестиційних операцій потребують особистої консультації з банківським фахівцем [2].

Крім того, у даний час у світовій практиці активно обговорюється питання застосування не тільки Інтернет-банкінгу, як альтернативного каналу збуту традиційних банківських товарів і послуг, а й використання можливостей Інтернету в цілях реалізації маркетингових стратегій банків, тобто банківського Інтернет-маркетингу. Безумовно, іноземні банки мають свої сайти в мережі «Інтернет». Зміст, оформлення, зручність роботи сайту істотно впливає на сприйняття банку, формування його іміджу й запам'ятовуваність бренду [3].

Інноваційні підходи у банківській діяльності іноземних банків здебільшого ґрунтуються на сучасних інформаційних та мобільних технологіях, нових інструментах у соціальних мережах. Так, за останні п'ятнадцять років Інтернет-банкінг є найсуттєвішою інновацією, проте впровадження такого тривалого терміну очевидним є його повільне практичне впровадження. Для п'яти найбільших економік Європи 2010 року середня норма використання Інтернет-банкінгу становила 28 %, зокрема для Великобританії — 40 %, Іспанії — 20 %, Норвегії — 75 %. На цьому етапі найактивніше банківські Інтернет-послуги розвинені у Скандинавських країнах — Фінляндії, Норвегії, Швеції, ними охоплено 95 % банків і ними користуються 70 % клієнтів.

Зусилля іноземних фінансових установ спрямовуються на використання Інтернету не лише як інформаційно-комунікаційного каналу, але й як комерційного, для цього банки поліпшують інтерфейс взаємодії та безпеку в разі використання повного спектра можливостей Web 2.0. На фоні повільного розвитку економік країн світу в посткризовий період проблеми інфляції на ринках, що швидко розвиваються, суверенних боргових криз банки все ж мають достатньо інноваційних розробок онлайн продуктів і послуг. Щорічний конкурс Глобал Файненс'2011 (Global Finance'2011) відзначив такі провідні банки, як Активо Банк (Activo Bank), Банко Сантандер (Banco Santander), Бі.Ар.І. Бенк (BRE Bank), Сітібенк (Citibank), Ейч.Ес.Бі.Сі. (HSBC), Королівський банк Канади (Royal Bank of Canada, RBC), Самба Файненшл Груп (Samba Financial Group), Скотіабенк (Scotiabank), Стендед Чартед (Standard Chartered), Сведбанк (Swedbank), Веллс Фарго (Wells Fargo), які в останні роки визначали ключові тенденції в корпоративному та споживчому сегментах онлайн-послуг і операцій. Аналітики впевнено стверджують, що Інтернет-банкінг уже не є альтернативним каналом, він є основним, що потребує особливої уваги.

Серед важливих інновацій 2013 року показовими є такі розробки: Сітібенк запустив перший банківський програмний додаток для айпада (iPad) на американському ринку. Увагу привернула розробка мобільного банкінгу Скотіабенк на багатомовній платформі. Сервіс ІнфоЕлертс (InfoAlerts) від банку Селент (Celent) дає змогу відправляти повідомлення на мобільні пристрої клієнтів з інформацією щодо низького залишку коштів на рахунок, депозитів, стану рахунку овердрафт, загрози чи факту шахрайства тощо. Банк Веллс Фарго переміг у корпоративному та споживчому сегментах із найкращими розробками для соціальних мереж, Інтернет-депозитів, кредитних та інвестиційних продуктів, оплати рахунків, надання споживчих банківських послуг. Також передовими є онлайн-інструменти для клієнтів цього банку — ощадний рахунок, управління грошовими коштами та банкомат Веллс' Ей.Ті.Ем. Кеш Трекер (Wells' ATM Cash Tracker), що відтворює вже знайомий клієнтові інтерфейс Інтернет-середовища на екрані банкомату [4].

Чимало іноземних банків запускають мобільний банкінг на різноманітних платформах, зокрема з функціональними додатками для отримання доступу до ба-

лансу рахунку, перегляду міні-витягів зі своїх мобільних телефонів, а також отримання смс-повідомлень щодо стану рахунку (Ар.Бі.Ес.-банк у Великобританії, Стендад Чартед у Сінгапурі); 2012 року Ар.Бі.Ес.-банк додав таку послугу, як платежі, грошові перекази між рахунками для власників поточних і ощадних рахунків, дебетових карток. Станом на травень 2016 року мобільний банкінг пропонували 82 % європейських банків. Ця технологія швидко поширюється завдяки розвитку мобільного Інтернету і широкого використання мобільних пристроїв айфон (iPhone) як платіжних терміналів. Завдяки інтересу до Інтернету й мобільних технологій також активізувалося запровадження інновацій у відділеннях банків, зокрема в онлайн-комунікаціях (наприклад, веб-чат у банку Нйкредіт (Nykredit, Данія), проведення відеоконференцій, установлення цифрових дисплеїв і сенсорних екранів — Сітібенк і Національний банк Греції, відеокасирів у кіосках самообслуговування — Коустел Федерал Кредіт Юніон (Coastal Federal Credit Union) у США, біометрії в банкоматах — Істбанк у Туреччині тощо.

У порівнянні з продуктами та каналами обсяг і глибина інновацій взаємовідносин із клієнтами значно поступаються, їхній рівень як вельми високий оцінюють лише 53 % європейських банків. Щодо клієнта, то інновації орієнтовані на послуги з управління коштами (аналіз витрат, інструменти бюджетування) і соціальні Інтернет-мережі (соціальний банкінг).

Водночас банки проявляють активність і в соціальних мережах, таких як Facebook, Twitter та ін., розміщують свої ролики на Youtube. Питання використання громадських ЗМІ (social media, SM), якими є соціальні мережі, стають одними з найактуальніших у маркетинговій політиці компаній і фінансових інститутів.

Компанія Aite Group спільно з Європейською асоціацією фінансового маркетингу (European Financial Marketing Association — EFMA) у період із серпня до жовтня 2015 року провела опитування 166 представників топ-менеджменту американських і європейських фінансових інститутів. Головна мета дослідження полягала у визначенні стратегій і тактик, використовуваних банками та іншими кредитними установами щодо соціальних мереж або планованих до впровадження в перспективі.

На думку експертів Aite Group і EFMA, фінансові інститути поки що перебувають на найранніших етапах формування своєї компетенції в секторі SM. Майже 60 % респондентів повідомили, що їхні банки в роботі із соціальними мережами можуть вважатися «новачками» або «початківцями». Особливої різниці між американськими і європейськими фінансовими інститутами в цьому плані не спостерігається. За даними опитування, основними цілями, до яких прагнуть фінансові інститути у процесі взаємодії з SM, є залучення нових клієнтів, зміцнення лояльності клієнтів і їхньої довіри до бренду, а також розвиток і поглиблення відносин зі споживачами. Надалі, можливо, інвестиції банків у роботу з SM істотно зростуть, причому ці кошти будуть спрямовані головню на збереження клієнтів, генерування додаткових доходів і зниження витрат на маркетингові заходи.



Соціальні мережі можуть використовуватися в цілях роз'яснення клієнтам питань застосування банківських продуктів і технологій. Так, фахівці Wells Fargo за мобільного банкінгу провели в Twitter кілька обговорень із питань використання мобільних пристроїв. Фахівці відповідали на питання споживачів, пов'язані зі специфікою мобільного банкінгу (наприклад, як використовувати мобільний пристрій для контролю за балансом за поточним рахунком під час покупок). Також був організований web-семинар із питань безпеки. Керівництво банку вважає, що завдяки таким акціям можна краще дізнатися думку клієнтів про якість сервісу, а також використовувати їхні скарги та пропозиції для усунення недоліків.

Інформація, що отримується в соціальних мережах, може бути корисна для врахування під час розроблення нових продуктів. Особливо це стосується продуктів для молоді. Так, інформація у соціальних мережах допомогла Marier Bank в створенні фінансових продуктів для клієнтів 18—25 років. Значну роль водночас відіграли молоді співробітники банку, які спілкувалися в соціальних мережах і ставили співрозмовникам питання від свого імені, завдяки чому були зібрані цінні відомості, які потім були враховані під час створення фінансового продукту для молоді First Access Checking.

Використання ресурсів соціальних мереж може бути дуже корисним для підвищення лояльності до бренду банку. Так, наприклад, колишній директор з маркетингу Facebook Ренді Цукерберг вважає найбільш вдалим «гуманістичні» ініціативи банків — проведення благодійних акцій. Особливо показовим у цьому плані є проект Chase Community Giving. Банк JP Morgan Chase використовував можливості соціальної мережі для доведення до широкого загалу інформації про свою благодійну діяльність, на що позитивно відгукнулося майже 3 млн користувачів мережі. Водночас користувачі могли долучитися до акцій, даючи банкірам поради про можливі напрями вкладення коштів [2].

На нашу думку, активний розвиток застосування соціальних мереж як механізму горизонтальних інформаційних обмінів у світовій банківській практиці протягом останнього часу набуває все більших масштабів. Отже, можемо кваліфікувати його як новий етап у формуванні системи заходів банківського ритейлу.

На користь цієї позиції свідчить таке: комунікації в соціальних мережах набувають усе більшого значення й розповсюдження, забезпечуючи розвиток системи соціальних комунікацій та масштабів їхнього впливу на формування суспільної свідомості клієнтів. На форми спілкування у створеній соціальній мережі впливають не потреби, пов'язані з необхідністю задоволення запитів функціонування й розвитку суспільства, членом якого є такий клієнт, а його власні мотиви, бажання, захоплення, що лише опосередковано співвідносяться із суспільними інтересами, стимулює, захоплює й залучає клієнта до розвитку подальших взаємовідносин.

Зацікавленість банків у використанні соціальних Інтернет-мереж пов'язана з такими цілями:

- просування свого бренду (популяризація та підвищення його впізнаваності, підвищення відвідуваності сайта компанії та підтримка подій, побудова іміджу максимальної прозорості й довіри);
- скорочення витрат (моніторинг потенційних клієнтів перед видаванням кредиту, таргетування цільових груп потенційних споживачів і окремих клієнтів для підвищення ефективності маркетингу);
- стимулювання інновацій (оперативний обмін інформацією між співробітниками банку в режимі онлайн, інструктажі, навчання, передача досвіду, вирішення аналогічних завдань і подібних проблем, створення робочих груп супроводу проєктів, використання даних зворотного зв'язку в режимі реального часу, аналіз відгуків про товари та послуги, тенденцій, вираження думок і конкурентних переваг);
- збільшення доходів (пошук боржників і неплатників, пошук необхідного персоналу й експертів, використання «живих» маркетингових медіаканалів, виявлення задоволених клієнтів, що підтримують компанію).

Отже, мережевий банкінг є відповіддю на очікування широких кіл суспільства щодо отримання банківських послуг у соціальних мережах. Електронні канали відкрили нові можливості для поліпшення управління взаємодією з клієнтами, проте це спричинило багато нових викликів. Однією з критичних проблем є якісне визначення цільового профілю клієнта, який використовує багато різних каналів взаємодії з банком у реальному часі. Для вирішення цього завдання чимало банків упроваджують CRM-системи, в основі яких закладена концепція, спрямована на побудову сталого бізнесу й розвиток бізнес-стратегії за клієнтоорієнтованим підходом. Вона передбачає повний наскрізний контроль усіх аспектів ділових відносин із клієнтом. Так, Ес.Ен.Ес. Бенк (SNS Bank) накопичує всю інформацію про клієнта через мережевий вузол для розробки персонального продукту й сервісної пропозиції, посилаючись на аналітичні результати за профілем клієнта. Продукт Стейтмент Ріводз (State ment Rewards) компанії Троексис (Truaxis) дає змогу банкам формувати персональні пропозиції для клієнта щодо винагород у режимі онлайн у межах банку та банківської картки. Радикальною інновацією вважають віртуальну валюту фірми Сометрікс (Sometrics) — сервіс Гейм-Коїнс (GameCoins), який дає змогу гравцям онлайн-гри обмінюватися різними ігровими валютами, включно з Фейсбук Кредітс (Facebook Credits). Іншою віртуальною валютою є біткоїн (BitCoin) — електронна пірингова криптовалюта, тобто версія електронних грошей, що дає змогу проводити онлайн-оплату без проходження через фінансову установу.

Іноземні банки визнають, що навіть під час кризи інновації не втрачають своєї важливості, адже саме в цей період банки отримали можливість по-новому оцінити технології банківського ритейлу, обрати правильні орієнтири щодо бізнес-моделі, управління ризиками, продуктової лінійки, нових каналів продажів і поглиблення взаємовідносин із клієнтами. Аналіз засвідчив, що нині рівень їхніх інновацій нижчий,

ніж рівень інноваційності продуктів, каналів і процесів. У посткризовий період банки продовжують збільшувати інвестиції в інновації та оцінюють їх як стратегічний пріоритет, але він поступається пріоритетам управління ризиками і вартістю. Банки змінюють бізнес-моделі та можуть отримати більше користі за наявності інноваційної стратегії, яка визначатиме основні цілі, підходи та критерії успіху в рамках нової бізнес-стратегії.

Водночас вони повинні враховувати обмеження та потенційні можливості інформаційно-комунікаційних технологій, знайти оптимальний баланс між стратегічними і поточними інноваціями, розподіляючи та розвиваючи інноваційний потенціал для забезпечення безперервності інноваційних процесів.

Як свідчать дані статистики, інтенсивність зростання активності населення України в користуванні послугами Інтернет-банкінгу загалом можна визначити швидкістю розповсюдження користування Інтернетом. За досліджуваний період рівень використання мережі «Інтернет» зріс у 2,52 раза (з 19 % у I півріччі 2008 року до 52 % — у 2013 р.), що супроводжувалося зростанням рівня користування Інтернет-банкінгом у 2,75 раза (з 0,8 % у 2008 р. до 2 % у 2013 р.). Проте загальний рівень користування послугами Інтернет-банкінгу в Україні все ще залишається одним із найнижчих серед країн Центральної та Східної Європи: за оцінками GfK Ukraine, лише 2 % від населення, старшого за 16 років. Популярність онлайн-розрахунків в Україні щороку зростає. За статистикою Нацбанку: 2014-го кількість платежів через Інтернет зросла зі 120,5 млн до 256,4 млн, а в грошовому вираженні обсяг трансакцій збільшився більше ніж удвічі — до 112,7 млрд грн. Згідно з даними дослідницької компанії GfK, в Україні 2016-го хоча б одну онлайн-операцію на квартал здійснюють лише 10 % із 70 млн клієнтів, підключених до Інтернет-банкінгу. У Польщі цей показник дорівнює 61 %.

Щодо застосування інноваційних механізмів, то серед банків на світовому фінансовому ринку вже визначилися лідери-новатори та їхні послідовники, проте жоден із них не є настільки значущим, аби суттєво впливати на ринок. Спостерігається входження інноваційних стартапів переважно на ринках Центральної та Східної Європи, Росії та країн СНД.

Зокрема, показовими є турецький Ікономі Банк (Economy Bank), польський Аліор Банк (Alior Bank) і «Російський стандарт» (Русский стандарт). За результатами самооцінки щодо рівня інновацій у продуктах, каналах їх розповсюдження, а також взаємовідносин із клієнтами, цей рівень як високий оцінюють 54 % банків Центральної та Східної Європи, а також Туреччини; 48 % — у Західній Європі, 28 % — у Росії та країнах СНД.

Інноваційність банків Центральної та Східної Європи пояснюється типовими причинами, серед яких:

1. Зацікавленість порівняно молодого населення у використанні нових технологій (Туреччина — 44 % населення, Франція і Польща — 31 %, Україна — 28 %).

2. залучення клієнтів на ринках, де спостерігається збільшення кількості й частки проникнення у фінансовий ринок банківських продуктів.

3. Прагнення до розширення присутності банківських продуктів на ринку завдяки його масштабу за їхньої мінімально можливої вартості, на що впливає поширення Інтернету (Франція — 51 %, Іспанія — 59 %, Польща — 44 %, Туреччина — 33 %, Україна — 23 %, Росія — 21 %) і мобільного зв'язку (Франція — 93 %, Іспанія — 112 %, Польща — 109 %, Туреччина — 89 %, Україна — 121 %, Росія — 133 %) [5].

Основними бар'єрами на шляху розробки та втілення інновацій є такі:

- упровадження інформаційних систем відбувається одночасно в умовах прагнення отримати прибутку й необхідності скорочення витрат;

- у фінансовому секторі дефіцит інвестицій;

- інноваційних ідей бракує в секторах, де високий вплив має регулювання. При цьому дефіцит інвестицій не є критичним або визначальним фактором.

Незважаючи навіть на фінансову кризу, істотного скорочення обсягів інвестицій в інновації не відбулося. Адже удосконалення роботи банків і підвищення ефективності забезпечують саме інноваційні ідеї. Банки інвестують у людський капітал, розширюють співпрацю із зовнішніми партнерами, зокрема — з компаніями, які спеціалізуються в інших сферах діяльності. У такий спосіб банки поєднують синергію можливостей і технологій та залучають своїх клієнтів до розробки нових продуктів.

Для розробки і втілення інновацій механізмів найважливішими факторами (з урахуванням регіональної належності європейських банків у порядку значущості) є такі:

- для Західної Європи — персоналізація, ціна, пакетування, технологія;

- для Центральної та Східної Європи — персоналізація, пакетування, ціна, технологія;

- для Росії та країн СНД — технологія, пакетування, персоналізація та ціна [10].

Тенденції розвитку ринку депозитних продуктів можемо простежити на таких інноваціях. Банк Каха Мадрид (Caja Madrid, Іспанія) упровадив депозит Баррілете Косміко (Barrilete Cósmico або Cosmic Kite), назва якого збігається із назвою банківської футбольної команди. У формі футбольної гри через веб-сайт, онлайн-відео та через радіо клієнтам розповідають про новий продукт, у такий спосіб залучаючи футбольних фанів і прищеплюючи політику лояльності. Ця кампанія забезпечила залучення депозитів на 114 % від запланованого рівня [6].

Фінансові інститути Франції, зокрема банк Льо Креді Ліоне (Le Credit Lyonnais, LCL), упровадили на ринку перший гнучкий тариф, за яким клієнти мають змогу інтерактивно сформувати власні банківські продукти відповідно до своїх реальних потреб, водночас вони також мають змогу отримати консультацію онлайн або у відділенні банку та знижки до 20 % на комплекс продуктів і послуг. Такий підхід сприяє персоналізації, інтерактивності та ціновій прозорості банківських послуг [5].

Продуктом, що орієнтований на персоналізацію, є гнучкий іпотечний кредит від італійського банку Унікредит (Unicredit), який дає можливість клієнтові



змінити, наприклад, процентну ставку або збільшити іпотечний термін, використати гнучкий графік або дострокове погашення боргу. Великі іспанські банки [Банкінтер (Bankinter), Банко Популар (Banco Popular), Кайха Галісія (Caixa Galicia), Банкаха (Bancaja), Кахамар і Банесто (Cajamar & Banesto)] запропонували амбіційний продукт грошового переказу Хал Кеш (HalCash), що дає змогу користувачу надіслати кошти на мобільний телефон і зняти їх через банкомат (Automated teller machine, ATM) без наявності картки або навіть не будучи клієнтом банку.

Цей продукт створили в результаті пошуку альтернативи банківській картці. Він став утіленням ефективною реалізації від інвестицій у технології та взірцем поєднання різних каналів зв'язку. Нині грошові перекази за цією технологією активно використовуються в банках Іспанії та поширюються в інших країнах Європи [7].

Серед інших банківських продуктів у міжнародній практиці найвагомішими зараз є банківські пластикові картки. Оскільки практично всі банки пропонують своїм клієнтам послуги з карток міжнародних і національних платіжних систем, то їх уже важко розглядати як інноваційні проекти. Але банківська картка стала значною радикальною інновацією, що є визначальною для формування світового ринку банківського бізнесу, який із розвитком клієнтоорієнтованої стратегії й інфокомунікаційних технологій перебуває в новій інноваційній хвилі. Необхідність упровадження сучасних підходів із метою підвищення прибутковості карткових операцій та зміцнення лояльності клієнтів засвідчила й фінансова криза. Уповільнення економічного розвитку в країнах світу так чи інакше позначилося на картковому бізнесі, але, як свідчать аналітики, криза вплинула на картковий бізнес не так глибоко, щоб кардинально змінилися його цілі та завдання. Джордж Грір, голова департаменту кредитних карток МастерКард Європа (MasterCard Europe), наголошував, що за результатами 2014 року спостерігалось кілька позитивних тенденцій: процес поширення на ринках платіжних карток МастерКард серед споживачів банківських послуг триває (збільшення використання випереджає зростання ВВП у Європі), також зростає кількість трансакцій із використанням карток у Європі (для МастерКард у середньому +7,9 %) на тлі загального економічного спаду [4].

Основними інструментами для підвищення продуктивності роздрібного банкінгу, на думку світових експертів, є [5]:

- реорганізація внутрішніх корпоративних структур і запровадження нових стратегій ціноутворення, тобто зміна пріоритетів для підвищення прибутку, а саме під час встановлення відсоткових ставок і запровадження зборів із власної структури витрат;
- спостереження за реакцією конкурентів на впровадження клієнтоорієнтованих продуктів, зміни цінової еластичності й відповідне реагування;
- поглиблення відносин із постійними клієнтами, насамперед шляхом консолідації споживчих кредитів (кредитні картки, автокредити тощо), збільшення лімітів кредитних ліній з одночасним зменшенням

кінцевої вартості кредиту, розширення програм лояльності для іпотечних кредитів, накопичення пенсійних заощаджень;

- скорочення витрат — продуктивність праці в галузі зменшується на 5 % щороку, найвитратнішою складовою роздрібного банкінгу є філії (наприклад, під впливом економічної ситуації й нормативних змін 27 % філій у США є неприбутковими), тому завдання реструктуризації є важливими нині й у майбутньому.

Значущою складовою цього процесу має бути усвідомлення реальних переваг відповідно до типу обслуговування за різними каналами банківської роздрібною мережі та онлайн мереж. Останнім часом іноземні банки надають особливу увагу дебетовим карткам, які раніше розглядалися як допоміжний інструмент формування кредитної історії фізичних осіб. Дослідження компанії Новантас Ел. Ел.Сі. свідчать, що дебетові картки для багатьох зарубіжних банків є другим за обсягом джерелом комісійних надходжень.

У країнах СНД, у тому числі і в Україні, розвиток карткового бізнесу розпочинався з дебетових карток (зарплатних проектів), тоді як у США — із перших кредиток банків. Обсяги дебетових карток у пострадянських країнах значно перевищували кредитні, тому ситуація під час кризи не була критичною.

Водночас простежувалися інші тенденції, пов'язані з падінням ділової активності, зокрема:

- зменшувалися обсяги грошового обігу за картковими рахунками внаслідок зменшення обсягів операцій або ліквідації підприємств;
- збільшувалися частки простроченої заборгованості за кредитними картками й картками з кредитним лімітом (наприклад, це стосувалося непогашених кредитних лімітів співробітників збанкрутілих будівельних компаній);
- зростала вартість кредитних рахунків, що обмежувало спроможність щодо відкриття населенням кредитних карток;
- зарплатні проекти поступово «переходили» в тіньовий сегмент ринку.

Для підвищення активності тримачів платіжних карток банки почали змінювати стратегію: емітували картки з прив'язкою до депозиту або відкривали поточний рахунок під депозитний процент. Тобто пропозицію щодо використання депозитної пластикової картки (фактично це водночас дебетова картка й ощадний депозит) можемо вважати реакцією банків на мораторій щодо дострокового повернення вкладів. Для того, щоби пластикові картки застосовувалися ширше, необхідна розвинута мережа їх прийому, постійне вдосконалення і впровадження передових карткових продуктів для розширення меж їх використання.

До таких упроваджень можемо віднести:

- здійснення безготівкових розрахунків через банкомати (оплата послуг стільникового зв'язку, комунальних послуг тощо);
- безакцептне списання грошей із картрахунків за послуги, що потребують щомісячної оплати;
- переказ грошей із рахунку на рахунок;
- можливість контролювати витрати за картою;



- віддалене використання засобів управління рахунками тощо.

Незважаючи на позитивну динаміку безготівкових платежів, кількість POS-терміналів у торговельній мережі, яких і так не вистачає, під час кризи ще зменшувалася. Водночас центральні банки країн СНД, у тому числі Національний банк України, прагнуть розвивати національну платіжну інфраструктуру, особливо у сфері торгівлі та послуг [1].

У високорозвинених країнах світу відсоток використання електронних грошей є значно вищим. У більшості розвинених європейських країн за придбані товари та послуги споживачі розраховуються пластиковими картками. Проте в Німеччині розрахунки здійснюються в основному з використанням банківського рахунку (60 %). У Великобританії 75 % онлайн покупок оплачуються з використанням дебетових і кредитних пластикових карт, близько 20 % — з використанням платіжної системи PayPal, решта — подарунковими сертифікатами, банківськими переказами тощо. У США, окрім банківських карт, досить популярними є платіжні системи PayPal та Google Checkout, які використовують 17 % онлайн покупців. Розрахунки з використанням банківських карток, терміналів та електронних грошей поступово витісняють готівкові розрахунки у сфері онлайн економіки, а от популярні раніше SMS-платежі з кожним роком втрачають свою актуальність.

Наступним вагомим інноваційним інструментом комплексу в складі механізму банківського ритейлу у світовій практиці розглядається інтер'єрне вирішення приміщень відділень банків. Інноваційні підходи та концепції щодо освітлення та оздоблювальних матеріалів акцентують увагу на різні зони обслуговування й забезпечують позитивний вплив інтер'єрів відділень на клієнтів [4]. Нагороду за інновації в каналах просування банківських продуктів 2013 року, за версією журналу «Банківські нагороди» (The Banker Awards), отримали Вінко Ніксдорф (Wincor Nixdorf) і Барклейз (Barclays) за успішне впровадження нових сенсорних кіосків у своїх відділеннях по всій Великобританії. Ці кіоски розширили функціональність Інтернет-банкінгу, клієнти можуть використати їх для управління своїми рахунками, а також із метою переказу коштів [2].

Заслужують на увагу інновації у сфері комунікаційних каналів із клієнтами, зокрема іспанський Банкінтер (Bankinter) одним із перших відкрив контакт-центри (call centre), після яких відділення банку почали активно використовувати відеокол-сервіси (Video Call Service) спільно з іншими каналами комунікації з клієнтами.

Отже, наші рекомендації щодо застосування представленої зарубіжної досвіду, у першу чергу, полягають в аспектах, на перший погляд, не пов'язаних із заходами та механізмами ритейлу. Зважаючи на наші дослідження і спостереження, вважаємо, що для ефективного продажу формат багатьох банківських відділень має зазнати деяких змін. І, перш за все, щодо площі. Вона не повинна збільшуватися, попри зростання кількості проданих банківських продуктів і обсяг операцій. Неоптимальне використання поточних площ

трапляється в багатьох банках. Аналіз східноєвропейського досвіду робить очевидним наявність істотних резервів з оптимізації. Найбільшого ефекту можна домогтися за рахунок переміщення фахівців, які не беруть участі в обслуговуванні клієнтів, у більш віддалені місця та їхнє ущільнення через скорочення площі відділення і кількості касових вузлів або заміни звичних виділених касових вузлів системою «електронний касир» (Teller Cash Dispenser), якою оснащуються робочі місця операціоністів.

Проаналізовані нами банки Східної Європи (Польщі, Чехії), здебільшого, мають відділення площею 150, 200 або 300 кв. м, обслуговуючи при цьому і юридичних, і фізичних осіб. Вважаємо, що час великих філій минув, і на зміну їм з'являються мережі «полегшених» точок продажів, які мають низку переваг. Виділимо найбільш значущі, на нашу думку, переваги.

По-перше, полегшені точки дають можливість підвищити ефективність продажів за рахунок швидкої окупності. Наприклад, вийти на самоокупність великій філії банку площею 500 кв. м і більше в центрі Москви або Санкт-Петербурга в розумний термін українською важко. А це, своєю чергою, позначиться на можливостях банку щодо прямого стимулювання продажів, мотивації персоналу, реклами та просування.

По-друге, щодо капіталізації банку кількість офісів є більшою цінністю, ніж їхня площа, через ширшу потенційну клієнтську базу.

Крім ефективного використання простору у відділеннях, необхідно приділити увагу внутрішньому плануванню точок продажів. Усе — від розташування функціональних зон обслуговування клієнтів до інформаційних і рекламних матеріалів — має стимулювати продажі: бути зручним і зрозумілим для клієнтів та працівників, інформативним і привабливим для нових клієнтів.

Щодо методів стимулювання продажів, то наголошено, що майже всі вони застосовні як до філій у класичному розумінні, так і до полегшених форматів.

Основними завданнями блоку менеджменту в банку є:

- збільшення клієнтської бази;
- розширення спектра послуг;
- розвиток вторинних/перехресних продажів наявним клієнтам.

Пропонуємо деякі рекомендації з досягнення поставлених завдань, які ми логічно згрупували за такими основними напрямками:

- організація продажів і технології обслуговування клієнтів;
- методи стимулювання продажу та просування проекту на ринок;
- рекламні заходи.

Ми вважаємо, що багатьом банкам було б корисним збільшення кількості клієнтського персоналу в точках продажів.

Грунтуючись на результатах проведених досліджень, рекомендований штатний розклад точки продажів на 50—70 % має складатися з фахівців, залучених до роботи з продажу продуктів клієнтам. Таким чином, на 20 працівників типової точки рекоменду-



ється мати 10–14 фахівців (з урахуванням керівника і його заступників) з клієнтської роботи.

Інший важливий момент — це підвищення зацікавленості персоналу точки продажів у результатах діяльності. Клієнтський персонал повинен мати чіткі плани продажів щодо всієї продуктової лінійки та ефективну систему заохочення — бонуси мають становити істотну частину заробітної плати. Для працівників, залучених до продажів послуг клієнтам, бонусна складова повинна досягати 50 %, а в окремих випадках і 100 % від базової заробітної плати, для решти персоналу — до 20–30 %.

Щодо оптимізації технологічних аспектів, то системи кол-центрів, що використовують банки, за правильної організації процесу збору та обробки інформації, яка надходить, можуть стати ефективним інструментом маркетингових досліджень і засобом просування нових продуктів, сприяти збору та аналізу думок клієнтів, рейтингів продуктів і послуг, інформації та статистики потреб потенційних клієнтів, їхніх історій відносин із банком.

Автоматизована система управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) здатна підвищити продажі, насамперед за рахунок підвищення рівня лояльності поточних клієнтів та зростання перехресних/вторинних продажів.

Якість пропонованих послуг має бути об'єктом постійного моніторингу з боку банку. У розширеному тлумаченні якість розуміється як здатність продукту або послуги задовольнити потреби та очікування кожного конкретного споживача, бути гарантією не лише його сьогодишніх переваг, а й майбутнього свідомого вибору.

Одним із завдань служби управління якістю може стати проведення регулярних опитувань клієнтів і працівників із метою виявлення їхньої задоволеності рівнем обслуговування і продуктовою лінійкою, а також організація заходів «таємний покупець».

Перше допоможе оцінити лояльність клієнтів і реальну якість послуг. Ця робота може стати завданням централізованої служби управління якістю. Заходи другого типу дають можливість оцінити лояльність персоналу, виявити проблеми та збої в системі управління банком і допомагають більш ефективно управляти людськими ресурсами.

На прикладі західноєвропейських банків спостерігаємо активне використання технології виїзного об-

слуговування. Клієнтові достатньо залишити заявку в електронній формі або зателефонувати в кол-центр банку, і фахівець відділу продажів сам приїде до клієнта.

Серед видів заявок за технологією виїзного обслуговування можуть бути оброблені заявки на відкриття рахунку, отримання кредиту та інші банківські операції.

Не лише ознайомлення і надання первинної інформації, а й основні переговори з продуктів і умов надання можуть відбуватися в клієнта в офісі. Вважаємо, що така модель буде затребувана й російськими клієнтами.

Ще одним напрямом стимулювання продажів є забезпечення наявних і потенційних клієнтів актуальною інформацією про послуги та технології банку і проведення спеціальних програм із підвищення лояльності поточних клієнтів і залучення нових [8].

Одним із каналів інформування клієнтів про продукти й послуги є презентаційні матеріали банку, основне призначення яких — ознайомлення клієнта з можливостями отримання ним тієї чи іншої банківської послуги та порядком її надання. Важливо, щоб ці матеріали були зручними і зрозумілими клієнтові. Для цього їх мають складати з позиції клієнта і структурувати, виходячи з потреб і розуміння клієнта.

Висновки. Ураховуючи зазначене, вважаємо, що, насамперед, системи кол-центрів, що використовують банки, за правильної організації процесу збору та обробки інформації, яка надходить, можуть стати ефективним інструментом маркетингових досліджень і засобом просування нових продуктів, сприяти збору та аналізу думок клієнтів, рейтингів продуктів і послуг, інформації та статистики потреб потенційних клієнтів, їхніх історій відносин із банком. Автоматизована система управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) здатна підвищити продажі, насамперед за рахунок підвищення рівня лояльності поточних клієнтів та зростання перехресних / вторинних продажів.

Якість пропонованих послуг має бути об'єктом постійного моніторингу з боку банку. У розширеному тлумаченні якість розуміється як здатність продукту або послуги задовольнити потреби та очікування кожного конкретного споживача, бути гарантією не лише його сьогодишніх переваг, а й майбутнього свідомого вибору.

Список використаної літератури

1. Сысоева А. В. Увеличение продаж банковских услуг с помощью корпоративного сайта / А. В. Сысоева // Банковский ритейл. — 2010. — № 4.
2. Мамонтов А. Банкинг в социальных сетях / А. Мамонтов // Банковская практика за рубежом. — 2011. — № 11.
3. Bank: more room for advice (with image gallery). The new branch concept for Deutsche [Electronic resource]. — Available at : <https://www.db.com>.
4. World Bank, Eurostat, International Telecommunications Union, 2008 [Electronic resource]. — Available at : http://www.itu.int/ITU-D/ict/material/LCW190_en.pdf.
5. Infosys — Efma Innovation Survey Results [Electronic resource]. — Available at : http://www.efma.com/index.php/about_us/default/index/EN/4/321.
6. The «Barrilete Cysmico» deposit advertising campaign Annual International Echo Awards [Electronic resource]. — Available at : <http://www.scribd.com>.

7. French bank LCL launches «a la carte» banking [Electronic resource]. — Available at : <http://www.finobserver.com/private-banking.shtml>.
8. Мобильные P2P-платежи мало кому интересны на развитых рынках [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.procontent.ru/news/15433.html>.
9. Офіційний сайт ubanks [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ubanks.com.ua>.

References

1. Sysoieva, A. V. (2010). Uvelichenie prodazh bankovskih uslug s pomoschyu korporativnogo sayta [Increase sales of banking services through the corporate website]. *Bankivskiy riteil — Banking Retail*, 4 [in Russian].
2. Mamontov, A. (2011). Banking v sotsialnykh setyakh [Banking in social networks]. *Bankivska praktyka za kordonom — Banking practice abroad*, 11 [in Russian].
3. Bank: more room for advice (with image gallery). The new branch concept for Deutsche. (n. d.). www.db.com. Retrieved from <https://www.db.com>.
4. World Bank, Eurostat, International Telecommunications Union (2008). www.itu.int. Retrieved from http://www.itu.int/ITU-D/ict/material/LCW190_en.pdf.
5. Infosys-Efma Innovation Survey Results. (n. d.). www.efma.com. Retrieved from http://www.efma.com/index.php/about_us/default/index/EN/4/321.
6. The «Barrilete Cysmico» deposit advertising campaign Annual International Echo Awards. (n. d.). www.scribd.com. Retrieved from <http://www.scribd.com>.
7. French bank LCL launches «a la carte» banking. (n. d.). www.finobserver.com. Retrieved from <http://www.finobserver.com/private-banking.shtml>.
8. Mobilnye P2P-platizhi malo komu interesny na razvitykh rynkakh [Mobile P2P-payments are of little interest to the developed markets]. (n. d.). www.procontent.ru. Retrieved from <http://www.procontent.ru/news/15433.html> [in Russian].
9. Ofitsiyniy sait ubanks [Official site ubanks]. (n. d.). ubanks.com.ua. Retrieved from <http://ubanks.com.ua> [in Ukrainian].



УДК 658.14.17

ВПЛИВ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА СТВОРЕННЯ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗЕД

Курносів Олександр Володимирович,
старший викладач кафедри обліку та оподаткування
Харківського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: akurnosov@olko.ua

Данильчук Ірина Вікторівна,
бухгалтер
Приватного підприємства «ЛІМС»
e-mail: danilchuk44@gmail.com

Кучма Ліліана Олександрівна,
менеджер з питань роботи із простроченою заборгованістю
ПАТ КБ «ПриватБанк»
e-mail: liliana.kuchma@mail.ru

Анотація. Досліджено поняття дебіторської заборгованості на підприємстві. Визначено дебіторську заборгованість як сегмент оборотних коштів підприємства. Розглянуто, як впливає дебіторська заборгованість на створення запасів через поняття товарного кредиту. Проаналізовано загальні поняття обліку на підприємствах ЗЕД. Досліджено вплив курсу національної валюти на стан дебіторської заборгованості на підприємствах України.

Ключові слова: валютні операції, дебіторська заборгованість, зовнішньоекономічна діяльність, запаси підприємства, товарний кредит.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 8.

THE IMPACT OF RECEIVABLES ON THE CREATION OF STOCKS AT THE ENTERPRISES OF THE EARTH

Kurnosov Oleksandr,
Senior Lecturer of the Accounting and Taxation Department
Kharkiv educational and scientific Institute
of SHEI «Banking University»
e-mail: akurnosov@olko.ua

Danylchuk Iryna,
accounter
of Small Business «LIMS»
e-mail: danilchuk44@gmail.com

Kuchma Liliana,
Manager for working with overdue debts
PJSCCB PrivatBank
e-mail: liliana.kuchma@mail.ru

Abstract. The article deals with the concept of receivables at the enterprise. The receivables are defined as a segment of working capital of the enterprise. The article reveals how accounts receivable influence the accumulation of reserves by considering the concept of commodity credit. The general concepts of accounting at enterprises of foreign economic activity are analyzed. The influence of the national currency rate on the state of accounts receivable at Ukrainian enterprises is investigated. It is also determined that for business entities providing commercial loans to buyers, the accounts receivable is a requisite for reflecting the company performance, an important advantage of clinker, a tool for increasing sales.

Keywords: currency transactions, accounts receivable, foreign economic activity, reserves of the enterprise, commodity credit.

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 8.

ВЛИЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЗАПАСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ВЭД

Курносов Александр Владимирович,
старший преподаватель кафедры учета и налогообложения
Харьковского образовательного-научного института
ГБУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: akurnosov@olko.ua

Данильчук Ирина Викторовна,
бухгалтер
Частного предприятия «ЛИМС»
e-mail: danilchuk44@gmail.com

Кучма Лилиана Александровна,
менеджер по работе с просроченной задолженностью
ПАО КБ «ПриватБанк»
e-mail: liliana.kuchma@mail.ru

Аннотация. Рассмотрено понятие дебиторской задолженности на предприятии. Определена дебиторская задолженность как сегмент оборотных средств предприятия. Так же рассмотрено влияние дебиторской задолженности на формирование запасов через понятие товарного кредита. В работе проанализированы общие понятия учета на предприятиях ВЭД. Рассмотрено влияние курса национальной валюты на состояние дебиторской задолженности на предприятиях Украины.

Ключевые слова: валютные операции, дебиторская задолженность, внешнеэкономическая деятельность, запасы предприятия, товарный кредит.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 8.

Вступ. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є важливою сферою господарської діяльності, яка у разі ефективного використання всього комплексу сучасних форм і методів управління, у тому числі і його дебіторською заборгованістю, здатна позитивно впливати на ефективність виробництва. Актуальність цього питання полягає в тому, що дебіторська заборгованість як показник є не лише індикатором, що визначає рівень заборгованості, а й економічним явищем, що впливає на результати діяльності підприємств ЗЕД загалом.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Питання дебіторської заборгованості розглядають у своїх працях багато зарубіжних і вітчизняних учених, у тому числі М. Д. Біблік [1], Є. В. Дубровська [2], І. М. Журавська [3], Є. В. Кручак [4], О. Г. Лищенко [5], Г. Б. Свиначова [6], О. В. Топоркова [7], О. В. Костюнік [8] та інші. Але не повною мірою знаходять відображення в наукових працях особливості управління дебіторською заборгованістю. Це викликає доцільність розгляду та обґрунтування пошуку ефективних інструментів управління та контролю за її рівнем і структурою в напрямі створення запасів на підприємствах ЗЕД. Метою дослідження є вплив дебіторської заборгованості на діяльність підприємств, що спеціалізуються на ЗЕД, особливо в контексті формування запасів.

Результати дослідження. Дебіторська заборгованість є вагомим сегментом активів підприємства. Дебіторська заборгованість певною мірою відображає недосконалість, незавершеність і безперервність процесу виробництва продукції (робіт, послуг). Для функціонуючих підприємств надання комерційного кредиту покупцям є невід'ємною умовою відображен-

ня діяльності підприємства, важливою конкурентною перевагою, інструментом росту продажу [1]. Ті активи, що беруть участь у процесі виробництва і використовуються протягом одного операційного циклу, переносять повністю свою вартість на вартість виробленої готової продукції. Інші активи, що не беруть участь у виробничому процесі, мають грошову форму, забезпечують кругообіг капіталу підприємства й об'єднують процеси виробництва і збуту продукції. Саме до таких активів і зараховують дебіторську заборгованість [2].

Будучи сегментом оборотних коштів, дебіторська заборгованість різко зменшує оборотність оборотних засобів, що загалом призводить до зменшення доходів підприємства. Слід зауважити, що кругообіг оборотного капіталу здійснюється протягом операційного циклу: 1) грошові кошти переходять у виробничі запаси; 2) у процесі виробництва формується нова продукція; 3) продукція підлягає збуту (за кошти або на умовах договору, що зумовлює виникнення дебіторської заборгованості); 4) за ідеальних умов виручка за проданою продукцією надходить на поточний рахунок і відразу ж авансується у виробництво, що сприяє безперервності процесу виробництва та зростанню суми капіталу підприємства.

Також варто звернути увагу на те, що при реалізації продукції на умовах товарного кредиту на підприємстві може виникнути ситуація браку грошових коштів для придбання запасів, що змушує брати кредит на їхнє поповнення. У такому разі підприємство веде ризиковану політику фінансування дебіторської заборгованості, оскільки товарний кредит фінансується завдяки позиковим коштам (короткостроковим банківським кредитам).



У такому разі суб'єкт господарювання несе додаткові витрати, які повинні включатися до вартості продукції (товарів, робіт, послуг), що реалізуються на умовах товарного кредиту. Проте слід зауважити, що сума, на яку збільшується ціна товару, наданого на умовах товарного кредиту, не повинна перевищувати банківських процентів на суму операції, оскільки в такому разі контрагент-дебітор скористається банківським, а не товарним кредитом. Оскільки сума збільшення вартості товару повинна покривати лише суму процентів за банківським кредитом на поповнення запасів підприємства, тому її можна представити як суму нарахованих процентів на поповнення запасів підприємства завдяки кредитним коштам за термін товарного кредиту [3].

Тепер розглянемо специфіку товарних кредитів на підприємствах ЗЕД. Можна без перебільшення сказати, що облік операцій в іноземній валюті є чи не найбільш складним розділом бухгалтерського обліку і викликає в бухгалтерів масу питань. Якщо раніше ця проблема стосувалася вузького кола переважно великих компаній і банків, то після вступу України до ВТО, та особливо після підписання Угоди про ЗВТ із Євросоюзом, усе більше малих і середніх підприємств долучаються до зовнішньоекономічної діяльності, намагаючись скористатися з лібералізації митних режимів. А отже, сфера застосування іноземної валюти в господарській діяльності й надалі розширюватиметься [4]. З другого боку, актуальності питанню додає той факт, що з 2015 року українські компанії складають декларації з податку на прибуток на основі даних бухгалтерського обліку, а отже, правильне ведення обліку операцій в іноземній валюті набуває більшого значення для запобігання застосуванню штрафних санкцій із боку податкових органів.

Облік операцій в іноземній валюті регулюється відповідним стандартом бухгалтерського обліку. Для компаній, що ведуть облік за Національними стандартами бухгалтерського обліку, це Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», а для компаній, які ведуть облік за МСФЗ, — МСБО (IAS) 21 *The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates*. Незважаючи на деяку редакційну відмінність, основні вимоги цих двох стандартів ідентичні.

Попри уявну складність, облік валютних операцій потребує розуміння всього двох, але важливих, базових понять, таких, як валютна операція і монетарні статті [5]. Валютна операція — це господарська операція, яка призводить до виникнення в балансі суми, вираженої в іноземній валюті.

Треба розрізняти власне валютну операцію і балансуєчу операцію, тобто операцію з погашення валютного зобов'язання, яке виникло внаслідок валютної операції. Прикладами валютних операцій є: придбання товарів та послуг за іноземну валюту на умовах відстрочення платежу; реалізація товарів та послуг за іноземну валюту на умовах відстрочення платежу; сплата авансу в іноземній валюті постачальнику за товари або послуги, що мають бути поставлені пізніше; отримання авансу від покупця в іноземній валюті за товари або послуги, що мають бути поставлені пізні-

ше; отримання кредиту в іноземній валюті; надання кредиту в іноземній валюті; отримання у фінансовий лізинг майна, зобов'язання за яке виражене в іноземній валюті; надання в лізинг майна, зобов'язання за яке виражене в іноземній валюті; купівля цінних паперів, номінал яких виражений в іноземній валюті; продаж боргових цінних паперів власної емісії, номінал яких виражений у валюті [5].

З погляду застосування стандартів не є валютними, а балансуєчими операціями, які призводять до погашення або зменшення наявного зобов'язання в іноземній валюті, такі операції: отримання товарів або послуг, оплата у валюті за які була проведена раніше; поставка товарів або надання послуг, за які була отримана авансова оплата в іноземній валюті; оплата за раніше отримані товари або послуги; отримання оплати від покупців та замовників за раніше поставлені товари або надані послуги; погашення кредитів у іноземній валюті; оплата або отримання лізингових платежів у валюті; продаж цінних паперів (крім цінних паперів власної емісії), номінал яких виражений у валюті; викуп (погашення) боргових цінних паперів власної емісії [5]. Отже, щоб зрозуміти, чи є відповідна операція в іноземній валюті валютною чи балансуєчою, необхідно вирішити, чи призводить вона до виникнення або збільшення зобов'язання в одній зі сторін операції, або, навпаки, — до його погашення чи зменшення.

Валютна операція призводить до виникнення балансової статті (тобто суми, які відображається в балансі компанії), яка виражена в іноземній валюті. За своїм характером такі статті можуть бути монетарними або немонетарними.

Монетарні статті — це суми, погашення яких має відбуватися шляхом оплати або отримання валютних коштів, усі решта статей є немонетарними.

Прикладами монетарних статей є: дебіторська заборгованість покупців за поставлені товари або надані послуги; кредиторська заборгованість за отримані товари або послуги; заборгованість за отриманими та виданими кредитами, включно з нарахованими відсотками; заборгованість за лізинговими платежами; цінні папери та інші фінансові інвестиції, виражені в іноземній валюті; номінальна вартість цінних паперів власної емісії, які номіновані в іноземній валюті, та суми нарахованих відсотків [5]. Самі готівкові та безготівкові кошти в іноземній валюті також є монетарною статтею.

На відміну від монетарних, немонетарні статті або передбачають погашення шляхом поставки товарів чи надання послуг, або взагалі не мають визначеного способу погашення (як, наприклад, гудвіл).

Прикладами немонетарних статей можуть бути такі: видані аванси постачальникам товарів та послуг в іноземній валюті; аванси у валюті, отримані від покупців за товари або послуги, що мають бути поставлені (надані).

Монетарні статті мають бути переоцінені за поточним обмінним курсом на кожну звітну дату, а також на дату кожного часткового чи повного погашення заборгованості. Курсові ж різниці, що водночас виникають, визнають складовими доходів або витрат.

Немонетарні статті не переоцінюються, тобто їх облік ведеться за курсом на дату виникнення такої суми.

Оцінка доходів від реалізації товарів та послуг за валюту, а також активів, придбаних унаслідок валютних операцій, безпосередньо залежить від першої події, а саме — поставка товарів (надання послуг) або ж оплата [5].

Далі наведено кілька типових ситуацій.

- Доходи від реалізації товарів та послуг за попередньою оплатою визнаються за обмінним курсом на дату отримання авансу.

- Доходи від реалізації товарів та послуг із відтермінування оплати визнаються за курсом на дату поставки товарів або надання послуг.

- Первинна вартість товарів, запасів або ж необоротних активів, що придбані за попередньою оплатою, визнається за обмінним курсом на дату сплати авансу поставальникові.

- Первинна вартість товарів, що придбані на умовах відтермінування платежу, визнається за курсом на дату отримання товарів.

- Первинна вартість тих необоротних активів, що отримані на умовах фінансового лізингу, визнається також за тим курсом, що діяв на дату їх отримання.

- Витрати на придбання послуг за передоплатою визнаються, відповідно, за обмінним курсом на дату оплати.

- Витрати на придбання послуг із післяплатою визнаються за курсом, що діяв на дату фактичного надання послуг (підписання акта приймання послуг або ж за курсом на останній день розрахункового періоду, якщо такі послуги надаються безперервно).

- Витрати на проценти за кредитами в іноземній валюті та за борговими цінними паперами власної емісії визнаються за курсом на дату нарахування цих процентів.

- Балансова вартість грошових коштів у іноземній валюті визначається за поточним обмінним курсом на дату кожної операції з коштами та на кінець звітного періоду [5].

Поширеною помилкою є переоцінка немонетарних статей, наприклад, дебіторської заборгованості за авансами, що видані поставальникам, або кредиторської заборгованості за авансами, що отримані від покупців.

Відповідно до пп. 6 та 7 П(с)БО-21 (або пп. 16, 21 та 23 IAS 21, якщо компанія веде облік за МСФЗ), суми

отриманих та виданих авансів у рахунок постачання товарів та послуг визнаються в балансі за курсом на дату отримання авансу та не підлягають перерахунку у зв'язку зі змінами валютного курсу.

У складних випадках, а саме, коли сума господарської операції містить одночасно як елемент валютної операції (тобто виникнення валютної статті балансу), так і балансуєщої операції (погашення чинної валютної статті), вона має бути розділена на дві (або ж і більше, якщо це потрібно) частини, кожна з яких обліковується за своїм курсом [6]. Досить важливим аспектом є вплив курсу національної валюти на динаміку та структурні зміни дебіторської заборгованості підприємств, яке відбувається насамперед через підприємства, орієнтовані на зовнішньоекономічну діяльність (імпортери або експортери продукції, робіт, послуг) [6].

Подорожчання національної валюти призводить до погіршення конкурентного та фінансового стану експортерів через падіння рентабельності експортних операцій, а отже, обсяги отриманих ними коштів у національній валюті зменшуються. За таких умов експортери вимушені накопичувати борги (у тому числі прострочені) перед іншими секторами економіки — основними поставальниками ресурсів. Падіння курсу національної валюти призводить до зростання затратної частини в підприємств, орієнтованих на імпорт [7]. Така тенденція в довгостроковій перспективі може спричинити підвищення рівня інфляції та, як наслідок, негативні процеси в боргових відносинах між підприємствами.

Висновки. У сучасних умовах господарювання розвиток відносин між підприємствами вийшов на новий рівень перетворень. Боргові відносини в умовах гострої конкурентної боротьби та мінливого зовнішнього середовища значно ускладнилися. Однією з найважливіших складових менеджменту сучасних підприємств, у тому числі підприємств ЗЕД, виступає управління дебіторською заборгованістю. Наявність певного обсягу дебіторської заборгованості є невід'ємним результатом господарської діяльності підприємства, а оптимізація її обсягу — одним із найбільш актуальних завдань, яке має вирішуватися. Розвиток боргових відносин між підприємствами зумовлює необхідність мати ефективні інструменти управління та контролю за її рівнем і структурою.

Список використаної літератури

1. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. — 2016. — № 12. — С. 24—36.
2. Дубровська Є. В. Дослідження сутності поняття «дебіторська заборгованість» / Є. В. Дубровська // Вісник Сумського державного університету. — 2018. — № 2. — С. 202—205.
3. Журавська І. Головні аспекти управління дебіторською заборгованістю та їх вплив на джерела формування оборотних активів / І. Журавська // Все про бухгалтерський облік. — 2018. — № 1. — С. 92—98.
4. Кручак Л. В. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства / Л. В. Кручак // Економіка та соціум: сучасний фундамент розвитку людства : матеріали Міжнар. наук. конф., 31 жовт. 2016 : тези доп. — Лейпциг : Університет Лейпцига, 2016.
5. Лищенко О. Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О. Г. Лищенко, Г. М. Бескота // Держава й регіон. — 2017. — № 1. — С. 114—117.
6. Свиначова Г. Б. Система контролю дебіторської заборгованості на торговельному підприємстві / Г. Б. Свиначова, О. В. Побережець, Н. В. Чебан // Економіка: реалії часу : науковий журнал. — 2017. — № 4 (14). — С. 94—98.



7. Топоркова О. В. Управління дебіторською заборгованістю як один з інструментів фінансової політики підприємства / О. В. Топоркова, Т. О. Євлаш // Економічна стратегія й перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. — Харків : ХДУХТ, 2018. — Вип. 1 (7). — С. 84—88.
8. Костюнік О. В. Шляхи вдосконалення обліку дебіторської заборгованості [Електронний ресурс] / О. В. Костюнік. — Режим доступу : http://www.agrosvit.info/pdf/6_2016/7.pdf.

Reference

1. Bilyk, M. D. (2016). Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstv [Debt management of enterprises]. *Finansy Ukrainy — Finances of Ukraine*, 12, 24—36 [in Ukrainian].
2. Dubrovska, Ye. V. (2018). Doslidzhennia sutnosti poniattia «debitorska zaborhovanist» [Investigation of the essence of the concept of accounts receivable]. *Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu — Bulletin of the Sumy State University*, 2, 202—205 [in Ukrainian].
3. Zhuravska I. (2018). Holovni aspekty upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu ta yikh vplyv na dzherela formuvannia oborotnykh aktyviv [Main aspects of management of accounts receivable and their influence on sources of formation of current assets]. *Vse pro bukhhalterskyi oblik — All about accounting*, 1, 92—98 [in Ukrainian].
4. Kruchak, L. V. (2016). Analiz debitorskoi zaborhovanosti pidpriemstva [Analysis of receivables of the enterprise]. *Ekonomika ta sotsium: suchasnyi fundament rozvytkuliudstva: Mizhnarodna naukova konferentsiia — Economics and Socium: A Modern Foundation for the Development of Humanity: Materials of an International Scientific Conference*. Leipzig: University of Leipzig .
5. Lyshchenko, O. H., & Beskota, H. M. (2017). Analiz debitorskoi zaborhovanosti v systemi upravlinnia pidpriemstvom [Analysis of receivables in the enterprise management system]. *Derzhava i rehion — State and region*, 1, 114—117 [in Ukrainian].
6. Svyarova, H. B., Poberezhets, O. V., & Cheban, N. V. (2017). Systema kontroliu debitorskoi zaborhovanosti na torhivelnomu pidpriemstvi [Trading receivables trading system]. *Ekonomika: realiichasu. Naukovyi zhurnal — Economics: realities of time. Scientific Journal*, 4, 94—98 [in Ukrainian].
7. Toporkova, O. V., & Yevlash, T. O. (2018). Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu yakodyn z instrumentiv finansovoi polityky pidpriemstva [Debt management as one of the tools of the company's financial policy]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh — Economic strategy and prospects for the development of trade and services*. (Issue 1), (pp. 84—88). Kharkiv: KhDUKhT [in Ukrainian].
8. Kostyunik, O. V. Shliakhyvdoskonallennia obliku debitorskoi zaborhovanosti [Ways of improving the accounting of accounts receivable]. (n. d.). *www.agrosvit.info*. Retrieved from http://www.agrosvit.info/pdf/6_2016/7.pdf.

УДК 303.094.5:330.133.2:330.133.7

ОБҐРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕДУМОВ ФОРМУВАННЯ ТРЕНДІВ ЗМІН СТАВКИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ

Поздняков Юрій Володимирович,
провідний експерт-оцінювач
Українського товариства оцінювачів
e-mail: jerzy.pozdniakow@gmail.com

Лапішко Марія Львівна,
професор, кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів, обліку і аналізу
Інституту підприємництва і перспективних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»
e-mail: lapishko@i.ua

Анотація. Розглянуто особливості формування довготермінових трендів динаміки змін ставки капіталізації (СК) на вітчизняному ринку нерухомості в умовах економічної кризи. Виявлено і проаналізовано фактори впливу, що спричиняють ріст невизначеності цих показників. Досліджено теоретичні засади функціонування ринкових механізмів формування вартості в ситуації незбалансованого ринку нерухомості. Виявлено та узагальнено наявні тенденції ринку і на підставі їх аналізу сформульовано прогнози подальших змін ринкових характеристик. Узагальнення часових трендів змін характеристик ринку, що спостерігаються в процесі розвитку економічної кризи, виконано щодо сегментів ринку житлової та комерційної нерухомості, цінні показники якої визначаються методами незалежної експертної оцінки. Сформульовано практичні рекомендації щодо збільшення точності й достовірності результатів оціночних робіт.

Ключові слова: оцінка нерухомості, ринкова вартість, ставка капіталізації, похибка оцінки, точність оцінки, вартість грошей у часі.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 6.

THEORETICAL JUSTIFICATION OF ECONOMIC PRECONDITIONS FORMING LONG-TERM CAP RATES CHANGES TRENDS

Pozdnyakov Yuri,
Leading expert appraiser
Ukrainian Appraisers Association Member
e-mail: jerzy.pozdniakow@gmail.com

Lapishko Maria,
Professor, Ph. D. in Economics,
Professor of the Department of Finance, Accounting and Analysis
of the Institute of Entrepreneurship and Advanced Technologies
National University «Lviv Polytechnic»
e-mail: lapishko@i.ua

Abstract. The paper considers the capitalization rate changes long-term trends formation features on the domestic real estate market in the conditions of the economic crisis. The factors influencing the growth of uncertainty of these market indicators are revealed and analyzed. The theoretical principles of value formation market mechanisms functioning in unbalanced real estate market situation are investigated.

The current market trends are identified and summarized. Some forecasts of further market characteristics changes, based on this analysis, are formulated. It is shown that in today's Ukraine conditions the commercial banks foreign currency deposits rates are only formally and nominally risk-free, as they contain a number of rather high country investment risks. For countries with stable economic growth, these country risks are zero or close to zero, and their rates of foreign currency deposits are practically equal to the value of the actual risk-free rate. In the paper is established and generalized some earlier studies by the authors results proved the fact of using the components of the total premium for risk at more than double the size in the calculation of actual capitalization rate in the Ukrainian economy current conditions. The generalization of the capitalization rate changes long-term trends in market characteristics observed during the Ukrainian economic crisis development, is carried out in residential and commercial real estate market segments information base, the price indexes of which was determined by independent expert evaluation methods.



Practical recommendations for the evaluation results accuracy and reliability increasing are formulated.

Keywords: real estate appraising, market value, capitalization rate, appraising error, appraising accuracy, time value of money.

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 6.

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕДПОСЫЛОК ФОРМИРОВАНИЯ ТРЕНДОВ ИЗМЕНЕНИЙ СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

Поздняков Юрий Владимирович,
ведущий эксперт-оценщик
Украинского общества оценщиков
e-mail: jerzy.pozdniakow@gmail.com

Лапишко Мария Львовна,
профессор, кандидат экономических наук,
профессор кафедры финансов, учета и анализа
Института предпринимательства и перспективных технологий
Национального университета «Львовская политехника»
e-mail: lapishko@i.ua

Аннотация. Рассмотрены особенности формирования долгосрочных трендов динамики изменений ставки капитализации на отечественном рынке недвижимости в условиях экономического кризиса. Выявлены и проанализированы факторы влияния, которые вызывают рост неопределенности этих показателей. Исследованы теоретические основы функционирования рыночных механизмов формирования стоимости в ситуации несбалансированного рынка недвижимости. Выявлены и обобщены существующие тенденции рынка и на основании их анализа сформулированы прогнозы дальнейших изменений рыночных характеристик. Обобщение временных трендов изменений характеристик рынка, наблюдаемых в процессе развития экономического кризиса, выполнено применительно к сегментам рынка жилой и коммерческой недвижимости, ценовые показатели которой определяются методами независимой экспертной оценки. Сформулированы практические рекомендации по увеличению точности и достоверности результатов оценочных работ.

Ключевые слова: оценка недвижимости, рыночная стоимость, ставка капитализации, погрешность оценки, точность оценки, стоимость денег во времени.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 6.

Вступ. У методі прямої капіталізації дохідного підходу (Income Approach) реалізується можливість перерахувати вартості очікуваних майбутніх грошових потоків у теперішню (поточну) вартість об'єкта нерухомості на дату виконання оцінки. СК, з погляду теорії незалежної оцінки, є показником, який є мірою взаємозв'язку між майбутньою вартістю об'єкта за його подальшого використання і його сучасною вартістю на дату оцінки. Звідси випливає висновок про ймовірнісний характер цього надзвичайно важливого показника — оскільки потоки доходів за подальшого використання об'єкта, що визначають його майбутню вартість, на дату оцінки можуть бути визначені лише шляхом прогнозування, з тією чи іншою ймовірністю, вочевидь, меншою від одиниці [1].

Тому в кризовий період дедалі актуальнішою видається завдання підвищення точності й достовірності методу прямої капіталізації та прогнозування тенденцій змін СК. Теоретичний і практичний інтерес становить напрям подальших досліджень, пов'язаний із практичною перевіркою коректності визначення чисельних значень СК, дослідження трендів її часових змін, теоретичне обґрунтування їхніх передумов і розроблення методів підвищення її достовірності.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Проведений аналіз показав, що в останні декілька років

значення СК, що визначається за методом ринкової екстракції, має тенденцію до зниження. Водночас чисельні значення СК, що визначається оцінювачами за методом кумулятивної побудови, усе більше відрізняється від її значення, яке визначається за методом ринкової екстракції [2—4]. Збільшення діапазону можливих значень СК, залежно від застосованих методик її визначення, збільшує невизначеність кінцевого результату оціночних робіт. Проблема підвищення точності й достовірності методу прямої капіталізації частково розв'язується шляхом мінімізації методичної похибки знаходження СК.

Метою статті є виявлення можливостей підвищення достовірності визначення СК через теоретичне обґрунтування можливих причин та економічних передумов виникнення стійких тенденцій її часових змін. Виявлене попередніми дослідженнями збільшення діапазону розкиду можливих значень СК вимагає також розгляду перспективних напрямів прогнозування можливих змін СК та пошуку методів і засобів збільшення точності та достовірності кінцевого результату оціночних робіт — зокрема, і мінімізації похибки, зумовленої впливом невизначеності чисельного значення СК.

Результати дослідження. Загальна ідея визначення СК полягає в тому, що інвестор має певне віяло

альтернатив вкладення грошових коштів, причому різні альтернативи характеризуються різними рівнями прибутковості та різними рівнями інвестиційних ризиків. У [2; 3] показано, що в сучасних умовах України депозитні ставки банків обтяжені набором високих інвестиційних ризиків країни, і саме тому такими дорогими є кредити українських комерційних банків — у порівнянні з кредитними ставками закордонних банків. Зауважимо, що в країнах зі стабільною ринковою економікою вже зараз можна спостерігати нульові або наближені до нуля процентні ставки вкладів за депозитами. Крім того, деякі банки країн Європи та Японії ввели плату за зберігання депозитних коштів. Розглядаються концепції введення безумовного базового доходу для непрацюючого населення. Фактично це означає зниження безризикової базової ставки до рівнів, близьких до нуля, і можливий перехід до її від'ємних значень. Причиною цього можна вважати збій нормального функціонування банківської системи: банки накопичують депозитні кошти, але неефективно виконують функції кредитування бізнесу. Незважаючи на дешевизну пропонованих кредитних коштів, попит на кредити в цих країнах надто низький. Отже, сучасна парадигма фінансового світу від дефіциту грошей зміщується в бік дефіциту ідей їх ефективного використання. Водночас політика суворого державного регулювання спричинила збільшення обов'язкових резервів банків. Подібний стан не може тривати довго — ми можемо його розглядати як перехідний і характерний для крайньої точки циклу коливань базової ставки. Можна очікувати, що в найближчому майбутньому спостерігатимуться ознаки зворотного процесу — тобто збільшення базової безризикової ставки й підйом процентних ставок депозитів і кредитів, хоча це й дещо збільшить ризик переходу до рецесії. Підтвердженням цієї гіпотези є збільшення облікової процентної ставки НБУ з 12,5 (на 26.10.2017) до 16 (на 26.01.2018) відсотків.

Натомість в Україні ситуація є різко відмінною. Можна констатувати, що значення ставки валютних депозитів національних банків у діючих на даний час економічних умовах нашої країни не цілком відповідає визначенню «безризикової». З цього випливає цілком очевидний вислід про наявність принципової різниці в методиці визначення значень СК за методом кумулятивної побудови в країнах із різко відмінним станом економіки — саме через виявлений факт різкої диференціації чисельних значень номінальних безризикових ставок. Якщо економічна система країни стабільна й потужна, розмір ставки банківських валютних депозитів є низьким, і в цьому разі він може використовуватися як показник безризикової СК, так і навпаки. Тим самим виключається можливість застосування в умовах сьогодення ставки валютних депозитів банків України як індикатора розміру безризикової ставки.

Аналізуючи наявні та прогнозовані тенденції зміни СК на ринку нерухомості [2; 3], доцільно прийняти до уваги, що песимістичні сценарії розвитку подій не є єдино можливими — хоча й досить імовірними. Натомість у разі реалізації оптимістичного сценарію, якщо

вплив вказаних вище ризиків зможе бути мінімізований або виключений, у міру поліпшення загально-економічної ситуації, у подальшій перспективі можна очікувати подальшого зниження безризикової ставки. За успішної реалізації стратегії євроінтеграції та збільшення ступеня міжнародної економічної кооперації України, безперечно, слід сподіватися поступового зниження безризикової ставки. Теоретично, у майбутньому вона може знизитися аж до рівнів, близьких до нульової базової ставки, що вже тепер спостерігається у країнах із високорозвиненою стабільною ринковою економікою. Доступність грошових ресурсів на глобальному фінансовому ринку перманентно збільшується, дематеріалізація капіталу зростає — і наша країна не може оминати впливу цих тенденцій. Зростання інформатизації та феномен стрімкого поширення криптовалют ставлять під сумнів можливість існування традиційної економіки в межах попереднього дискурсу, що базується на пріоритеті розширення обсягів матеріального виробництва й перманентного росту споживання.

Наразі збільшення значень безризикової ставки в розвинених економіках світу видається конче необхідним — хоча водночас піднімуться і процентні ставки вкладів за депозитами, і вартість кредитування, і дохідність облігацій державних запозичень. Збільшення вартості кредитів аж ніяк не збільшить попиту на них, але, імовірно, ріст дохідності депозитів зменшить впливи капіталу до країн із більш вигідними умовами інвестування. Усе це, зазвичай, збільшує ризик зростання інфляції — але це є меншим злом, аніж стагнація економіки через порушення нормального функціонування банківської системи.

Отже, як бачимо, зниження безризикової ставки майже до нуля може бути не менш шкідливим, аніж її завищення. Але наразі різкий спад СК національній економіці України не загрожує. Поки що ми маємо справу із високою умовно «безризиковою» СК, у яку вже автоматично включено довгу низку «ризиків країни», цілком відповідних до наявної економічної ситуації. Тож, як показано у [4; 5], моделювання СК за методом кумулятивної побудови у разі виконання оціночних робіт призводить до повторного включення до неї вже попередньо закладених у безризикову ставку прихованих ризиків. Звідси ми виводимо пряму рекомендацію для практикуючих оцінювачів — орієнтуватися переважно на чисельні значення, отримані із застосуванням методу ринкової екстракції. Модельна СК, обчислена за методом кумулятивної побудови, у наявних ринкових умовах, на нашу думку, є ненадійною й містить суттєву похибку, що призводить до значного зростання похибки визначення вартісних показників об'єктів оцінки — тобто до різкого зниження точності та достовірності отриманого результату оціночних робіт.

Установлений дослідженнями [2—5] факт наявності порівняно нижчих від модельної значень СК на ринку житлової та комерційної нерухомості в сучасних ринкових умовах, що спостерігається в разі її розрахунку із застосуванням методу ринкової екстракції, відображує, з одного боку, зниження кількості плато-



спроможних покупців і, з другого боку, достатньо високий рівень пропозиції, що не знизився на фоні спаду активності ринку. Інакше кажучи, можна вважати, що до останнього часу ціни нерухомості були дещо завищеними — що, зрештою, цілком зрозуміло з урахуванням передісторії наявної нині ринкової ситуації. Перегрітий у період розвитку кредитного буму ринок нерухомості нині поступово повертається до попереднього стану — й ознаки зниження попиту на нерухомість і падіння цін попиту на неї однозначно свідчать на користь цього твердження. У разі, якщо продавці прагнуть утримання цін продажу на попередньому, вищому, рівні, розрив між цінами попиту і пропозиції буде лише збільшуватись, спричиняючи наростання розбалансування ринку нерухомості.

Також цей факт можна пояснити падінням попиту на суттєво переоцінену нерухомість, яку раніше гравці ринку розглядали як більш вигідне й надійне розміщення активів, у порівнянні з умовами кредитно-банківських установ. А в період політико-економічної нестабільності, коли ціни на нерухомість виявили довготерміновий спадаючий тренд, нерухомість значною мірою втратила привабливість для інвесторів — як через зниження прибутковості вкладень, так і через зниження ліквідності майна. Зумовлена дією поіменованих вище факторів тенденція зниження цін і, відповідно, значень СК дає підстави для прогнозу її зменшення після дещо штучного завищення в період кредитного буму. Це, вочевидь, поряд з іншими вказаними вище факторами, спричинило відповідне завищення вартості кредитів, що різко знизило попит на них. Подібний стан також не міг тривати довго і не може вважатися нормальним, оскільки веде до перегріву ринку і наступної фази стагнації економіки — що не відповідає ані інтересам учасників ринкових відносин, ані загальнодержавним інтересам.

Водночас у разі реалізації оптимістичного сценарію в довготерміновій перспективі слід очікувати поступового зниження завищених цін на нерухомість і кредитні ресурси, власне завдяки нормалізації стану національної економіки та відповідного приведення реальної безризикової ставки до нижчих рівнів. Цілком імовірним видається припущення, що в разі стабілізації економічної ситуації в країні можна буде очікувати наступного циклу певного зростання цін на об'єкти нерухомості. Отож, є підстави прогнозувати, що позитивні суспільні сподівання та оптимістичні очікування учасників ринкових відносин, пов'язані з обранням Україною політичного курсу на євроінтеграцію та вихід національної економіки з-під впливу іноземних монополій — постачальників енергоносіїв, у майбутньому можуть вплинути на зміну трендів цін нерухомості та відповідних змін СК.

Отже, виявлене попередніми дослідженнями [2—5] явище зниження значень СК у сучасних ринкових умовах, що спостерігається в разі її розрахунку із застосуванням методу ринкової екстракції, можна пояснити, зокрема, певним завищенням реальної безризикової ставки в недалекому минулому, яке поки що не знайшло відображення в суспільній свідомості через наявність довгого переліку високих загально-

державних ризиків, що включаються до неї. Тенденція до зниження реальної безризикової ставки навіть у сучасних, достатньо складних економічних умовах, безумовно, є позитивним сигналом, що свідчить про достатньо ефективне подальше функціонування ринкових механізмів та інституцій — навіть в умовах втрати державою частини території, зростання видатків на оборону й довготривалого військового протистояння. Усі ці чинники стримують ріст попиту на нерухомість та відповідно впливають і на значення реальної СК. У разі довготривалої стабільності тренду зниження реальної безризикової ставки можна буде стверджувати про позитивний вплив обраного економіко-політичного курсу України й наявність певного потенціалу розвитку національної економіки.

Висновки. Отже, у разі виконання оціночних робіт слід обов'язково брати до уваги встановлений проведеними дослідженнями факт умовної завищеності сучасної оцінки об'єктів нерухомості, визначеної на підставі цін пропозиції продажу — як довготривалий наслідок попереднього докризового періоду, коли попит на нерухомість був значно вищим. Практично це означає, що за коригування — тобто у разі введення поправки на торг — абсолютний розмір цієї поправки в порівняльному підході зараз має бути за абсолютною величиною вищим, аніж розмір аналогічної поправки в докризовому періоді. У сучасних умовах ціна пропозиції має враховуватися з порівняно більшою знижкою.

Аналогічно, у разі прогнозування розмірів грошових потоків у дохідному підході, а також і при визначенні розміру орендних ставок на довгий період прогнозу слід брати до уваги виявлені дослідженнями часові тенденції динаміки змін СК. Використання модельної СК у нинішніх кризових умовах слід вважати небажаним, оскільки це знижує достовірність отриманих результатів. Перевагу, безумовно, варто надати чисельним значенням СК, що отримані із застосуванням методу ринкової екстракції. Модельна СК, обчислена за методом кумулятивної побудови, є небезпечною з розгляду внесення в результат оціночних робіт значної похибки, яку достатньо складно виявити й кількісно оцінити в межах чинної методичної бази. Сформульовані та обгрунтовані вище рекомендації є одним із можливих напрямів збільшення точності та достовірності кінцевого результату оціночних робіт, оскільки вони дають можливість мінімізації похибки, зумовленої впливом зростання ступеня невизначеності чисельного значення СК.

З погляду інформаційного підходу до економічних вимірювань запропонований підхід реалізує процедуру елімінації хибної ринкової інформації, що на незбалансованому ринку віддзеркалює лише рівень пропозицій, а не рівень ринкового попиту на об'єкти нерухомості. З погляду інвестиційного аналізу та теорії інформації, відмова від СК, обчисленої за методом кумулятивної побудови, та її заміна більш достовірними чисельними значеннями, отриманими із застосуванням методу ринкової екстракції, означає перехід від використання сучасних показників вартості в обміні, отриманих на ринку продажу нерухомості, до

прогнозованих на більш тривалий період показників вартості в користуванні, наприклад — визначених за ринковою інформацією із сегмента оренди. Таким чином відбувається більш повне врахування ступеня розбалансування ринку, загального падіння цін на нерухомість у кризовий період і часткова компенсація невизначеності СК.

Наведений у цій роботі системний аналіз отриманих результатів і сформульовані вище практичні рекомендації слід розглядати як наступний крок у напрямі подальшого вдосконалення науково-методичної бази незалежної експертної оцінки, що відбувається як складова частина об'єктивно зумовленого процесу зміни загальної парадигми оцінки [6] та її пристосування до нових умов, що динамічно змінюються.

Зміна економіко-політичних умов вимагає осмислення і теоретичного обґрунтування впливу факторів

системної кризи, із наступним внесенням адекватних змін у методологію оцінки. Водночас ми дотримувалися загального правила опори на незмінні базові принципи незалежної експертної оцінки і забезпечення вимоги «прагматизму та гнучкості у філософії оцінки та її процедурах» [6, с. 19] під час опрацювання нових підходів і рекомендацій. Упровадження викладених вище рекомендацій в оціночну практику показало зручність їх використання у повсякденній оціночній практиці й достатньо високу ефективність запропонованої процедури, яка за її порівнянної простоти реалізації забезпечує суттєве підвищення достовірності одержаного під час виконання оціночних робіт результату. Застосування запропонованих рекомендацій у разі використання підходу прибутковості дає можливість без будь-яких змін у чинній нормативно-методичній базі підвищити точність результатів оціночних робіт.

Список використаної літератури

1. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости : пер. с англ. / Дж. Фридман, Ник. Ордуй. — Москва : «Дело Лтд.», 1995. — 480 с.
2. Лапішко М. Підвищення достовірності визначення ставки капіталізації у ситуації незбалансованого ринку нерухомості / М. Л. Лапішко, Ю. В. Поздняков, І. І. Гохберг // Економічні науки : зб. наук. пр. — Луцьк : Луцький національний технічний університет, 2016. — Вип. 13 (49), ч. 2. — С. 154—163. — (Серія «Облік і фінанси»).
3. Лапішко М. Порівняльний аналіз тенденцій змін ставки капіталізації в Україні та за кордоном / М. Л. Лапішко, Ю. В. Поздняков, І. І. Гохберг // Вісник Університету банківської справи. — 2016. — № 3. — С. 3—7.
4. Поздняков Ю. Методологічне підґрунтя підвищення достовірності ставки капіталізації при оцінюванні нерухомості / Ю. В. Поздняков, М. Л. Лапішко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : [зб. наук. пр.]. — Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», 2017. — Вип. 4 (126). — С. 23—27.
5. Поздняков Ю. Методична похибка визначення ставки капіталізації за методом кумулятивної побудови / Ю. В. Поздняков, М. Л. Лапішко // Економічні науки : зб. наук. пр. — Луцьк : Луцький національний технічний університет, 2017. — Вип. 41 (53). — С. 152—162. — (Серія «Облік і фінанси»).
6. Гиббонс Дж. Э. Взгляд на изменяющуюся оценочную сцену. Опыт исторического анализа оценки [Электронный ресурс] / Джеймс Э. Гиббонс ; А. И. Артеменков (пер.). — Chicago, Illinois : Appraisal Institute, 1972. — Режим доступа : http://www.labrate.ru/artemenkov/A_View_of_the_Changing_Appraisal_Scene_RUS.htm.

References

1. Fridman, Dzh., & Orduehj, Nik. (1995). *Analiz i ocenka prinosyashchej dohod nedvizhimosti [Income property appraisal and analysis]*. (V. N. Lavrent'ev, O. V. Tihonova, Trans). Moscow: Delo Ltd [in Russian].
2. Lapishko, M. L., Pozdnjakov, Ju. V., & Gohberg, I. I. (2016). Pidvyshchennia dostovirnosti vyznachennia stavky kapitalizatsii u sytuatsii nezbilansovanoho rynku nerukhomosti [Increasing the reliability of determining capitalization rate in the situation of unbalanced real estate market]. *Ekonomichni nauky — Economic sciences*, 13 (2), 154—163. Luts'k : Luts'kyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet [in Ukrainian].
3. Lapishko, M. L., Pozdnjakov, Ju. V., & Gohberg, I. I. (2016). Porivnialnyi analiz tendentsii zmin stavky kapitalizatsii v Ukraini ta za kordonom [Comparative analysis of changes in capitalization rates in Ukraine and abroad]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy — Bulletin of the Banking University*, 3, 3—7 [in Ukrainian].
4. Pozdnjakov, Ju. V., & Lapishko, M. L. (2017). Metodolohichne pidhruntia pidvyshchennia dostovirnosti stavky kapitalizatsii pry otsiniuvanni nerukhomosti [Methodological foundations of capitalization rate reliability improvement in real estate appraising]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrayiny — Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, 4, 23—27 [in Ukrainian].
5. Pozdnjakov, Ju. V., & Lapishko, M. L. (2017). Metodychna pokhybka vyznachennia stavky kapitalizatsii za metodom kumulyativnoi pobudovy [Methodological error of the capitalization rate obtained by cumulative build-up method]. *Ekonomichni nauky — Economic sciences*, 41, 152—162. Luts'k: Luts'kyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet [in Ukrainian].
6. Dzhejms Je. Gibbons (1972). *Vzglyad na izmenjajushhujusja ocenochnuju scenu. Opyt istoricheskogo analiza ocenki [A look at the changing appraisal scene. The experience of historical evaluation analysis]*. (A. I. Artemenkov, Trans). Chicago, Illinois: Appraisal Institute. Retrieved from http://www.labrate.ru/artemenkov/A_View_of_the_Changing_Appraisal_Scene_RUS.htm [in Russian].



УДК 336.5+35.073.53

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

Жук Артем Олександрович,
аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи
e-mail: zhukartemoleksandrovich@gmail.com

Анотація. Досліджено та узагальнено теоретичні і практичні аспекти, нормативно-правові особливості публічних закупівель в Україні з використанням електронної системи «ProZorro». Надано пропозиції щодо удосконалення інформаційного забезпечення процесу роботи в системі «ProZorro», зокрема формування річного плану закупівель.

Ключові слова: публічні закупівлі, єдиний закупівельний словник, річний план закупівель, тендерний комітет.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 1; библ.: 9.

IMPROVING INFORMATION SUPPLY PUBLIC PROCUREMENT IN UKRAINE

Zhuk Artem,
Ph. D. student
of SHEI «Banking University»
e-mail: zhukartemoleksandrovich@gmail.com

Abstract. Theoretical and practical aspects, regulatory and legal peculiarities of public procurements in Ukraine with the use of the electronic system "ProZorro" are researched and generalized. The urgent problems of the public procurement system of Ukraine are considered and the ways of their solution are proposed. The analysis and proposed introduction of effective changes to the components of the form of submission and preparation of the annual procurement plan. Proposals were offered on improving the information provision of the ProZorro process, in particular, the formation of an annual procurement plan. Measures to improve the system of public procurement are substantiated. The advantages of introducing innovations regarding the availability of information in the system of electronic purchases are generalized.

Keywords: public procurement, single procurement vocabulary, annual procurement plan, tender committee.

Formulas: 0; fig.: 1; tabl.: 1; bibl.: 9.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК В УКРАИНЕ

Жук Артем Александрович,
аспирант
ГБУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: zhukartemoleksandrovich@gmail.com

Аннотация. Исследованы и обобщены теоретические и практические аспекты, нормативно-правовые особенности публичных закупок в Украине с использованием электронной системы «ProZorro». Даны предложения по совершенствованию информационного обеспечения процесса работы в системе «ProZorro», в частности формирование годового плана закупок.

Ключевые слова: публичные закупки, единственный закупочный словарь, годовой план закупок, тендерный комитет.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 1; библ.: 9.

Вступ. Реформа публічних закупівель була визнана однією з найуспішніших реформ, що проводилися 2016 року в Україні, та має значну підтримку з боку як українського, так і світового суспільства. Ця реформа включає зміну порядку здійснення публічних закупівель, удосконалення відповідної нормативно-правової бази,

а також упровадження електронної системи закупівель, яка отримала назву «ProZorro». Ефективність ужитих в Україні заходів щодо реформування системи публічних закупівель базується на новій моделі економічного зростання, основою якої є створення умов для стабільної позитивної динаміки приватного

попиту, економії бюджетних коштів, поліпшення механізмів перерозподілу фінансових ресурсів держави.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Дослідженням сучасних проблем і світового досвіду здійснення державних закупівель, пошуку шляхів удосконалення та спрощення роботи у сфері публічних закупівель займалися такі вітчизняні вчені, як Ю. Наконечна [1], Л. Демиденко, Ю. Фалк, В. Міняйло, Г. Єрмілова [2], Е. Мазка та інші. Провівши аналіз наукової літератури, слід зазначити, що запроваджений в Україні механізм публічних закупівель усе ще залишається непозбавленим недоліків і потребує вдосконалення з метою спрощення роботи у сфері публічних закупівель та поліпшення відповідного інформаційного забезпечення.

Основною метою статті є удосконалення інформаційного забезпечення публічних закупівель в Україні.

Результати дослідження. Удосконалення практики дистанційно та вільно переглядати інформацію роботи в системі «ProZorro» може створити потужний імпульс для розвитку формування цілісних підходів, визначення заходів та критеріїв проведення публічних закупівель, що так само дасть змогу розв'язати накопичені недоліки роботи в сучасній системі проведення відкритих та ефективних публічних закупівель. А саме недоліки, що виникають в учасників закупівельного процесу під час організації процедур та у представників органів контролю в разі проведення аналізу, формування висновків і виконання покладених функцій.

Потреба запобігання виникненню таких недоліків зумовлюється тим, що їх усунення дозволить: 1) унеможливити помилкову інтерпретацію даних у процесі створення розміщення та публікації конкурсних торгів онлайн; 2) підвищити прозорість інформації під час обміну між учасниками торгів даними та документами в електронному форматі; 3) поліпшити доступність і легкість сприйняття інформації про хід і результати проведення публічних закупівель для аналізу та громадського контролю.

На нашу думку, важливою складовою інформаційного забезпечення публічних закупівель є річний план закупівель, який складають за формою, затвердженою уповноваженим органом (табл.), та оприлюднюється в електронній системі «ProZorro». Істотні планові умови здійснення закупівель (такі, як предмет закупівель, очікувана вартість, процедура закупівель, термін їх проведення) установлюються відповідно до цього документа.

Таблиця

Річний план закупівель
та / або додаток до нього

Предмет закупівлі	Код КЕКВ (для бюджетних коштів)	Очікувана вартість предмета закупівлі	Процедура закупівлі	Орієнтовний початок проведення процедури закупівлі	Примітки
1	2	3	4	5	6

Джерело: [4].

Річний план складається з основного плану, що містить перелік закупівель, за якими будуть проводитися процедури закупівлі, і з додатка, у якому зазначаються закупівлі, що здійснюватимуться без проведення процедур закупівлі відповідно до закону. Річний план, зміни до нього надсилають до органів, що здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів, або обслуговуючого банку за місцем обслуговування замовника протягом п'яти робочих днів із дня їх затвердження.

Відповідно, саме від якості формування і повноти подання інформації в річному плані закупівель залежить створення базових вихідних умов для належної організації процесу закупівель, запобігання корупції, скорочення трансакційних витрат. Тому важливість річного плану закупівель є беззаперечною, що зумовлює посилені вимоги до його інформативності, легкості сприйняття висвітленої інформації.

Отже, для визначення шляхів удосконалення інформаційного забезпечення публічних закупівель доцільно проаналізувати чинну форму річного плану закупівель, яка використовується в системі «ProZorro», виявити її недоліки і запропонувати необхідні зміни й коригування.

Крім того, певні підстави для порушення питання про впровадження перспективних змін до роботи в системі «ProZorro» виникають під час вивчення законодавства у сфері публічних закупівель у частині вимог до оприлюднення річного плану закупівель і додатка до нього.

Законодавство у сфері публічних закупівель України передбачає такі вимоги щодо оприлюднення річного плану закупівель:

1) річний план, зміни до нього обов'язково безоплатно оприлюднюються на веб-порталі уповноваженого органу з питань закупівель протягом п'яти робочих днів із дня затвердження річного плану або змін до нього;

2) річний план і зміни до нього також оприлюднюються замовником на власному веб-сайті або за його відсутності — на веб-сайті головного розпорядника бюджетних коштів;

3) додаток до річного плану оприлюднюється замовником на власному веб-сайті або за його відсутності — на веб-сайті головного розпорядника бюджетних коштів щокварталу.

Під час подання пропозицій щодо удосконалення форми річного плану закупівель, на нашу думку, доцільно дотримуватися принципу оптимізації структури цього документа в разі збереження необхідного рівня повноти інформації. Базовим критерієм оптимізації структури загальноприйнятого підходу, який реалізується в сучасних дослідженнях із питань поліпшення роботи в системі «ProZorro», є мінімізація наданої інформації, її обмеження лише необхідними даними для прийняття рішень у сфері публічних закупівель. Тому, на нашу думку, необхідно проаналізувати структуру форми річного плану закупівель щодо доцільності збереження обов'язковості заповнення його граф, установлені чинним законодавством України, та обґрунтування необхідності доповнення



структури цього документа додатковими елементами для обов'язкового або варіативного заповнення.

Форма плану, наведена в *табл.*, має такі нормативні вимоги щодо обов'язковості заповнення її елементів:

1) графи 1, 3–5 є обов'язковими для заповнення, інші графи заповнюються залежно від особливостей організації роботи комітету конкурсних торгів та джерел фінансування закупівлі;

2) у графі 1 указується найменування предмета закупівлі, визначеного відповідно до пунктів 20, 21, 23 і 27 частини першої статті 1 Закону «Про публічні закупівлі» [3] та в порядку, установленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державних закупівель (із зазначенням за наявності показника десятого знака відповідного державного класифікатора). У разі визначення замовником частин предмета закупівлі (лотів) у цій графі зазначають кількість лотів і найменування кожного з них;

3) графа 2 є обов'язковою для заповнення в разі здійснення закупівель за бюджетні кошти.

На нашу думку, обов'язковість для заповнення графи 2, навіть для бюджетних установ, не є принциповою, оскільки коди економічного класифікатора видатків контролюються під час формування кошторису й ведення бухгалтерського обліку витрат і не є визначальними у процесі планування та здійснення закупівель тендерним комітетом. Водночас тендерний комітет при формуванні річного плану закупівель має контролювати, щоб витрати в межах коду економічного класифікатора видатків у річному плані закупівель не перевищували кошторисні витрати в межах ідентичного коду;

4) у графі 3 зазначається очікувана вартість предмета закупівлі у гривнях або іноземній валюті (якщо це передбачено законодавством) цифрами і словами, яка є ключовою складовою при формуванні річного плану закупівель.

Законодавством визначено, що до річного плану включають закупівлі, очікувана вартість яких:

- без урахування податку на додану вартість закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) дорівнює або перевищує 200 тисяч гривень, а робіт — 1 мільйон 500 тисяч гривень, що зазначені в частині першій статті 2 Закону;

- з урахуванням податку на додану вартість не перевищує 500 тисяч гривень, що зазначена в частині першій статті 35 Закону, у разі планування процедури запити цінових пропозицій;

- з урахуванням податку на додану вартість закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) дорівнює або перевищує 1 мільйон гривень, а робіт — 5 мільйонів гривень, що зазначені в частині третій статті 2 Закону про особливості [3].

Очікувана вартість предмета закупівлі зазначається на момент, що передуює проведенню відповідної процедури закупівлі, та не потребує коригування за результатами її здійснення.

У разі якщо очікувана вартість предмета закупівлі без урахування податку на додану вартість закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) є меншою ніж 200 тисяч гривень, а робіт — 1 мільйон 500 тисяч гривень,

зазначених у частині першій статті 2 Закону [3], такий предмет закупівлі відображається в додатку до річного плану, що є його невід'ємною частиною, який складають за формою річного плану закупівель, що здійснюються без проведення процедур закупівель, його підписує уповноважена особа замовника (голова комітету з конкурсних торгів або тимчасово виконуючий його обов'язки).

У разі якщо очікувана вартість предмета закупівлі без урахування податку на додану вартість є меншою за суму, зазначену в частині першій статті 2 Закону [3], і замовник не утворює комітет із конкурсних торгів, складають реєстр таких закупівель у довільній формі за підписом уповноваженої особи замовника;

5) у графі 4 вказують процедуру закупівлі (відкриті торги, двоступеневі торги, запит цінових пропозицій, попередня кваліфікація учасників, переговорна процедура закупівлі), передбачену статтею 12 Закону, яку планують проводити. У разі складання річного плану закупівель, що здійснюються без проведення процедур закупівель, графу 4 не заповнюють;

6) у графі 5 зазначають:

- місяць поточного року, у якому замовник планує розпочати відповідну процедуру закупівлі, — у разі складання річного плану;

- місяць поточного року, у якому замовник планує укласти договір без проведення процедур закупівель, — у разі складання річного плану закупівель, що здійснюються без проведення процедур закупівель.

Також пропонується визначити графу 5 як не обов'язкову для заповнення. Оскільки доцільно буде провести процедуру якнайшвидше (на початку року) із зазначенням у договорі поставки товарів, робіт та послуг термінів виконання договору;

7) у графі 6 замовник може зазначити найменування головного розпорядника бюджетних коштів та обґрунтування вибору процедури закупівлі або іншу інформацію, яку вважає за необхідну. Зокрема, у графі 6 зазначають інформацію про намір укласти рамкову угоду за результатами процедури закупівлі. У разі укладення рамкової угоди генеральний замовник зазначає його найменування і рішення про визначення генерального замовника (генеральних замовників) для організації та проведення процедур закупівель в інтересах замовників за рамковими угодами.

У разі складання річного плану закупівель, що здійснюються без проведення процедур закупівель, у графі 6 обов'язково вказують відповідний пункт частини першої статті 4 Закону [3] про особливості, що є підставою для укладення договору без застосування процедур закупівель, і кількість товару або обсяг виконання робіт чи надання послуг.

Пропонується внести зміни до створення, сортування та подальшого відображення річного плану закупівель у системі «ProZorro», що на сьогодні подається як список предмета закупівлі, сформований за останньою датою внесення змін у річний план закупівель і додатка до нього. Чинне групування, на нашу думку, не є визначальним при перегляді річного плану закупівель, а принциповим виступає безпосередньо код державного класифікатора. Тому подальше

зображення сторінки має бути подане у формі словника, але з певними вимогами, визначеними наказом Мінекономрозвитку [5], згідно з яким предмет закупівлі товарів і послуг визначає замовник згідно з пунктами 17 і 32 частини першої статті 1 Закону та на основі національного класифікатора України ДК 021:2015

«Єдиний закупівельний словник», що був затверджений наказом Мінекономрозвитку від 23.12.2015 № 1749, за показником четвертої цифри основного словника із зазначенням у дужках конкретної назви товару чи послуги та відображенні загальної очікуваної вартості закупівлі (рис.).

-	30120000-6	Фотокопіювальне та поліграфічне обладнання для офсетного друку	50000
+	30121000-3	Фотокопіювальні та термокопіювальні пристрої	2000
-	30122000-0	Офісна техніка для офсетного друку	8000
+	30122100-1	Цифрові системи для офсетного друку	4500
+	30122200-2	Цифрове обладнання для офсетного друку	3500
+	30123000-7	Організаційна техніка	12000
-	30124000-4	Частини та приладдя до офісної техніки	28000
+	30124100-5	Термофіксатори	12500
+	30124200-6	Комплекти термофіксаторів	3500
+	30124300-7	Барабани для офісної техніки	12000

Рис. Річний план закупівель і додаток до річного плану закупівель

Запропонований варіант річного плану закупівель у системі «ProZorro» згрупує закупівлі, що пришвидшить пошук і перегляд конкретних закупівель та надасть можливість сформулювати загальний стан планування коштів підприємства, установи, організації, а також удосконалив роботу в системі «ProZorro», забезпечивши кращу якість подання інформації, необхідної для прийняття рішень у сфері закупівель.

Висновки. Отже, використання запропонованих нововведень у процесі здійснення закупівель забезпечить доступність інформації, у такий спосіб позитивно впливаючи на рівень ефективності використання бюджетних коштів. Доступність даних зменшує асиметрію інформації і утворює рівні можливості для участі в публічних тендерах. Доступ до інформації також спрощує моніторинг і робить його зручнішим

для користувачів. Такий моніторинг може стати потужним інструментом для виявлення проблем і оптимізації системи в довгостроковій перспективі. Водночас слід пам'ятати, що дані про закупівлі пов'язані з іншими державними реєстрами (ЄДР, КОАТУУ і т. д.). Отже, гармонізовані, правильно налаштовані та відкриті дані публічних закупівель устанавлюють нові цілі взаємодії та сумісності відкритої інформації в різних сферах.

Удосконалення практики дистанційного перегляду даних, послідовності дій у сфері державних закупівель може створити потужний імпульс для розвитку цілісних підходів до визначення заходів та критеріїв проведення публічних закупівель, що так само дасть змогу розв'язати накопичені недоліки роботи в системі «ProZorro».

Список використаної літератури

1. Наконечна Ю. Відкритість та прозорість державного та місцевих бюджетів в Україні [Електронний ресурс] / Ю. Наконечна, Л. Демиденко. — Режим доступу : http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2017/01/187_20-27.pdf.
2. Єрмілова Г. Удосконалення системи контролю за здійсненням державних закупівель [Електронний ресурс] / Г. Єрмілова, Е. Мазка. — Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Npdfi_2014_2_7.pdf.
3. Закон України «Про публічні закупівлі» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/922-19>.
4. Про затвердження форм документів у сфері публічних закупівель : Наказ Мінекономрозвитку № 490 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/main/z0449-16>
5. Про затвердження Порядку визначення предмета закупівлі : Наказ Мінекономрозвитку № 454 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0448-16>.
6. Про визначення веб-порталу Уповноваженого органу з питань закупівель у складі електронної системи закупівель та забезпечення його функціонування : Наказ Мінекономрозвитку № 473 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : www.me.gov.ua/Documents/Download?id=1204c46c-a363-4950-94a1-c2f85339f685.
7. Про затвердження Порядку розміщення інформації про публічні закупівлі : Наказ Мінекономрозвитку № 477 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0447-16>.



8. Про затвердження Примірної тендерної документації : Наказ Мінекономрозвитку № 680 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : www.me.gov.ua/Documents/Download?id=0ee01cd0-e80f-40eb-8e0b-f90d6d09c60.
9. Про затвердження Примірного положення про тендерний комітет або уповноважену особу (осіб) : Наказ Мінекономрозвитку № 557 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : www.me.gov.ua/Documents/Download?id=43703e6a-1be1-4991-b21e-71054a28eb87.

References

1. Nakonechna, Yu., & Demydenko, L. Vidkrytist ta prozorist derzhavnoho ta mistsevykh biudzhety v Ukraini [Openness and transparency of state and local budgets in Ukraine]. (n. d.). *bulletin-econom.univ.kiev.ua*. Retrieved from http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2017/01/187_20-27.pdf [in Ukrainian].
2. Iermilova, H., & Mazka, E. Udoshkonalennia systemy kontroliu za zdiisnenniam derzhavnykh zakupivel [Improving the control system for the implementation of public procurement]. (n. d.). *irbis-nbuv.gov.ua*. Retrieved from irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Npndfi_2014_2_7.pdf [in Ukrainian].
3. Zakon Ukrainy «Pro publichni zakupivli» [The Law of Ukraine «On Public Procurement»]. (n. d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/go/922-19> [in Ukrainian].
4. Pro zatverdzhennia form dokumentiv u sferi publichnykh zakupivel: Nakaz Minekonomrozvytku № 490 [On Approval of Forms of Documents in the Field of Public Procurement: The Order of the Ministry of Economic Development and Trade № 490]. (n. d.). *zakon3.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/main/z0449-16> [in Ukrainian].
5. Pro zatverdzhennia Poriadku vyznachennia predmeta zakupivli: Nakaz Minekonomrozvytku № 454 [On Approval of the Procedure for Determining the Object of Procurement: The Order of the Ministry of Economic Development and Trade № 454] (n. d.). *zakon3.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0448-16> [in Ukrainian].
6. Pro vyznachennia veb-portalu Upovnovazhenoho orhanu z pytan zakupivel u skladi elektronnoi systemy zakupivel ta zabezpechennia yoho funktsionuvannia : Nakaz Minekonomrozvytku № 473 [On determination of the web portal of the Authorized Purchasing Authority in the electronic procurement system and ensuring its functioning: Ministry of Economic Development Order № 473]. (n. d.). *www.me.gov.ua*. Retrieved from www.me.gov.ua/Documents/Download?id=1204c46c-a363-4950-94a1-c2f85339f685 [in Ukrainian].
7. Pro zatverdzhennia Poriadku rozmishchennia informatsii pro publichni zakupivli: Nakaz Minekonomrozvytku № 477 [On approval of the Procedure for placing information on public procurement: Order of the Ministry of Economic Development and Trade № 477]. (n. d.). *zakon3.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0447-16> [in Ukrainian].
8. Pro zatverdzhennia Prymirnoi tendernoi dokumentatsii: Nakaz Minekonomrozvytku № 680 [About approval of sample tender documentation: Order of the Ministry of Economic Development and Trade № 680]. (n. d.). *www.me.gov.ua*. Retrieved from www.me.gov.ua/Documents/Download?id=0ee01cd0-e80f-40eb-8e0b-f90d6d09c60 [in Ukrainian].
9. Pro zatverdzhennia Prymirnoho polozhennia pro tendernyi komitet abo upovnovazhenu osobu (osib): Nakaz Minekonomrozvytku № 557 [About the approval of the Model Regulations on the Tender Committee or the authorized person (s): The Ministry of Economic Development Order № 557] (n. d.). *www.me.gov.ua*. Retrieved from www.me.gov.ua/Documents/Download?id=43703e6a-1be1-4991-b21e-71054a28eb87 [in Ukrainian].

УДК 331.104:330.342

ПОШИРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ І ДИНАМІКА МОЖЛИВОСТЕЙ ЛЮДИНИ В СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІЙ СФЕРІ

Алексанян Армен Гамлетович,
аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: aleksanian.kiev@gmail.com

Анотація. Запропоновано систему індикаторів, визначено цільові орієнтири і проведено оцінювання можливостей людини в соціально-трудова сфері. Розроблено рекомендації для більш ефективного використання цих можливостей в умовах поширення інформаційно-комунікаційних технологій.

Ключові слова: соціально-трудова сфера, інформаційні технології, розширення можливостей людського розвитку, інформаційна економіка, оцінювання.

Формул: 6; рис.: 1; табл.: 4; бібл.: 14.

DISTRIBUTION OF INFORMATION TECHNOLOGY AND DYNAMICS HUMAN CAPABILITIES IN SOCIAL AND LABOR ISSUES

Aleksanyan Armen,
Ph. D. student
of SHEI «Banking University»
e-mail: aleksanian.kiev@gmail.com

Abstract. The system of indicators proposes in the article; author also defines the target benchmarks and evaluates human capabilities in the social and labor sphere. Recommendations for more effective use of these opportunities in the conditions of dissemination of information and communication technologies are developed. The dissemination of information and communication technologies contributes to the expansion of human development opportunities, which will create new opportunities in the social and labor sphere, promote the formation of new professions, and increase the possibilities of distance employment.

Social-labor issues are considered through the prism of the information economy. The blocks of indicators («Possibilities in the social and labor sphere» and «Possibilities of application of information technologies in the economy») are characterized, which characterize the possibilities of application of information technologies in the economy. The target benchmarks for each block are defined.

The calculation of the Indicator of Possibilities in the Socio-Labor Sphere and the Index of Possibilities of Application of Information Technologies in the Economy using the Medium Geometric, which ensures an adequate consideration of the change of all indicators is made.

Keywords: social and labor sphere, information technologies, expansion of human development opportunities, information economy, evaluation.

Formulas: 6; fig.: 1; tabl.: 4; bibl.: 14.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИНАМИКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЧЕЛОВЕКА В СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЕ

Алексанян Армен Гамлетович,
аспирант
ГБУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: aleksanian.kiev@gmail.com

Аннотация. Предложена система индикаторов, определены целевые ориентиры и проведено оценивание возможностей человека в социально-трудова сфера. Разработаны рекомендации для более эффективного использования этих возможностей в условиях распространения информационно-коммуникационных технологий.

Ключевые слова: социально-трудова сфера, информационные технологии, расширение возможностей человеческого развития, информационная экономика, оценка.

Формул: 6; рис.: 1; табл.: 4; библи.: 14.



Вступ. Стрімкий розвиток і поширення інформаційних технологій змінюють соціально-трудову сферу та створюють нові можливості для продуктивної зайнятості, формують попит на нові професії — у царині штучного інтелекту, цифрових технологій, розробки та підтримки мобільних додатків, різноманітних онлайн сервісів. Реалізація можливостей продуктивної зайнятості в умовах інформаційних технологій пов'язана також із суттєвими загрозами. У найбільш глобальному вимірі важливими є питання — чи зможе Україна посісти гідне місце в сучасному цифровому світі, чи достатніми будуть темпи технологічного розвитку для гідного представлення країни на міжнародному ринку, чи вдасться хоча б трохи спинити темпи відпливу за кордон кваліфікованих фахівців?

Аналіз досліджень і постановка завдання. Різні аспекти поширення інформаційних технологій та становлення інформаційної економіки досліджено в роботах Ю. Бажала, Д. Белла, П. Друкера, Я. Жаліла, М. Кастельса, А. Колодюка, Ф. Махлупа, Е. Тоффлера та ін., а також аналітичних звітах міжнародних організацій — Всесвітнього економічного форуму, Організації економічного співробітництва та розвитку, Міжнародної організації праці та ін. Зміни у сфері праці та питання розширення можливостей сучасної людини досліджуються О. Грішновою, А. Колотом, І. Кравченко, Е. Лібановою, Г. Міщук, І. Петровою та ін.

Поступовий перехід до інформаційної економіки й пов'язані з цим зміни, які виникають у соціально-трудовій сфері, зумовлюють необхідність розробки науково-методичних підходів до оцінювання можливостей людського розвитку в соціально-трудовій сфері за сучасних соціально-економічних умов, тому *метою цієї роботи* є розробка системи індикаторів, визначення цільових орієнтирів, оцінювання можливостей у соціально-трудовій сфері та розроблення рекомендацій для більш ефективного використання цих можливостей в умовах поширення інформаційно-комунікаційних технологій.

Результати дослідження. Розглядаючи соціально-трудові питання через призму інформаційної економіки, для оцінювання можливостей людини ми пропонуємо використовувати такі блоки індикаторів: «Можливості в соціально-трудовій сфері» та «Можливості застосування інформаційних технологій в економіці».

Блок індикаторів «Можливості в соціально-трудовій сфері» об'єднує показники, які характеризують можливості продуктивної зайнятості в умовах інформаційної економіки: «Середня заробітна плата (в порівнянних цінах 2016 р.), грн/міс.», «Рівень зайнятості населення, %», «Наукомісткі робочі місця, % робочої сили (за оцінками міжнародних експертів)» і «Вплив ІКТ на бізнес-моделі, балів (за оцінками міжнародних експертів)». Значення показників у 2012–2016 рр. представлені в *табл. 1*.

Таблиця 1

Індикатори, які характеризують можливості людського розвитку в соціально-трудовій сфері у 2012—2016 рр.

Найменування показників	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
Середня заробітна плата, грн/міс.	3 041,0	3 282,0	3 480,0	4 195,0	5 183,0
Індекс споживчих цін	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4
Коефіцієнт для переведення в порівнянні ціни 2016 р.	2,018	2,022	2,012	1,611	1,000
Середня заробітна плата (в порівнянних цінах 2016 р.), грн/міс.	6 136,0	6 635,6	7 000,9	6 756,9	5 183,0
Рівень зайнятості населення працездатного віку, %	66,9	67,3	64,5	64,7	64,2
Наукомісткі робочі місця, % робочої сили (за оцінками міжнародних експертів)	32,1	32,1	33,9	26,3	33,7
Вплив ІКТ на бізнес-моделі, балів (за оцінками міжнародних експертів)	4,1	3,9	3,6	3,9	3,8

Примітка. Складено автором за [1–6].

Динаміка досліджуваних індикаторів загалом негативна, особливо яскраво це можна спостерігати на прикладі реальної заробітної плати, яка 2016 р., порівнюючи з 2012 р., знизилась на 953,0 грн. Негативною тенденцією також є зниження рівня зайнятості населення працездатного віку — 2016 р., порівнюючи з 2012 р., він зменшився на 2,7 відсоткового пункту.

Характеризуючи індикатори, представлені в міжнародних рейтингах «The Global Information Technology Report», зокрема «Наукомісткі робочі місця, % робочої сили» і «Вплив ІКТ на бізнес-моделі, балів», варто зазначити, що, на думку експертів Всесвітнього економічного форуму (The World Economic Forum) [1–5], інфраструктура інформаційно-комунікаційних технологій в Україні потребує подальшого розвитку. Крім того, немає чіткої державної політики, спрямованої на розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, що разом із несприятливими умовами для інновацій

та слабкими правовими основами економіки ставить під загрозу великий потенціал країни для отримання економічних та соціальних переваг.

Блок «Можливості застосування інформаційних технологій в економіці» об'єднує індикатори, що характеризують рівень використання інформаційних технологій на підприємствах.

1) «Частка підприємств, які протягом року здійснюють електронний обмін даними, % від загальної кількості підприємств» ($\mathcal{C}_{EO}$) визначається за такою формулою:

$$\mathcal{C}_{EO} = \mathcal{C}_K \cdot \mathcal{C}_I \cdot \mathcal{C}_{EO}^I, \quad (1)$$

де $\mathcal{C}_K$ — частка підприємств, які протягом року використовували комп'ютери, в загальній кількості підприємств, які взяли участь в обстеженні Державної служби статистики України, %;

$\mathcal{C}_1$ — частка підприємств, які протягом року мали доступ до мережі «Інтернет», у загальній кількості підприємств, які використовували комп'ютери, %;

$\mathcal{C}_{EO}^I$ — частка підприємств, які протягом року здійснюють електронний обмін даними в загальній кількості підприємств, які мали доступ до мережі «Інтернет», %.

2) «Частка підприємств, які протягом року мають веб-сайт, % від загальної кількості підприємств» ($\mathcal{C}_{BC}$), визначається за такою формулою:

$$\mathcal{C}_{BC} = \mathcal{C}_K \cdot \mathcal{C}_1 \cdot \mathcal{C}_{BC}^I, \quad (2)$$

де $\mathcal{C}_K$ — частка підприємств, які протягом року використовували комп'ютери, у загальній кількості підприємств, які взяли участь в обстеженні Державної служби статистики України, %;

$\mathcal{C}_1$ — частка підприємств, які протягом року мали доступ до мережі «Інтернет», у загальній кількості підприємств, які використовували комп'ютери, %;

$\mathcal{C}_{BC}^I$ — частка підприємств, які протягом року мають веб-сайт, у загальній кількості підприємств, які мали доступ до мережі «Інтернет», %.

3) «Частка підприємств, які протягом року використовують соціальні мережі (Facebook, LinkedIn, Xing, Viadeo, Yammer тощо), % від загальної кількості підприємств» ($\mathcal{C}_{CM}$), визначається за формулою:

$$\mathcal{C}_{CM} = \mathcal{C}_K \cdot \mathcal{C}_1 \cdot \mathcal{C}_{CM}^I, \quad (3)$$

де $\mathcal{C}_K$ — частка підприємств, які протягом року використовували комп'ютери, у загальній кількості підприємств, які взяли участь в обстеженні Державної служби статистики України, %;

$\mathcal{C}_1$ — частка підприємств, які протягом року мали доступ до мережі «Інтернет», у загальній кількості підприємств, які використовували комп'ютери, %;

$\mathcal{C}_{CM}^I$ — частка підприємств, які протягом року використовують соціальні мережі (Facebook, LinkedIn, Xing, Viadeo, Yammer тощо), у загальній кількості підприємств, які мали доступ до мережі «Інтернет», %.

4) «Частка підприємств, які протягом року використовують мультимедійний вміст веб-сайтів (YouTube, Flickr, Picassa, SlideShare тощо), % від загальної кількості підприємств» ($\mathcal{C}_{MBBC}$) визначається за такою формулою:

$$\mathcal{C}_{MBBC} = \mathcal{C}_K \cdot \mathcal{C}_1 \cdot \mathcal{C}_{MBBC}^I, \quad (4)$$

де $\mathcal{C}_K$ — частка підприємств, які протягом року використовували комп'ютери, у загальній кількості підприємств, які взяли участь в обстеженні Державної служби статистики України, %;

$\mathcal{C}_1$ — частка підприємств, які протягом року мали доступ до мережі «Інтернет», у загальній кількості підприємств, які використовували комп'ютери, %;

$\mathcal{C}_{MBBC}^I$ — частка підприємств, які протягом року використовують мультимедійний вміст веб-сайтів (YouTube, Flickr, Picassa, SlideShare тощо), у загальній кількості підприємств, які мали доступ до мережі «Інтернет», %.

5) «Частка підприємств, які протягом року використовують засоби обміну знаннями (Wikipedia,

PBWiki, Google Docs), % від загальної кількості підприємств» ($\mathcal{C}_{303}$), визначається за такою формулою:

$$\mathcal{C}_{303} = \mathcal{C}_K \cdot \mathcal{C}_1 \cdot \mathcal{C}_{303}^I, \quad (5)$$

де $\mathcal{C}_K$ — частка підприємств, які протягом року використовували комп'ютери, у загальній кількості підприємств, які взяли участь в обстеженні Державної служби статистики України, %;

$\mathcal{C}_1$ — частка підприємств, які протягом року мали доступ до мережі «Інтернет», у загальній кількості підприємств, які використовували комп'ютери, %;

$\mathcal{C}_{303}^I$ — частка підприємств, які протягом року використовують засоби обміну знаннями (Wikipedia, PBWiki, Google Docs), у загальній кількості підприємств, які мали доступ до мережі «Інтернет», %.

6) «Наявність у домогосподарствах персональних комп'ютерів, планшетів, ноутбуків, у середньому на 100 домогосподарств, од». Цей індикатор представлений у різних джерелах національних статистичних даних (наприклад, у Статистичному щорічнику України). Його включення до переліку показників, які характеризують можливості застосування інформаційних технологій в економіці, зумовлене тим, що багато людей працюють і навчаються вдома. У сучасних умовах фріланс та інші види дистанційної зайнятості набувають дедалі більшого поширення. Наявність тільки комп'ютерів, доступу до Інтернету та простого веб-сайта — це вже минуле століття, якщо йдеться про активне просування товарів та послуг підприємства в онлайн середовищі.

Поширення інформаційно-комунікаційних технологій сприяє розширенню можливостей людського розвитку — створює нові можливості в соціально-трудовій та освітній сфері, сприяє формуванню нових професій, зростанню можливостей дистанційної зайнятості на ін.

Активний розвиток інформаційно-комп'ютерних технологій і доступність Інтернету призводить до переміщення певної кількості робочих місць за виробничі та офісні приміщення й до широкого використання дистанційних форм зайнятості. Це так само зумовлює появу нових форм організації робочого місця, у тому числі все більшої популярності набуває коворкінг [12, с. 91].

Значення показників блоку «Можливості застосування інформаційних технологій в економіці» у 2012–2016 рр. представлено в табл. 2.

Зниження частки підприємств, які мають веб-сайт, % від загальної кількості підприємств, на 3,8 відсоткового пункту 2016 р., порівнюючи з 2015 р., зумовлено поширенням практики використання соціальних мереж, а також онлайн ресурсів для продажу товарів та послуг (наприклад, prom.ua, oxi.ua та ін.). Аналогічна тенденція спостерігається щодо частки підприємств, які використовують засоби обміну знаннями (Wikipedia, PBWiki, Google Docs), % від загальної кількості підприємств. Її зниження на 5,9 відсоткового пункту 2016 р., порівнюючи з 2015 р., імовірно всього, пов'язане із заміщенням цих засобів іншими веб-ресурсами, які більш ефективні для просування товарів та послуг у мережі «Інтернет».



Таблиця 2

Індикатори, які характеризують можливості застосування інформаційних технологій в економіці у 2012–2016 рр.

Найменування показників	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
Частка підприємств, які здійснюють електронний обмін даними, % від загальної кількості підприємств	71,3	72,7	78,5	83,5	87,1
Частка підприємств, які мають веб-сайт, % від загальної кількості підприємств	28,9	29,5	30,6	41,4	37,5
Частка підприємств, які використовують соціальні мережі (Facebook, LinkedIn, Xing, Viadeo, Yammer тощо), % від загальної кількості підприємств	8,4	9,2	12,1	16,3	23,1
Частка підприємств, які використовують мультимедійний вміст веб-сайтів (YouTube, Flickr, Picassa, SlideShare тощо), % від загальної кількості підприємств	6,7	7,9	8,6	10,4	11,8
Частка підприємств, які використовують засоби обміну знаннями (Wikipedia, PBWiki, Google Docs), % від загальної кількості підприємств	14,5	15,8	16,3	17,8	11,9
Наявність у домогосподарствах персональних комп'ютерів, планшетів, ноутбуків, у середньому на 100 домогосподарств, од.	46	52	63	71	80

Примітка. Складено автором за [7–9].

Для розрахунку Індексу можливостей у соціально-трудовій сфері та Індексу можливостей застосування інформаційних технологій в економіці необхідно провести нормування індикаторів. Усі індикатори, наведені в *табл. 1*, є стимуляторами, тому їхнє зростання свідчатиме про розширення можливостей людського розвитку. Для нормування показників-стимуляторів використовується така формула [10]:

$$y_i = \frac{Z_i - Z_{\min}}{Z_{\max} - Z_{\min}}, \quad (6)$$

де Z_i — значення i -го показника; $Z_{\min}$ — мінімальне значення i -го показника; $Z_{\max}$ — максимальне значення i -го показника. З огляду на те, що всі показники є стимуляторами, то максимальні значення i -го показ-

ника є цільовими орієнтирами для індикаторів, які характеризують можливості людського розвитку.

Для визначення граничних значень індикаторів ми використовували офіційні статистичні дані Державної служби статистики України та міжнародних організацій за 2012–2016 рр. про фактично досягнуті значення показників, які характеризують можливості людського розвитку в умовах переходу до інформаційної економіки. У рамках блоку «Можливості в соціально-трудовій сфері» та блоку «Можливості застосування інформаційних технологій в економіці» ми визначили такі мінімальні та максимальні значення індикаторів (*табл. 3*). Водночас максимальні значення ми розглядали як цільовий орієнтир для цього показника в Україні.

Таблиця 3

Граничні значення показників, що характеризують можливості людського розвитку в умовах переходу до інформаційної економіки

№ з/п	Індикатори, які характеризують блок	Мінімум	Максимум
1. Можливості в соціально-трудовій сфері			
1.1	Середня заробітна плата (в порівнянних цінах 2016 р.), грн/міс.	3730,8 (2016 р., середня заробітна плата в Тернопільській області, найнижчий показник в Україні у 2012–2016 рр.)	19 928,0 (75 % від середньої заробітної плати в Польщі у 2016 р.)
1.2	Рівень зайнятості населення працездатного віку, %	56,3 (2015 р., рівень зайнятості населення працездатного віку в Чернівецькій області, найнижчий показник в Україні у 2012–2016 рр.)	70,0
1.3	Наукомісткі робочі місця, % робочої сили (за оцінками міжнародних експертів)	0,7 (2016 р., Гвінея, найнижче значення у The Global Information Technology Report)	62,3 (2016 р., Люксембург, найвище значення у The Global Information Technology Report)
1.4	Вплив ІКТ на бізнес-моделі, балів (за оцінками міжнародних експертів)	0,0 (мінімальне значення за шкалою, яка використовується для цього показника, у The Global Information Technology Report)	7,0 (максимальне значення за шкалою, яка використовується для цього показника, у The Global Information Technology Report)
2. Можливості застосування інформаційних технологій в економіці			
2.1	Частка підприємств, які здійснюють електронний обмін даними, % від загальної кількості підприємств	0,0	100,0
2.2	Частка підприємств, які мають веб-сайт, % від загальної кількості підприємств	0,0	100,0

Закінчення табл. 3

№ з/п	Індикатори, які характеризують блок	Мінімум	Максимум
2.3	Частка підприємств, які використовують соціальні мережі (Facebook, LinkedIn, Xing, Viadeo, Yammer тощо), % від загальної кількості підприємств	0,0	100,0
2.4	Частка підприємств, які використовують мультимедійний вміст веб-сайтів (YouTube, Flickr, Picassa, SlideShare тощо), % від загальної кількості підприємств	0,0	100,0
2.5	Частка підприємств, які використовують засоби обміну знаннями (Wikipedia, PBWiki, Google Docs), % від загальної кількості підприємств	0,0	100,0
2.6	Наявність у домогосподарствах персональних комп'ютерів, планшетів, ноутбуків, у середньому на 100 домогосподарств, од.	0	100

Примітка. Розроблено автором.

Визначаючи цільові орієнтири для блоку «Можливості в соціально-трудовій сфері», варто передусім звернути увагу на поточну ситуацію у сфері праці, а також тренди та домінанти її розвитку. З огляду на сучасні міграційні тенденції важливим завданням державної соціально-економічної політики є забезпечення такого рівня заробітної плати в Україні, який би сприяв зниженню міграційних процесів. Зважаючи на те, що останніми роками найбільші міграційні потоки спрямовуються до Польщі, то, як слушно зазначає Е. М. Лібанова [11], доцільним було б доведення середньої заробітної плати в Україні до рівня 70—75 % середньої заробітної плати в Польщі. Це також сприяло б суттєвому підвищенню рівня життя працюючого населення, пришвидшенню євроінтеграційних процесів. З огляду на те, що середня заробітна плата в Польщі 2016 р. становила 4 126 злотих, або 26 571 грн, цільовим орієнтиром для індикатору «Середня заробітна плата (в порівнянних цінах 2016 р.), грн/міс.» у найближчі роки є майже 19 928 грн/міс. Щодо рівня зайнятості населення працездатного віку, то, на нашу думку, орієнтиром є значення в межах 70—75 %, адже забезпечення повної зайнятості неможливе з багатьох об'єктивних соціально-економічних причин, але країни ЄС (до якого ми прагнемо) у стратегії Європа 2020 орієнтуються на «підвищення рівня зайнятості населення у віці 20—64 роки принаймні до 75 %» [13]. До-

сить суттєвою проблемою вітчизняного ринку праці є низька частка наукомістких робочих місць. Цільовим орієнтиром є Люксембург, який 2016 року посів перше місце за цим індикатором у The Global Information Technology Report.

Визначаючи цільові орієнтири для блоку «Можливості застосування інформаційних технологій в економіці», варто зазначити, що з огляду на безперечну важливість представленості підприємств в Інтернет-середовищі в умовах переходу до інформаційної економіки цільовим орієнтиром для індикаторів цього блоку є 100 %. Будь-яке сучасне підприємство має бути представленим у мережі «Інтернет» передусім для продажу товарів та послуг із застосуванням таких маркетингових методів, як SMM (social media marketing), SEO (search engine optimization), медійна реклама. Щодо наявності в домогосподарствах персональних комп'ютерів, планшетів, ноутбуків, цільовим орієнтиром має бути 100 од. у середньому на 100 домогосподарств, адже для ефективної роботи людина повинна мати як мінімум один комп'ютер.

Після нормування показників, ми розраховували Індекс можливостей у соціально-трудовій сфері та Індекс можливостей застосування інформаційних технологій в економіці з використанням середньої геометричної, що забезпечує адекватне урахування зміни всіх індикаторів (табл. 4).

Таблиця 4

Нормовані показники і результати розрахунку індексів

Найменування показників	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
Середня заробітна плата (в порівнянних цінах 2016 р.), грн/міс.	0,148	0,179	0,202	0,187	0,090
Рівень зайнятості населення працездатного віку, %	0,774	0,803	0,599	0,613	0,577
Наукомісткі робочі місця, % робочої сили (за оцінками міжнародних експертів)	0,510	0,510	0,539	0,416	0,536
Вплив ІКТ на бізнес-моделі, балів (за оцінками міжнародних експертів)	0,586	0,557	0,514	0,557	0,543
Індекс можливостей у соціально-трудовій сфері	0,430	0,450	0,428	0,404	0,350
Частка підприємств, які здійснюють електронний обмін даними, % від загальної кількості підприємств	0,713	0,727	0,785	0,835	0,871
Частка підприємств, які мають веб-сайт, % від загальної кількості підприємств	0,289	0,295	0,306	0,414	0,375
Частка підприємств, які використовують соціальні мережі (Facebook, LinkedIn, Xing, Viadeo, Yammer тощо), % від загальної кількості підприємств	0,084	0,092	0,121	0,163	0,231
Частка підприємств, які використовують мультимедійний вміст веб-сайтів (YouTube, Flickr, Picassa, SlideShare тощо), % від загальної кількості підприємств	0,067	0,079	0,086	0,104	0,118
Частка підприємств, які використовують засоби обміну знаннями (Wikipedia, PBWiki, Google Docs), % від загальної кількості підприємств	0,145	0,158	0,163	0,178	0,119
Наявність у домогосподарствах персональних комп'ютерів, планшетів, ноутбуків, у середньому на 100 домогосподарств, од.	0,460	0,520	0,630	0,710	0,800
Індекс можливостей застосування інформаційних технологій в економіці	0,206	0,225	0,252	0,301	0,308

Примітка. Розраховано автором.



Для оцінювання динаміки Індексу можливостей у соціально-трудовій сфері та Індексу можливостей застосування інформаційних технологій в економіці ми пропонуємо використовувати таку шкалу: 0,0—0,2 — дуже низькі можливості людського розвитку; 0,2—0,4 — низькі можливості людського розвитку; 0,4—0,6 — середні можливості людського розвитку; 0,6—0,8 — високі можливості людського розвитку; 0,8—1,0 — дуже високі можливості людського розвитку. Отже, 1,0 є цільовим орієнтиром для всіх індикаторів, які характеризують можливості людського розвитку. За результатами розрахунків, на жаль, можливості людського розвитку переважно були низькими (рис.).

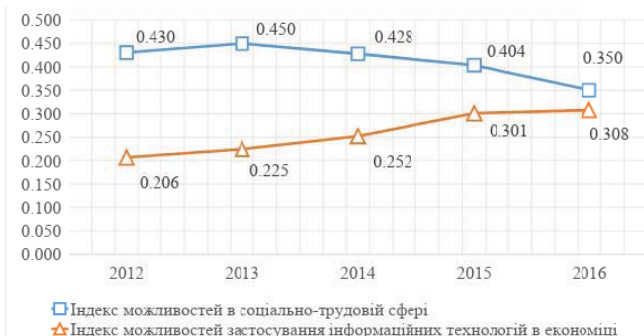


Рис. Динаміка Індексу можливостей у соціально-трудовій сфері та Індексу можливостей застосування інформаційних технологій в економіці у 2012—2016 рр.

Примітка. Побудовано автором.

Висновки. Результати проведеного дослідження свідчать наразі про досить складну ситуацію в соціально-трудовій сфері, а також не досить високий рівень поширення інформаційних технологій в економіці. У цій царині спостерігається позитивна динаміка, про яку зокрема свідчить поступове, хоча й повільне, зростання Індексу можливостей застосування інформаційних технологій в економіці. Для більш ефективного використання можливостей у сфері праці в умовах поширення інформаційно-комунікаційних технологій ми запропонували такі рекомендації: зростання офіційного розміру середньої заробітної плати внаслідок детінізації соціально-трудової сфери; активізація співпраці науки та реального сектору економіки і зростання на цій основі кількості наукомістких робочих місць, державна підтримка високотехнологічних підприємств, а також тих суб'єктів господарювання, які впроваджують інновації.

У контексті поступового поширення інформаційно-комунікаційних технологій важливе визначення та аналіз сучасних ризиків у трудових відносинах, що виникають під дією інформатизації та соціально відповідального регулювання таких ризиків [13].

Подальшого вивчення потребують різні аспекти розширення можливостей сучасної людини, зокрема в соціально-трудовій сфері, в умовах, коли дедалі стрімкіше відбувається заміна людської праці цифровими технологіями, штучним інтелектом. Важливе також подальше вивчення динаміки та особливостей цих процесів в Україні.

Список використаної літератури

1. The Global Information Technology Report 2012 Living in a Hyperconnected World. The World Economic Forum [Electronic resource]. — Available at : http://www3.weforum.org/docs/Global_IT_Report_2012.pdf
2. The Global Information Technology Report 2013 Growth and Jobs in a Hyperconnected World. The World Economic Forum [Electronic resource]. — Available at : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2013.pdf.
3. The Global Information Technology Report 2014. Rewards and Risks of Big Data. The World Economic Forum [Electronic resource]. — Available at : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalInformationTechnology_Report_2014.pdf.
4. The Global Information Technology Report 2015. ICTs for Inclusive Growth. The World Economic Forum [Electronic resource]. — Available at : www3.weforum.org/docs/WEF_Global_IT_Report_2015.pdf
5. The Global Information Technology Report 2016. Innovating in the Digital Economy. The World Economic Forum [Electronic resource]. — Available at : http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf.
6. Праця України у 2016 році : статистичний збірник. — Київ : Август Трейд. — 2017. — 234 с.
7. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Статистичний щорічник України за 2016 рік / за ред. І. Є. Вернера. — Київ : Державна служба статистики України, 2017. — 611 с.
9. Статистичний щорічник України за 2015 рік / за ред. І. М. Жук. — Київ : Державна служба статистики України, 2016. — 575 с.
10. Грішнова О. А. Людський розвиток : навч. посіб. / О. А. Грішнова. — Київ : КНЕУ, 2006. — 308 с.
11. Лібанова Е. М. Уповільнення міграції може статися тоді, коли зарплата українців становитиме 70–75 % від польського рівня [Електронний ресурс] / Е. М. Лібанова. — Режим доступу : <http://gordonua.com/ukr/news/politics/libanova-upovilnennja-migratsiji-mozhe-statisja-todi-koli-zarplata-ukrajintiv-bude-stanoviti-70-75-vid-polskogo-rivnja-244129.html>.
12. Гришнова Е. А. Развитие человеческого капитала и трансформация форм занятости: взаимовлияние и взаимообусловленность / Е. А. Гришнова, Н. А. Азьмук // Демография и социальная экономика. — 2014. — № 1 (21). — С. 85–94.

13. Повідомлення комісії Європа 2020 — Стратегія для розумного, сталого та всеохоплюючого зростання / Європейська комісія. — Брюссель, 2010. — 34 с.
14. Соціальна відповідальність у трудових відносинах: теорія, практика, регулювання ризиків : [монографія] / О. А. Грішнова, Г. Ю. Міщук, О. О. Олійник. — Рівне : НУВГП, 2014. — 216 с.

References

1. The Global Information Technology Report 2012 Living in a Hyperconnected World. The World Economic Forum. (n. d.). [www3.weforum.org](http://www3.weforum.org/docs/Global_IT_Report_2012.pdf). Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/Global_IT_Report_2012.pdf.
2. The Global Information Technology Report 2013 Growth and Jobs in a Hyperconnected World. The World Economic Forum. (n. d.). [www3.weforum.org](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2013.pdf). Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2013.pdf.
3. The Global Information Technology Report 2014. Rewards and Risks of Big Data. The World Economic Forum. (n. d.). [www3.weforum.org](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_InformationTechnology_Report_2014.pdf). Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_InformationTechnology_Report_2014.pdf.
4. The Global Information Technology Report 2015. ICTs for Inclusive Growth. The World Economic Forum. (n. d.). [www3.weforum.org](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_IT_Report_2015.pdf). Retrieved from www3.weforum.org/docs/WEF_Global_IT_Report_2015.pdf.
5. The Global Information Technology Report 2016. Innovating in the Digital Economy. The World Economic Forum. (n. d.). [www3.weforum.org](http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf). Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf.
6. *Pratsia Ukrainy u 2016 rotsi Statystychnyi zbirnyk [The work of Ukraine in 2016. Statistical Collection]*. (2017). Kyiv: TOV Vydavnytstvo «Avhust Treid» [in Ukrainian].
7. Sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Site of the State Statistics Service of Ukraine]. www.ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
8. Verner I. Ye. (Eds.). (2017). *Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2016 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2016]*. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [in Ukrainian].
9. Zhuk I. M. (Eds.). (2016). *Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2015 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2015]*. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [in Ukrainian].
10. Grishnova, O. A. (2006). *Liudskyi rozvytok [Human Development]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
11. Libanova, E. M. (2018). *Upovilnennia mihratsii mozhe statysia todi, koly zarplata ukraintsiv stanovytyme 70–75 % vid polskoho rivnia. [Slowing down of migration can occur when the salary of Ukrainians will be 70–75 % of the Polish level]*. Retrieved from <http://gordonua.com/ukr/news/politics/libanova-upovilnennja-migratsiji-mozhe-statisja-todi-koli-zarplata-ukrajintsiv-bude-stanoviti-70-75-vid-polskogo-rivnja-244129.html> [in Ukrainian].
12. Grishnova, E. A., & Azmuk, N. A. (2014). Razvytye chelovecheskoho kapytala y transformatsiya form zaniatosti: vzaymovlyaniye y vzaymoobuslovlennost [The development of human capital and the transformation of forms of employment: mutual influence and interdependence]. *Demohrafiya ta sotsyalnaia ekonomika — Demography and the social economy*, 1, 85–94 [in Ukrainian].
13. *Povidomlennia komisii Yevropa 2020 — Stratehiia dlia rozumnoho, staloho ta vseokhopliuiuchoho zrostannia [Commission Communication Europe 2020 — A Strategy for Smart, Sustainable and Comprehensive Growth]* (2010). Briussel: The European Commission [in Ukrainian].
14. Grishnova, O. A., Mishchuk, H. Yu., & Oliinyk O. O. (2014). *Sotsialna vidpovidalnist u trudovykh vidnosynakh: teoriia, praktyka, rehuliuвання ryzykiv [Social Responsibility in Labor Relations: Theory, Practice, Risk Management]*. Rivne: NUVHP [in Ukrainian].



УДК 339.187.62

МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Левченко Олександр Анатолійович,
аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: oleksandr.levchenko@gmail.com

Анотація. Запропоновано логістичну модель оцінки фінансової стійкості механізму фінансування лізингових операцій, визначено переваги і недоліки цієї моделі. Проведено оцінку ймовірності реалізації події дефолту фонду фінансування лізингових операцій за зростанням співвідношення фінансового левериджу і врахування дії низки економічних і фінансових чинників: появи конкурентних форм фінансування основного капіталу та оновлення основних фондів, інфляційних ризиків, волатильності валютного курсу і погіршення умов у майбутньому через отримання державної підтримки для фінансування лізингових операцій. Здійснено прогноз ймовірності настання фінансової нестійкості фонду фінансування лізингових операцій.

Ключові слова: логістична модель, фонд фінансування лізингових операцій, дефолт, фінансова нестійкість, лізингодавець.

Формул: 4; рис.: 2; табл.: 6; бібл.: 16.

MODELING ESTIMATION OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF MECHANISM OF FINANCING LEASING OPERATIONS

Levchenko Olexsandr,
Ph. D. student
of SHEI «Banking University»
e-mail: oleksandr.levchenko@gmail.com

Abstract. The article proposes a logistic model for assessing the financial stability of the mechanism of financing leasing operations, identified the advantages and disadvantages of proposed model. Carried out the estimation of probability of default occurrence of the fund for financing leasing operations for increasing the ratio of financial leverage and taking into account the effect of a number of economic and financial factors: the emergence of competitive forms of financing of fixed capital and renewal of fixed assets, inflationary risks, volatility of the exchange rate and worsening conditions in the future for obtaining state support for financing leasing operations. Carried out the forecast of probability of occurrence of financial instability of the fund of financing of leasing operations.

Keywords: logistics model, fund of leasing operations financing, default, financial instability, lessor.

Formulas: 4; fig.: 2; tabl.: 6; bibl.: 16.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Левченко Александр Анатольевич,
аспирант
ГБУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: oleksandr.levchenko@gmail.com

Аннотация. Предложена логистическая модель оценки финансовой устойчивости механизма финансирования лизинговых операций, определены преимущества и недостатки данной модели. Проведена оценка вероятности реализации события дефолта фонда финансирования лизинговых операций за ростом соотношения финансового левериджа и учета действия ряда экономических и финансовых факторов: появления конкурентных форм финансирования основного капитала и обновления основных фондов, инфляционных рисков, волатильности валютного курса и ухудшения условий в будущем по поводу получения государственной поддержки для финансирования лизинговых операций. Осуществлен прогноз вероятности наступления финансовой неустойчивости фонда финансирования лизинговых операций.

Ключевые слова: логистическая модель, фонд финансирования лизинговых операций, дефолт, финансовая неустойчивость, лизингодатель.

Формул: 4; рис.: 2; табл.: 6; библи.: 16.

Вступ. Вибір інструментів фінансування лізингових операцій, які є складовими фінансового механізму забезпечення лізингових операцій, — полівекторне завдання як щодо вирішення питання про досягнення ліквідності, прибутковості та стійкості за кожним джерелом фінансування, так і ефективного їх подальшого залучення у формі наданих лізингових кредитів. У такий спосіб розробка моделі оцінки фінансової стійкості механізму фінансування лізингових операцій має важливе значення для лізингодавця і полягає у визначенні впливу зростання ризику фінансового левериджу на здатність виконувати зобов'язання лізингодавцем, а також у визначенні можливості забезпечення безперервної прибуткової діяльності лізингодавців та, водночас, збереженні фінансової стійкості фонду фінансування лізингових операцій.

Під фондом фінансування лізингових операцій розумітимемо один з елементів фінансового механізму лізингових операцій, які є сукупністю власних, позикових, авансованих та інших джерел фінансування лізингового портфеля лізингодавця чи фінансової компанії, що здійснює діяльність із надання фінансового лізингу. Під імовірністю дефолту такого фонду вважатимемо частоту банкрутства чи виявлення стану неплатоспроможності фонду лізингодавців і фінансових компаній, що здійснюють лізингову діяльність в Україні протягом певного періоду часу, зважену на загальну кількість компаній на ринку лізингових послуг.

Використання регресійного аналізу для оцінки еластичностей зміни вищезокреслених змінних є найбільш поширеним інструментом аналізу. Його простота і надійність одержуваних результатів за верифікованої вибірки дозволяє прийняти рішення про структуру фінансового механізму та, головне, отримати висновки щодо наслідків прийнятих рішень.

Проте методика не дає змогу оцінити ймовірність реалізації події дефолту фонду фінансування лізингових операцій за зростання співвідношення фінансового левериджу й дії низки економічних і фінансових чинників, таких як поява конкурентних форм фінансування основного капіталу та оновлення основних фондів, інфляційні ризики, волатильність валютного курсу та погіршення умов у майбутньому щодо отримання державної підтримки для фінансування лізингових операцій. Для цього найбільш сприятливим інструментом моделювання є методика побудови баєсівських логістичних моделей із нормальним типом розподілу умовних імовірностей. Це дасть змогу спрогнозувати ймовірність реалізації події фінансової нестійкості фонду фінансування лізингових операцій за реалізації низки умов та дії множини факторів.

Аналіз досліджень і постановка завдання. У разі використання логіт-моделей для оцінки фінансової стійкості фінансової установи ми можемо більше покладатися на закордонний досвід. Адже велика кількість саме закордонних публікацій присвячена цьому питанню. Застосування баєсівських моделей для прогнозування умовних імовірностей банкрутства банківських і небанківських фінансових установ було ще запропоновано в роботах Р. Коле і Дж. Гунтера [1], Ф. Кровлі та А. Ловічека [2],

С. Канбаса [3], Т. Погосяна і М. Чіаки [4], Р. Де Янга і Дж. Торна [5]. Окрім цього, Р. Де Янг і Дж. Торн використовували і пробіталістичні моделі (probit Bayesian model) та зверталися до аналізу головних компонент у регресійному аналізі. Ці моделі дозволяли створити достатньо адекватну модель для інтегрованої системи раннього реагування на банкрутство фінансових установ та юридичних осіб, що займаються фінансовою діяльністю.

Дослідження українських учених у сфері механізму фінансування лізингових операцій здебільшого стосуються коефіцієнтного аналізу фінансової стійкості лізингодавців і прогнозування дисконтованих грошових потоків за лізинговим портфелем. Коефіцієнтний підхід у своїх роботах реалізували О. Амоша, В. Андрійчук, П. Беленький, Є. Бойко, Т. Черемисова [6]. Зокрема, трапляється метод чистого приведення грошового потоку за лізинговим кредитом у В. Настасьєва [7]. Проте ніхто з учених не давав відповіді на запитання, який із факторів із високим ступенем вірогідності сприятиме реалізації події настання банкрутства лізингодавця.

Метою статті є розробка логістичної моделі оцінки фінансової стійкості механізму фінансування лізингових операцій, що базується на методиці побудови баєсівських логістичних моделей із нормальним типом розподілу умовних імовірностей.

Результати дослідження. Логістична модель оцінки фінансової стійкості лізингодавців та, відповідно, механізму фінансування лізингових операцій, безумовно, має як переваги, так і недоліки. Перевагами є те, що її використання:

- забезпечить вирішення головного завдання дослідження, яке полягає в обчисленні ймовірності фінансової стійкості чи нестійкого фінансового стану фонду фінансування лізингових операцій під впливом низки економічних та фінансових чинників;
- дозволяє відповісти на питання, який ефект, зумовлений одним із факторів, сприяв реалізації банкрутства фонду фінансування лізингових операцій;
- дасть можливість з'ясувати, яка форма залучення капіталу є найоптимальнішою та найстійкішою в часі для забезпечення фінансової стійкості фонду фінансування лізингових операцій.

Недоліком моделі може бути отримання зміщених інтервальних оцінок прогнозу ймовірності реалізації події банкрутства фонду фінансування лізингових операцій.

Проте недолік нівелюються процедурами перенормування змінних та приведення до перших рівнів. Це дасть змогу нівелювати серійну кореляцію залишків моделі, її гетероскедастичність і частково автокореляцію. Тестову статистику представлено в *табл. 1*.

Водночас отримані результати для зрозумілості економічного трактування ми перевели у форму ймовірності настання події зростання фінансового ризику (левериджу) і ризику банкрутства сформованого лізингового фонду, а не як співвідношення шансів реалізації двох протилежних умовних імовірностей, які безпосередньо надає результати логістична модель.



Таблиця 1

Тестова статистика для логістичних і звичайних лінійних регресійних моделей

Специфікація	Рівняння (1)	Рівняння (2)	Регресія (3)	Регресія (4)
Тест Бройша — Годфрі	0,5628	0,8447	0,4240	0,2689
імовірність	0,4531	0,3580	0,5150	0,6041
рівні свободи	1	1	1	1
Тест Бройша — Пагана	3,6953	6,7903	9,2079	4,5520
імовірність	0,8835	0,3407	0,4183	0,8042
рівні свободи	8	6	9	8
Тест Голдфелта — Квандта	0,7882	2,8869	0,0029	1,3703
імовірність	0,5884	0,1324	0,9997	0,3838
рівні свободи першої вибірки	4	6	3	4
рівні свободи другої вибірки	4	5	3	4
Тест Дарбіна — Вотсона	1,7895	1,5933	2,1172	2,1604
імовірність	0,0388	0,0287	0,1451	0,1803
знак автокореляції	додатний	додатний	невизначений	невизначений

У нашому варіанті ризик зростання фінансової нестійкості фонду фінансування лізингових операцій описуватиме така лінійна модель:

$$\begin{aligned} \text{Probability.leverage}_i \sim & a_1 \text{interest.rate}_i + a_2 \text{dividends}_i + \\ & + a_3 \text{lease.credits}_i + a_4 \text{disposal.income}_i + a_5 \text{d.state.support}_i + \\ & + a_6 \text{d.default.risk}_i + a_7 \text{d.peer.to.peer.crediting.risk}_i + \\ & + a_8 \text{inflation}_i + a_9 \text{reer.volatility}_i + V_i, \end{aligned} \quad (1)$$

де $\text{Probability.leverage}_i$ — імовірність зростання фінансового ризику чи негативного фінансового левериджу фінансування операцій лізингодавця та фінансової установи;

a_j — коефіцієнти при ендегенних змінних моделі;

interest.rate_i — процентна ставка на фінансовому ринку із залучення капіталу в разі фінансування лізингових операцій (у дослідженні фігурує фінансовий лізинг);

dividends_i — середньозважена дивідендна ставка, розрахована як сплачені дивіденди резидентам та нерезидентам і поділена на номінальну вартість статутного капіталу лізингових компаній в Україні;

lease.credits_i — обсяги наданих лізингових кредитів;

disposal.income_i — нерозподілений дохід лізингодавця;

група дам-змінних: d.state.support — бінарна змінна, яка позначає отримання державного фінансування лізингових портфелів у діапазоні від 30 % і більше;

d.default.risk — імовірність дефолту фонду за зобов'язаннями перевищувала 50 %;

$\text{d.peer.to.peer.crediting.risk}_i$ — поява конкуренції з боку віртуальних фінансових установ із технологією peer-to-peer кредитування, що може відволікти потенційних лізингоотримувачів, які прийняли рішення про оновлення основних фондів;

inflation_i — рівень річної зміни інфляції, взятий у перших різницях (щоквартальна регулярність);

reer_i — індекс реального обмінного курсу, взятий у рівнях (базовий рік — 2015);

V_i — залишки моделі.

Модель (1) покаже, як залежно від зміни вартості залучення позикового чи власного капіталу, зміни попиту на лізингові позики та появи перешкод чи можливостей на фінансовому ринку може змінитися ймовірність подальшої здатності лізингодавця виконувати взяті на себе зобов'язання.

З другого боку, на фінансову стійкість фінансової компанії може вплинути структура фінансування лізингових операцій, за якого зростання частки позикового фінансування може збільшити тиск на ресурсну базу лізингодавця чи фінансової компанії, тому така логіт-модель вимірюватиме саме ймовірність дефолту останніх залежно від рівня фінансового левериджу (financial leverage ratio — d.leverage):

$$\begin{aligned} \text{Probability.default}_i \sim & a_1 \text{interest.rate}_i + a_2 \text{dividends}_i + \\ & + a_3 \text{lease.credits}_i + a_4 \text{disposal.income}_i + a_5 \text{d.state.support}_i + \\ & + a_6 \text{d.leverage}_i + a_7 \text{d.peer.to.peer.crediting.risk}_i + \\ & + a_8 \text{inflation}_i + a_9 \text{reer.volatility}_i + \omega_i, \end{aligned} \quad (2)$$

де $\text{Probability.default}_i$ — імовірність дефолту;

ω_i — залишки такої специфікації моделі.

Інформація щодо намірів держави підтримати фінансування лізингових проєктів для різних галузей економіки базувалась на повідомленнях Асоціації лізингодавців України щодо державної участі у фінансуванні лізингових портфелів учасників ринку.

Ризик отримання лізингового кредиту, оминаючи фінансові установи, ми визначали на основі історії виникнення сервісів надання позик від «людини-до-людини» на базі сучасних Інтернет-технологій. В Україні найпершим майданчиком для цього типу кредитування став сервіс Credery, який почав функціонувати з грудня 2010 року з обсягом, що налічує до 5 000 грн на одного позичальника щоденно [8]. Також цей ринок розширився сервісом, запропонованим ПАТ «ПриватБанк» і MasterCard, що отримав назву «Сервіс вигідних вкладень» [9]. Загроза виникненню ризику отримання лізингового кредиту оцінюється на достатньо високому рівні, оскільки є більш дохідною

альтернативою порівняно до депозитів і кращою можливістю отримання незабезпечених кредитів із метою оновлення основних фондів. А це так само ставить під загрозу майбутню фінансову стійкість лізингового фонду лізингодавців і фінансових компаній через посилення конкуренції на ринку фінансових послуг.

Для отримання результатів у формі еластичностей взаємовпливу зовнішніх факторів на стійкість фонду фінансування лізингових операцій ми оцінили маржинальні ефекти кожної змінної за такою формулою:

$$\frac{dP(x=\theta|y)}{dx} = \frac{1}{1-e^{\alpha_j}} \cdot \alpha_j, \quad (3)$$

де α_j — коефіцієнт при змінній x_{ji} .

Для отримання результатів, що дозволятимуть трактувати взаємовпливи основоположних факторів на фінансову стійкість фонду фінансування лізингових операцій із погляду економічного сенсу, ми додатково оцінили лінійні регресії.

Для оцінки здатності виконувати зобов'язання застосували таку специфікацію:

$$\begin{aligned} \text{leverage}_i \sim & a_1 \text{interest.rate}_i + a_2 \text{dividends}_i + \\ & + a_3 \text{lease.credits}_i + a_4 \text{disposal.income}_i + a_5 \text{d.state.support}_i + \\ & + a_6 \text{d.default.risk}_i + a_7 \text{d.peer.to.peer.crediting.risk}_i + \\ & + a_8 \text{inflation}_i + a_9 \text{reer.volatility}_i + V_i \end{aligned} \quad (4)$$

де leverage_i — відсоткова зміна фінансового левериджу лізингодавця.

Ця специфікація дасть змогу оцінити фінансову стійкість фінансового механізму лізингодавця не щодо ймовірності зростання шансів банкрутства, а саме з логіки відсоткової зміни низки факторів на зростання співвідношення позикових коштів до власних.

Аналогічно побудували лінійну модель для ризику дефолту від відсоткової зміни вартості залучення позикового і власного капіталу, лізингового портфеля, нерозподіленого прибутку, фінансового левериджу, можливості отримання державної підтримки, загрози появи кредитування «peer-to-peer», рівня цін і волатильності валютного курсу. Загроза появи конкурентних форм кредитування та компаній на ринку лізингу, девальваційні та інфляційні ризики сприятимуть зростанню відпливу грошових коштів у лізингодавців, створюючи передумови до отримання збитку, а отже, неможливості виконання всіх узятих зобов'язань.

Дослідження проводилось на вибірці, яка налічує 27 спостережень, протягом 2011—2017 рр. на щоквартальній основі. Проведене моделювання дозволило отримати такі результати. Щодо можливості лізингодавця вчасно розраховуватись за власними зобов'язаннями, що є частиною пасивів фонду фінансування лізингових операцій, то отримані результати наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Оцінка параметрів логістичної та лінійної моделі здатності виконання зобов'язань лізингодавцем

Специфікація	Коефіцієнт	Стандартна похибка	z-статистика	Імовірність
Логіт-модель				
Стала	-15,453	9,305	-1,6607	0,0968
процентна ставка	-0,397	3,883	-0,1023	0,9185
середньозважена дивідендна ставка	2,143	4,424	0,4843	0,6282
обсяги наданих лізингових кредитів	-0,117	0,633	-0,1846	0,8535
нерозподілений дохід лізингодавця	-0,729	0,439	-1,6613	0,0967
державне фінансування лізингових портфелів	-0,925	1,993	-0,4643	0,6425
імовірність дефолту фонду	-1,814	1,993	-0,9101	0,3628
індекс реального обмінного курсу	14,123	8,089	1,7460	0,0808
рівень річної зміни інфляції	0,745	1,073	0,6946	0,4873
Лінійна модель				
Стала	-18,6206	13,0198	-1,430	0,172
процентна ставка	-9,0743	6,0250	-1,506	0,152
середньозважена дивідендна ставка	-3,8594	7,5439	-0,512	0,616
обсяги наданих лізингових кредитів	0,5214	1,0775	0,484	0,635
нерозподілений дохід лізингодавця	-1,2868	0,7170	-1,795	0,092
державне фінансування лізингових портфелів	-0,3706	3,2875	-0,113	0,912
імовірність дефолту фонду	-8,7711	3,3535	-2,615	0,019
поява конкуренції з боку віртуальних фінансових установ із технологією peer-to-peer кредитування	-6,8209	2,7241	-2,504	0,023
індекс реального обмінного курсу	17,8511	12,4107	1,438	0,170
рівень річної зміни інфляції	3,2534	1,7498	1,859	0,081

Примітка. Розрахунки автора.

За результатами обчислень можемо з певним ступенем імовірності стверджувати, що позикова форма залучення капіталу сприяла зменшенню ймовірності втрати платоспроможності лізингодавцем, у той час

як приріст вартості залучення акціонерного капіталу сприяв зростанню неплатоспроможності на 2,1%. Якщо крива дохідності за акціями буде пологішою, аніж дохідності за облігаціями, така форма фінансу-



вання лізингових операцій буде більш фінансово стійкою. Щодо приросту лізингового портфеля, то така форма фінансування лізингових операцій позитивно вплинула на його платоспроможність, оскільки сприяла зростанню нерозподіленого прибутку лізингодавця, а отже, посилювала здатність виконувати найтерміновіші зобов'язання. Імовірність невиконання зобов'язань зменшувалась на 84 п. п.

Іншими факторами, що сприяли зменшенню ймовірності зростання коефіцієнта фінансового левєриджу фонду лізингових операцій, виявились державна підтримка на рівні 93 п. п. та ймовірність дефолту — 1,8%. Тобто за умови, що лізингодавець має побоювання щодо можливості невиконання взятого на себе обсягу зобов'язань, фінансовий важіль буде поступово вирівнюватись у бік зростання власних джерел фінансування. Оскільки ризик появи конкурентної Інтернет-технології кредитування, у тому числі фінансування лізингу, виявився статистично незначущим — ми вилучили оцінку цього параметра, але в лінійній регресії залишили його для демонстрації ваги реакції платоспроможності лізингодавця на зміну цього фактору.

Зростання рівня реального обмінного курсу та інфляції виявились не достатньо значущими у зростанні тиску зобов'язань на власний капітал фонду фінансування лізингових операцій — на рівні 17,9 та 3,3%

відповідно. Це свідчить про те, що такі ризики будуть враховуватись лізингодавцем у формі зростання позикової ставки за лізинговим кредитом.

За лінійною моделлю ми оцінили еластичності зростання фінансового левєриджу залежно від дії окреслених вище факторів:

— по-перше, зростання ставки за позиками із залучення коштів до лізингового фонду зменшувало фінансовий левєридж на 9%;

— по-друге, зростання на 1% нерозподіленого прибутку сприяло зменшенню фінансового ризику на 1,3%;

— по-третє, зростання ймовірності дефолту сприятиме більш поміркованій структурі фінансування капіталу лізингодавця на 8,8% на 1% приросту ризику дефолту за зобов'язаннями;

— ризик посилення конкуренції з peer-to-peer кредитуванням виявився незначним і зі значенням коваріації, що суперечить нашим уявленням про зростання фінансового левєриджу;

— інфляційний тиск і девальвація реального курсу збільшить фінансовий ризик на 21% і вплив цих факторів є значним для фінансування лізингового фонду.

Маржинальні ефекти факторів, що здійснюють вплив на можливість виконання зобов'язань лізингодавцем, наведено в *табл. 3*.

Таблиця 3

Маржинальні ефекти, викликані факторами моделі (1)

Змінна	Ефект	Похибка	t-статистика	Імовірність
Стала	-2,685	1,607	-1,671	0,113
процентна ставка	-0,069	0,675	-0,102	0,920
середньозважена дивідендна ставка	0,372	0,769	0,484	0,635
обсяги наданих лізингових кредитів	-0,020	0,110	-0,184	0,856
нерозподілений дохід лізингодавця	-0,127	0,077	-1,651	0,117
державне фінансування лізингових портфелів	-0,227	0,474	-0,480	0,637
імовірність дефолту фонду	-0,315	0,348	-0,905	0,378
індекс реального обмінного курсу	2,454	1,404	1,748	0,098
рівень річної зміни інфляції	0,129	0,186	0,695	0,497

Примітка. Розрахунки автора.

Граничний ефект впливу вартості позикового капіталу та акціонерного виявились такими, що в разі зростання позикового процента на 1% платоспроможність лізингодавця зберігається, проте за зростання норми дивідендів вона зменшується і зростає ймовірність невиконання зобов'язань на 37,2 п. п. Сприяють зростанню платоспроможності та зменшенню фінансового левєриджу показник зростання видавання лізингових кредитів (2 п. п.), зростання нерозподіленого прибутку (12,7 п. п.), одержання державної підтримки (22,7 п. п.).

Так само ризик дефолту сприяє зменшенню рівня фінансового левєриджу, а отже, зменшенню фінансового ризику за кожним джерелом фінансування лізингових операцій на 31,5 п. п.

Волатильність валютного курсу сприяє виникненню ймовірності неплатоспроможності на 2,5% та зростання внутрішнього рівня цін на 12,9 п. п.

Отже, передбачувана макроекономічна ситуація та низькоінфляційне середовище є необхідними факторами стійкості фінансового механізму забезпечення лізингових операцій. Вагому роль відіграє державна підтримка у фінансуванні лізингових проектів і розумне протистояння конкуренції з боку конкурентних технологій Fintech сектору.

Імовірнісний розподіл зростання фінансового ризику під час фінансування лізингових операцій буде таким, що за досить тривалого періоду ведення збиткової діяльності із залучення лізингових кредитів ми з високою вірогідністю матимемо дедалі вище значення фінансового левєриджу внаслідок зростання потреби в підтримці короткострокової платоспроможності лізингодавця, а тому зростатиме й ризик неплатоспроможності.

Розподіл щільності для прогнозу за моделлю (1) представлено на *рис. 1*.

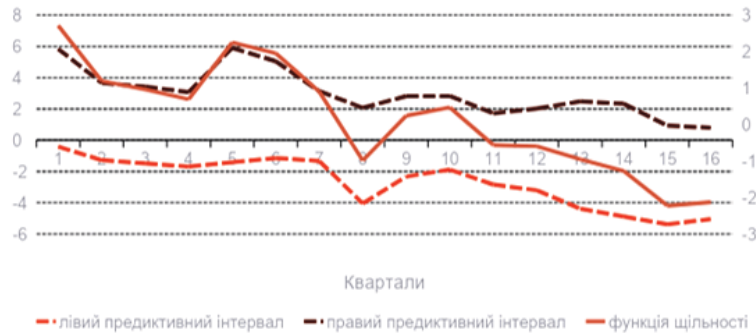


Рис. 1. Розподіл щільності зростання ризику фінансового левериджу фонду фінансування лізингових операцій
Примітка. Розрахунки автора.

Наступною частиною аналізу є оцінка впливу основоположних зовнішніх і внутрішніх факторів на ймовірність реалізації банкрутства лізингодавця після тривалої історії ведення збиткової діяльності та невиконання всіх узятих зобов'язань.

Вплив фінансового левериджу на фінансову стійкість фонду фінансування лізингових операцій подано в табл. 4 і на рис. 2, маржинальні ефекти впливу на зростання ймовірності дефолту наведено в табл. 5.

Таблиця 4

Оцінка параметрів логістичної та лінійної моделі дефолту фонду лізингодавця

Специфікація	Специфікація	Коефіцієнт	Стандартна похибка	z-статистика
Логіт-модель				
процентна ставка	-3,961	4,052	-0,978	0,328
середньозважена дивідендна ставка	-1,543	4,986	-0,310	0,757
обсяги наданих лізингових кредитів	1,509	1,423	1,061	0,289
нерозподілений дохід лізингодавця	0,057	0,401	0,142	0,887
відсоткова зміна фінансового левериджу лізингодавця	-0,441	0,281	-1,571	0,116
індекс реального обмінного курсу	3,742	5,629	0,665	0,506
рівень річної зміни інфляції	0,044	0,956	0,046	0,964
Лінійна модель				
Стала	-18,621	13,020	-1,430	0,172
процентна ставка	-9,074	6,025	-1,506	0,152
середньозважена дивідендна ставка	-3,859	7,544	-0,512	0,616
обсяги наданих лізингових кредитів	0,521	1,077	0,484	0,635
нерозподілений дохід лізингодавця	-1,287	0,717	-1,795	0,092
державне фінансування лізингових портфельів	-0,371	3,288	-0,113	0,912
ймовірність дефолту фонду	-8,771	3,354	-2,615	0,019
поява конкуренції з боку віртуальних фінансових установ із технологією peer-to-peer кредитування	-6,821	2,724	-2,504	0,023
індекс реального обмінного курсу	17,851	12,411	1,438	0,170
рівень річної зміни інфляції	3,253	1,750	1,859	0,081

Примітка. Розрахунки автора за [8–15].

Як видно з табл. 4, вартість залучення позикового та акціонерного форм фінансування лізингових операцій позитивно впливає на зменшення ризику банкрутства. У той час як зростання лізингового портфеля збільшує навантаження щодо майбутнього обслуговування поточних і довгострокових зобов'язань, а це збільшує ймовірність майбутнього дефолту. Це пов'язано з достатньо тривалою історією отримання негативного фінансового результату лізингодавцями протягом 2011—2012 і 2014—2015 рр.

Щодо нерозподіленого прибутку, то, як зазначалося, збиток сприяв зростанню ризику банкрутства. Водночас отримання позитивного фінансового результату збільшувало шанси збереження платоспроможності на 3,7 %. Фінансовий леверидж також зменшував ймовірність зростання ризику банкрутства. Волатиль-

ність валютного курсу та інфляції збільшувала ймовірність на 3,7 %, причому інфляція за такої специфікації виявилась уже незначущою — на 95-відсотковому рівні надійності.

За регресійного аналізу (3) змінні з-поміж дев'яти виявились значущими, до яких потрапили обсяг лізингового портфеля та волатильність макроекономічних змінних. Підтвердилась гіпотеза, що для нестійкого фінансового стану характерне зростання лізингового портфеля на 52 п. п. внаслідок зростання частки проблемної заборгованості. Щодо форм фінансування лізингових операцій, то найбільш стійкою формою є позики, оскільки вони меншою мірою пов'язані з прибутком. Хоча залучення фінансування через емісійний канал також зменшує загрозу банкрутства майже на 4 %.

Наступним етапом аналізу є оцінка маржинальних ефектів факторів, що чинять значущий вплив на ймо-

вірність банкрутства фонду фінансування лізингових операцій (табл. 5).

Таблиця 5

Маржинальні ефекти, викликані факторами моделі (1)

Змінна	Ефект	Похибка	t-статистика	Імовірність
процентна ставка	-0,634	0,740	-0,857	0,403
середньозважена дивідендна ставка	-0,247	0,791	-0,312	0,758
обсяги наданих лізингових кредитів	0,242	0,220	1,100	0,286
нерозподілений дохід лізингодавця	0,009	0,064	0,141	0,889
відсоткова зміна фінансового левериджу лізингодавця	-0,071	0,047	-1,510	0,148
індекс реального обмінного курсу	0,599	0,795	0,753	0,461
рівень річної зміни інфляції	0,007	0,154	0,045	0,964

Примітка. Розрахунки автора.

Коментар щодо граничного ефекту зростання фінансового левериджу на ймовірність банкрутства лізингодавця такий: зростання співвідношення джерел фінансування лізингу спровокувало зростання ймовірності банкрутства на 7 п. п., проте така оцін-

ка виявилась незначущою, що, можливо, пов'язано з ендегенністю цієї змінної, і тому це стане предметом подальшого удосконалення моделі через введення інструментальних змінних. Розподіл щільності зростання ймовірності дефолту зображено на рис. 2.



Рис. 2. Розподіл щільності зростання ризику дефолту фонду фінансування лізингових операцій

Примітка. Розрахунки автора.

Імовірність дефолту зменшувалась у ті періоди, коли спостерігався леверидж у межах від 1,5 до 2 одиниць, тобто коли вага позикових і власних джерел становила відповідно від 60 до 66,7 % та від 40 до 33,3 %. Отже, власні джерела капіталу лізингодавця не повинні бути переважною формою у фінансуванні лізингових операцій, але їхня питома вага повинна бути не меншою від третини пасивів фонду фінансування лізингових операцій. На теперішній момент ця форма фінансування становить 44 % від усіх пасивів лізингодавця. Це достатньо висока частка фінансування за допомогою інструментів власного капіталу, проте вона не чинить загрози стійкості фонду фінансування основної діяльності із залучення лізингових кредитів.

Але постає проблема повернення прибутковості діяльності лізингодавців, що вимагає пошуку напрямів кредитування, які даватимуть більшу додану вартість. Для цього ми розрахували регресію чистого прибутку лізингодавців від попиту на лізинг від представників малого та середнього бізнесу як найбільш перспективного з погляду прибутковості напряму кредитування.

Щодо аналізу дохідності фонду фінансування лізингових операцій щодо задоволення зростаючого попиту на отримання лізингової позики з боку представників малого і середнього бізнесу як головного

генератора прибутку лізингодавця, то в табл. 6 зображено прогноз прибутковості фонду фінансування лізингових операцій залежно від прогнозу попиту на лізинг від малого та середнього бізнесу.

Протягом першого року від початку активізації задоволення попиту малого та середнього бізнесу на лізингове кредитування прибутковість фінансування лізингового фонду зростатиме до 100,25 %, тобто на 20 п. п. щоквартально. Але потім у зв'язку з обмеженістю тимчасово вільних коштів у підприємств цей напрям кредитування дещо звузиться.

Результати показали, що найстійкішим співвідношенням позикового капіталу до власного з погляду платоспроможності лізингодавця є інтервал від 1,5 до 2, тобто вага позикових коштів коливається від 60 до 67 %.

Як ми також побачили, державна підтримка сприяла зменшенню не лише фінансового левериджу й ризику, який він несе, а й ризику банкрутства фонду фінансування лізингових операцій. Збільшувало ймовірність банкрутства отримання збитків від основної діяльності (12,7 %) виникнення конкурентних форм кредитування (6,8 %), ризик волатильності валютного курсу та інфляція споживчих цін (відповідно 2,5 та 0,12 %).

Таблиця 6

Прогноз рентабельності фонду фінансування лізингових операцій

Квартал	Прогноз попиту на лізинг, % серед підприємств МСБ	Прогноз зміни прибутку лізингодавця, логарифмічно згладжений	Прогноз зміни чистого прибутку, %	Прогноз зміни рентабельності лізингового фонду, %
1	25,8	-4,85E-04	99,95	99,95
2	25,1	1,27E-03	100,13	100,13
3	24,4	1,40E-03	100,14	100,14
4	23,2	2,46E-03	100,25	100,25
5	23,0	5,14E-04	100,05	100,05
6	25,0	-4,13E-03	99,59	99,59
7	26,2	-2,27E-03	99,77	99,77
8	26,8	-1,24E-03	99,88	99,88
9	27,7	-1,60E-03	99,84	99,84
10	28,2	-8,61E-04	99,91	99,91
11	30,0	-3,02E-03	99,70	99,70
12	31,3	-2,15E-03	99,79	99,79
13	31,6	-4,87E-04	99,95	99,95
14	32,3	-1,01E-03	99,90	99,90
15	32,5	-3,22E-04	99,97	99,97

Примітка. Розрахунки автора за [16].

Не можна заперечити факт, що на сьогодні в лізингодавців України спостерігається тенденція до ведення збиткової діяльності. Хоча ми вбачаємо, що цю проблему можна вирішити через посилення напруги фінансування малого та середнього бізнесу, де приріст попиту очікується на рівні не меншому, ніж 6 % щоквартально.

Отже, найбільш стійкою формою фінансування лізингових операцій є позикова форма залучення капіталу, проте з розвитком фондового ринку в Україні більшу вагу буде займати механізм акціонування капіталу.

Висновки. Отже, запропонована модель оцінки фінансової стійкості механізму фінансування лізингових операцій, що базується на методиці побудови базисних логістичних моделей із нормальним типом

розподілу умовних імовірностей, передбачає визначення впливу зростання ризику фінансового левериджу на здатність виконувати зобов'язання лізингодавцем, а також можливість забезпечення безперервної прибуткової діяльності лізингодавців та, відповідно, збереження фінансової стійкості фонду фінансування лізингових операцій.

Використання цієї моделі дає можливість прогнозувати ймовірність дефолту фонду фінансування лізингових операцій за умови дії низки економічних і фінансових чинників, а саме: появи конкурентних форм фінансування основного капіталу та оновлення основних фондів, інфляційних ризиків, волатильності валютного курсу та погіршення умов у майбутньому щодо отримання державної підтримки для фінансування лізингових операцій.

Список використаних джерел

1. Cole R. A. Predicting bank failures: A comparison of on- and off-site monitoring systems / R. A. Cole, J. W. Gunther // Journal of Financial Services Research. — 1998. — № 13. — P. 103–117.
2. Crowley F. D. New directions in predicting bank failures: The case of small banks / F. D. Crowley, A. L. Loviscek // North American Review of Economics and Finance. — 1990. — № 1. — P. 145–162.
3. Canbas S. Prediction of commercial bank failure via multivariate statistical analysis of financial structures: The Turkish case / S. Canbas, A. Cabuk, S. Bilgin Kili // European Journal of Operational Research. — 2005. — № 166. — P. 528–546.
4. Poghosyan T. Determinants of bank distress in Europe: Evidence from a new data set / T. Poghosyan, M. Cihak // Journal of Financial Services Research. — 2011. — № 40. — P. 163–184.
5. De Young R. Nontraditional banking activities and bank failures during the financial crisis / R. De Young, G. Torna // Journal of Financial Intermediation. — 2013. — № 22. — P. 397–421.
6. Черемисова Т. А. Активізація інноваційного розвитку промисловості на засадах лізингу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.01 / Т. А. Черемисова. — Кривий Ріг : Криворізький технічний університет, 2005. — 20 с.
7. Настасьєв В. М. Організаційно-економічні механізми активізації лізингової діяльності підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / В. М. Настасьєв. — Львів : ІРД НАН України, 2006. — 20 с.
8. В Україні запускається сервіс peer-2-peer кредитування Credery. Новини Watcher [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://watcher.com.ua/2010/12/v-ukrayini-zapustytsya-servis-p2p-kredytuvannya-credery>.



9. ПриватБанк разом з Master Card запустив новий сервіс. Новини Watcher [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://watcher.com.ua/2016/03/04>.
10. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній, лізингодавців та ломбардів України. Огляд фінансових ринків Національної комісії з ринку фінансових послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-fiansovyykh-kompanii-lizynhodavtsiv-ta-lombardiv-Ukrainy.html>.
11. Leaseurope association of european leasors market and reserch trends. Annual statistics enquiry [Electronic resource]. — Available at : <http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys>.
12. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua>.
13. Офіційний сайт Держкомстату України. Діяльність підприємств [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. World foreign exchange. Monthly reports on stock exchange markets development [Electronic resource]. — Available at : <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics/monthly-reports>.
15. Новини Української Асоціації лізингодавців [Електронний ресурс] / Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців». — Режим доступу : <http://www.uul.com.ua/stat/ranking>.
16. Survey on the Access to Finance of Enterprises [Electronic resource]. — Available at : http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/data-surveys_en.

References

1. Cole, R. A., & Gunther, J. W. (1998). Predicting bank failures: A comparison of on- and off-site monitoring systems. *Journal of Financial Services Research*, 13, 103—117.
2. Crowley, F. D., & Loviscek, A. L. (1990). New directions in predicting bank failures: The case of small banks. *North American Review of Economics and Finance*, 1, 145—162.
3. Canbas, S., Cabuk, A., & Bilgin Kilic, S. (2005). Prediction of commercial bank failure via multivariate statistical analysis of financial structures: The Turkish case. *European Journal of Operational Research*, 166, 528—546.
4. Poghosyan, T., & Cihak, M. (2011). Determinants of bank distress in Europe: Evidence from a new data set. *Journal of Financial Services Research*, 40, 163—184.
5. De Young, R., & Torna, G. (2013). Nontraditional banking activities and bank failures during the financial crisis. *Journal of Financial Intermediation*, 22, 397—421.
6. Cheremysova, T. A. (2005). Aktyvizatsiia innovatsiinoho rozvytku promyslovosti na zasadakh lizynhu [Activation of innovation development of industry on the basis of leasing]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kryvyi Rih: Kryvorizkyi tekhnichniy universytet [in Ukrainian].
7. Nastasiev, V. M. (2006). Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizmy aktyvizatsii lizynhovoï diialnosti pid-priemstv [Organizational-economic mechanisms of activating the leasing activity of enterprises]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Lviv: Instytut rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy [in Ukrainian].
8. V Ukraini zapuskaetsia servis peer-2-peer kredytuvannia Credery. Novyny Watcher [Peer-2-peer credit creder service is launched in Ukraine. Watcher News]. (n. d.). [watcher.com.ua](http://watcher.com.ua/2010/12/v-ukrayini-zapustytysya-servis-p2p-kredytuvannya-credery). Retrieved from <http://watcher.com.ua/2010/12/v-ukrayini-zapustytysya-servis-p2p-kredytuvannya-credery> [in Ukrainian].
9. Pryvatbank разом з Master Card запустив новий сервіс. Novyny Watcher [Privatbank together with Master Card launched a new service. Watcher News]. (n. d.). [watcher.com.ua](http://watcher.com.ua/2016/03/04). Retrieved from <http://watcher.com.ua/2016/03/04> [in Ukrainian].
10. Informatsiia pro stan i rozvytok finansovykh kompanii, lizynhodavtsiv ta lombardiv Ukrainy. Ohliad finansovykh rynkiv Natsionalnoi komisii z rynku finansovykh posluh [Information on the state and development of financial companies, lessors and pawnshops of Ukraine. Review of Financial Markets of the National Commission for the Financial Services Market]. (n. d.). [nfp.gov.ua](https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-fiansovyykh-kompanii-lizynhodavtsiv-ta-lombardiv-Ukrainy.html). Retrieved from <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-fiansovyykh-kompanii-lizynhodavtsiv-ta-lombardiv-Ukrainy.html> [in Ukrainian].
11. Leaseurope association of european leasors market and reserch trends. Annual statistics enquiry. (n. d.). [leaseurope.org/index](http://www.leaseurope.org/index). Retrieved from <http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys>.
12. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy [Official website of the National Bank of Ukraine]. (n. d.). [bank.gov.ua](https://www.bank.gov.ua). Retrieved from <https://www.bank.gov.ua> [in Ukrainian].
13. Ofitsiinyi sait Derzhkomstatu Ukrainy. Diialnist pidpriemstv [Official site of the State Statistics Committee of Ukraine. Activity of enterprises]. (n. d.). [ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
14. World foreign exchange. Monthly reports on stock exchange markets development. (n. d.). [world-exchanges.org](https://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics/monthly-reports). Retrieved from <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics/monthly-reports>.
15. Novyny Ukrainskoi Asotsiatsii lizynhodavtsiv. Asotsiatsiia «Ukrainske obiednannia lizynhodavtsiv [News of the Ukrainian Association of Lessors. Association «Ukrainian Association of Lessors»]. (n. d.). [uul.com.ua](http://www.uul.com.ua/stat/ranking/). Retrieved from <http://www.uul.com.ua/stat/ranking/> [in Ukrainian].
16. Survey on the Access to Finance of Enterprises. (n. d.). [ec.europa.eu](http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/data-surveys_en). Retrieved from http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/data-surveys_en.

УДК 658.155:338.124.4

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЯМИ, НАХОДЯЩИМИСЯ В ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ КРИЗИСЕ

Нусинов Владимир Яковлевич,
академик Академии экономических наук Украины,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой учета, налогообложения,
публичного управления и администрирования
ГВУЗ «Криворожский национальный университет»
e-mail: vladimir.ya15@gmail.com

Аннотация. Считаем, что степень тяжести финансово-экономического кризиса компании должна диагностироваться на основании изменения основных показателей, характеризующих интересы мажоритарных собственников.

Полагаем, что в случае диагностики финансово-экономического кризиса компании (особенно средней и тяжелой степени тяжести) целесообразно изменить систему ее корпоративного управления. При этом необходимо привлекать в ее органы кредиторов, что позволит вовлечь их в процесс восстановления платежеспособности компании.

Ключевые слова: кризис, экономический кризис, финансовый кризис, банкротство, оценка вероятности банкротства компании, пороговая величина текущих обязательств компании, корпоративное управление, наблюдательный совет, кредитный комитет, эффективность деятельности наблюдательного совета.

Формул: 11; рис.: 1; табл.: 3; библи.: 9.

IMPROVEMENT OF CORPORATE GOVERNANCE OF COMPANIES IN THE FINANCIAL-ECONOMIC CRISIS

Nusinov Vladimir,
Academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine,
Doctor of Economics, Professor,
Head of Department of Accounting, Taxation,
Public Management and Administration
State Institution of Higher Education «Kryvyi Rih National University»
e-mail: vladimir.ya15@gmail.com

Abstract. A feature of the activities of Ukrainian companies in this period is that when studying the course of the crisis and when assessing the degree of its severity, its influence on the change in results obtained by majority owners becomes the dominant one.

Therefore, in our opinion, the severity of the financial and economic crisis of the company should be diagnosed on the basis of changes in the main indicators characterizing the interests of this group of stakeholders.

We believe that in the case of diagnosing the financial and economic crisis of the company (especially the average and severe degree of its severity), it is advisable to change the system of its corporate governance. At the same time, it is necessary to involve creditors in its bodies, which will allow them to be involved in the process of restoring the company's solvency.

Inclusion of creditors in the composition of the members of the supervisory board will ensure sufficient number of them to solve key tasks. But at the same time, their involvement in corporate governance has both positive and negative sides. This is due to the fact that the time for adaptation of new members of the supervisory board to enter the course of affairs increases. On the other hand, in this case, it becomes possible to involve more people in the work of committees, which will increase the effectiveness of their activities.

Keywords: crisis, economic crisis, financial crisis, bankruptcy, probability of bankruptcy of the company, marginal amount of current liabilities of the company, corporate governance, supervisory board, credit committee, effectiveness of the supervisory board.

Formulas: 11; fig.: 1; tabl.: 3; bibl.: 9.



УДОСКОНАЛЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ КОМПАНІЯМИ, ЯКІ ПЕРЕБУВАЮТЬ У ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ КРИЗИ

Нусінов Володимир Якович,
академік Академії економічних наук України,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
e-mail: vladimir.ya15@gmail.com

Анотація. Вважаємо, що ступінь тяжкості фінансово-економічної кризи компанії повинен діагностуватися на підставі зміни основних показників, що характеризують інтереси мажоритарних власників.

Вважаємо, що в разі діагностики фінансово-економічної кризи компанії (особливо середнього і важкого ступенів тяжкості) доцільно змінити систему її корпоративного управління. Водночас необхідно включати в її органи кредиторів, що дозволить залучити їх до процесу відновлення платоспроможності компанії.

Ключові слова: криза, економічна криза, фінансова криза, банкрутство, оцінка ймовірності банкрутства компанії, гранична величина поточних зобов'язань компанії, корпоративне управління, наглядова рада, кредитний комітет, ефективність діяльності наглядової ради.

Формул: 11; рис.: 1; табл.: 3; бібл.: 9.

Введение. Особенностью деятельности украинских компаний в настоящий период времени является то, что при изучении протекания кризиса и при оценке степени его тяжести главенствующее значение приобретает его влияние на изменение результатов, получаемых мажоритарными собственниками.

Именно мажоритарные собственники принимают конечное решение относительно функционирования компании. Более того, в период кризиса, как правило, сокращается количество топ-менеджеров, и собственники (особенно в Украине — мажоритарные акционеры) приходят к так называемому президентскому правлению, когда они сами, не доверяя топ-менеджерам, заменяют их собой. Поэтому, по нашему мнению, степень тяжести финансово-экономического кризиса должна диагностироваться на основании изменения основных показателей, характеризующих интересы данной группы стейкхолдеров.

Решение проблемы повышения эффективности деятельности компаний, находящихся в кризисе, осложняется сегодня низкой эффективностью самой системы корпоративного управления в них, что обуславливает актуальность научного поиска не только методов диагностики финансово-экономического кризиса, но и путей оптимизации деятельности органов корпоративного управления компаниями в условиях такого кризиса.

Анализ исследований и постановка задач. Вопросы разработки методических подходов к оценке финансово-экономического кризиса являются предметом исследования многих зарубежных и отечественных ученых. Теоретическую базу в этой области экономической науки заложили наиболее ее яркие представители: В. Laurence, W. T. Coombs, J. Darling, K. Fearn-Banks, C. Kozlowski, I. Mitroff, Ömer Göksel Isyar, Roux Dufort, Christophe и др.

В постсоветской экономической науке, несмотря на существование большого количества научных работ о кризисе (Г. Базаров, И. Бланк, А. Градов, В. Ковалев,

В. Кошкин, Б. Кузин, О. Терещенко, М. Туган-Барановский, А. Чернявский, А. Шерemet и др.), комплексное исследование в ракурсе решения теоретической и методологической проблематики оценки степени тяжести кризисов и антикризисных мер для украинских компаний еще не проведено.

Исследованию эффективности корпоративного управления посвящены труды таких ученых: Н. Андрусак, И. Беликов, В. Весин, Р. Глазов, Б. Элебаев, Д. Исаев, А. Макаров, Т. Момот, І. Пенс, С. Фурс, Р. Севастьянов, Д. Ткаченко, Е. Чумакова и др.

В то же время считается необходимым дополнить существующие на сегодня исследования в области эффективности корпоративного управления компании с учетом степени тяжести ее финансово-экономического кризиса.

Целью статьи является разработка рекомендаций по усовершенствованию корпоративного управления компаниями, которые находятся в финансово-экономическом кризисе.

Результаты исследования. Традиционно сферой интересов мажоритарных собственников являются показатели, характеризующие:

- 1) платежную способность компании (результатирующий денежный поток);
- 2) ценность компании для потенциальных покупателей (стоимость бизнеса);
- 3) внутреннюю ценность компании (собственный капитал).

Исходя из этого рассчитываются соответствующие коэффициенты оценки степени тяжести финансово-экономического кризиса ($K_{эк}$). Последние представляют собой величину соотношения значений показателей за оцениваемый период времени с их базовыми (предкризисными) значениями. Таким образом находятся показатели, которые характеризуют составляющие финансово-экономического кризиса по величинам результирующего денежного потока, стоимости бизнеса и собственного капитала.

Автором работы [2] предложена шкала, позволяющая на основании значения коэффициента оценки степени тяжести финансово-экономического кризиса диагностировать его отсутствие либо наличие в ком-

пании и установить соответствующую ему степень тяжести.

Примем ее для применения и для целей данного исследования (рис. 1).

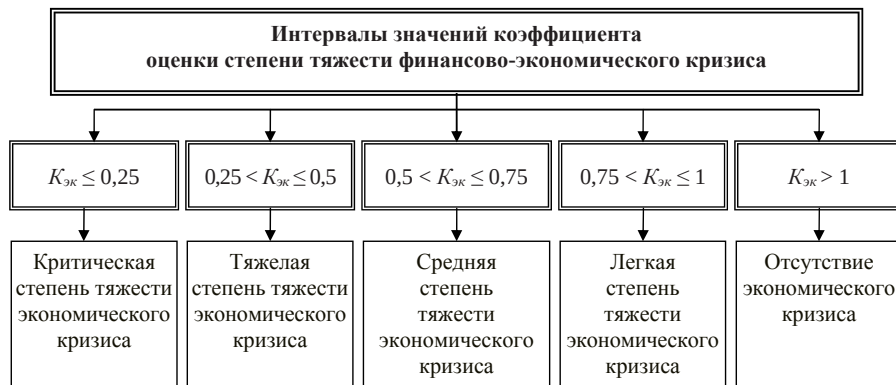


Рис. 1. Шкала для определения степени тяжести финансово-экономического, социального и экологического кризиса компании

Источник: [2].

После проведенного опроса и на основании согласования мнений привлеченных для этого экспертов установлено, что если в компании наблюдается улучшение значения показателя по сравнению с базовым периодом, то делается вывод об отсутствии финансово-экономического, социального и экологического кризиса в компании. При уменьшении величины показателя до 25 % принимается легкая степень его тяжести (поскольку снижение еще не является критическим); при уменьшении от 25 до 50 % — средняя степень тяжести; при снижении показателя на 50 % и больше — тяжелая степень тяжести данных видов кризиса.

Предлагаем на первом этапе диагностики определять коэффициент оценки степени тяжести финансово-экономического кризиса по величине собственного капитала ($K_{эк1}$):

$$K_{эк1} = \frac{CK_t}{CK_{пред}}, \quad (1)$$

где CK_t , $CK_{пред}$ — величины собственного капитала в оцениваемый момент времени t и в момент, предшествующий кризису, соответственно, грн.

Следует учесть тот факт, что в кризисном состоянии у компаний величина собственного капитала часто является отрицательной. Если значение чистой прибыли (ЧП) при этом положительно, то прогнозируется величина собственного капитала компании на следующий год (CK_{t+1}) при условии сохранения величины чистой прибыли на текущем уровне:

$$CK_{t+1} = CK_t + ЧП_t. \quad (2)$$

При этом в зависимости от ситуации компании принимаются следующие допущения:

$CK_{t+1} \leq 0$ — критическая степень тяжести финансово-экономического кризиса компании;

$CK_{t+1} > 0$ — тяжелая степень тяжести финансово-экономического кризиса компании.

Таким образом, если даже прогнозная величина собственного капитала компании является отрица-

тельной, то ее состояние рассматривается как критическое. В противном случае устанавливается тяжелая степень тяжести финансово-экономического кризиса компании.

Далее в процессе диагностики определяется коэффициент оценки степени тяжести финансово-экономического кризиса по стоимости компании, определенной доходным методом ($K_{эк2}$):

$$K_{эк2} = \frac{S_t}{S_{пред}}, \quad (3)$$

где S_t , $S_{пред}$ — стоимость компании в оцениваемый момент времени t и в момент, предшествующий кризису, соответственно, грн.

Оценка стоимости компании доходным методом (S) осуществляется по формуле:

$$S = m \cdot EBITDA - Z_{скор}, \quad (4)$$

где $EBITDA$ — прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации, грн;

m — мультипликатор стоимости компании, доля единицы;

$Z_{скор}$ — скорректированная величина обязательств компании, грн.

При оценке стоимости компании доходным методом не учитываются аспекты, выходящие за рамки их обычной деятельности. Предлагаем их учитывать при расчете скорректированной величины обязательств компании:

$$Z_{скор} = Z - D - ДС, \quad (5)$$

где Z — обязательства компании, грн;

D — дебиторская задолженность компании, грн;

$ДС$ — денежные средства компании, грн.

Считаем, что если расчетная стоимость компании, определенная по формуле (4), является отрицательной, то необходимо прогнозировать ее стоимость на следующий год. При этом принимаются допущения:



1) если величина $EBITDA$ текущего года отрицательная, то состояние компании оценивается как критическое;

2) если величина $EBITDA$ текущего года положительная, то определяется стоимость компании на следующий год.

Определять стоимость компании на следующий год предлагается по формуле:

$$S_{t+1} = m \cdot EBITDA_t - \max\{0; 3_{\text{скор}} - EBITDA_t\}, \quad (6)$$

где $EBITDA_t$ — прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации текущего года, грн;

S_{t+1} — прогнозная величина стоимости компании на следующий год, грн.

Если прогнозная величина стоимости компании (S_{t+1}) является отрицательной, устанавливается критическая степень тяжести финансово-экономического кризиса компании. В противном случае — диагностируется тяжелая степень его тяжести.

После этого в процессе диагностики определяется коэффициент оценки степени тяжести финансово-экономического кризиса на основании результирующего денежного потока от операционной деятельности компании ($K_{\text{экз}}$):

$$K_{\text{экз}} = \frac{ДП_t}{ДП_{\text{пред}}}, \quad (7)$$

где $ДП_t$, $ДП_{\text{пред}}$ — результирующий денежный поток в оцениваемый момент времени t и в момент, предшествующий кризису, соответственно, грн.

Следует учитывать, что компании, находясь в тяжелом финансовом состоянии, как правило, приостанавливают текущие платежи, наращивая тем самым величину обязательств. Денежный поток при этом может составлять значительную величину. Считаем, что правильно при оценке результирующего денежного потока корректировать фактический денежный поток от операционной деятельности компании на разницу ее фактических и пороговых текущих обязательств, то есть на ту сумму, погашение которой обеспечит выход компании из состояния банкротства.

Предлагаем пороговую величину текущих обязательств компании рассчитывать путем подстановки в модель оценки вероятности банкротства целевого значения интегрального показателя.

При выборе модели прогнозирования вероятности банкротства следует учесть, что ряд антикризисных мероприятий связан с переводом текущих обязательств в состав долгосрочных путем выкупа требований аффилированными лицами у сторонних кредиторов. Именно поэтому модели прогнозирования банкротства, в которых рассматривается общая величина обязательств, являются малоинформативными. Гораздо больший интерес представляют модели, в которых используются величины текущих обязательств компании.

Учитывая указанное и проанализировав существующие подходы к оценке вероятности банкротства, считаем, что для этой цели наиболее целесообразно использовать модель Г. Спрингейта [9; 6]:

$$Z = 1,03 X_1 + 3,07 X_2 + 0,66 X_3 + 0,4 X_4, \quad (8)$$

где Z — интегральный показатель оценки вероятности банкротства, доля единицы;

X_1 — собственные оборотные средства, грн / величина активов, грн;

X_2 — прибыль до налогообложения, грн / величина активов, грн;

X_3 — прибыль до налогообложения, грн / текущие обязательства, грн;

X_4 — чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг), грн / величина активов, грн.

Оценивается вероятность наступления банкротства компании по модели Г. Спрингейта [9; 6], исходя из рассчитанного значения интегрального показателя (Z), а именно:

если $Z < 0,862$ — высокая вероятность банкротства компании (критическое состояние);

если $Z > 0,862$ — низкая вероятность банкротства компании (отсутствие кризиса).

Существенным недостатком модели Г. Спрингейта можно считать наличие только двух ограничений (Z меньше или больше, чем значение 0,862), на основании которого можно установить либо критическое состояние кризиса, либо его отсутствие.

Выше указывалось, что пороговую величину текущих обязательств компании целесообразно рассчитывать путем подстановки в модель оценки вероятности банкротства целевого значения интегрального показателя.

Согласно модели Г. Спрингейта низкая вероятность банкротства компании (отсутствие кризиса) диагностируется при минимальном значении интегрального показателя 0,862. Исходя из этого, пороговую величину текущих обязательств компании можно определить из уравнения:

$$0,862 = 1,03 \cdot \frac{OA - y}{A} + 3,07 \cdot \frac{ФР_{\text{до налогов}}}{A} + 0,66 \cdot \frac{ФР_{\text{до налогов}}}{y} + 0,4 \cdot \frac{ЧД}{A}, \quad (9)$$

где y — пороговая величина текущих обязательств компании, грн;

OA — оборотные активы компании, грн;

A — величина активов компании, грн;

$ФР_{\text{до налогов}}$ — финансовый результат до налогообложения, грн;

$ЧД$ — чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг), грн.

С учетом изложенного результирующий денежный поток ($ДП$) определяется по формуле:

$$ДП = ОДП - \Delta L, \quad (10)$$

где $ОДП$ — операционный денежный поток, грн;

ΔL — разность фактических текущих и пороговых обязательств компании, грн.

При этом величина ΔL определяется по формуле:

$$\Delta L = \begin{cases} L_{\text{фм}} - L_{\text{нор}}, & \text{если } L_{\text{фм}} > L_{\text{нор}} \\ 0, & \text{если } L_{\text{фм}} \leq L_{\text{нор}} \end{cases} \quad (11)$$

где $L_{\text{фм}}$ — величина фактических текущих обязательств компании, грн;

$L_{\text{нор}}$ — величина пороговых обязательств компании, грн.

Принимаем, что при диагностике финансово-экономического кризиса компании показатель ее скорректированного денежного потока при этом превалирует, так как характеризует платежеспособность или неплатежеспособность компании. Величины же стоимости и собственного капитала компании лишь отражают состояние имущественных прав мажоритарных собственников.

Степень тяжести экономического кризиса компании определяется в два этапа.

Первоначально формируется обобщающий вывод о степени тяжести финансово-экономического кризиса компании путем парного сопоставления степеней его тяжести, установленных по стоимости компании и величине ее собственного капитала (табл. 1).

Таблица 1

Матрица оценки степени тяжести финансово-экономического кризиса компании на основании парного сопоставления степеней его тяжести, установленных по стоимости компании и величине ее собственного капитала

Степень тяжести финансово-экономического кризиса, установленная по стоимости компании	Степень тяжести финансово-экономического кризиса, установленная по величине собственного капитала			
	ТС	СС	ЛС	ОК
ТС	ТС	ТС	СС	СС
СС	ТС	СС	СС	ЛС
ЛС	СС	СС	ЛС	ЛС
ОК	СС	ЛС	ЛС	ОК

Источник: разработано автором.

Расцениваем величины стоимости компании и собственного капитала как равнозначные для мажоритарных собственников. Поэтому выводы относительно степени тяжести финансово-экономического кризиса компании, сделанные на основании указанных величин, считаем целесообразным усреднять.

После этого степень тяжести финансово-экономического кризиса компании, установленная по величинам стоимости компании и собственного капитала, сопоставляется со степенью его тяжести, диагностированной по результирующему денежному потоку компании, и делается обобщающий вывод (табл. 2).

Таблица 2

Матрица оценки степени тяжести финансово-экономического кризиса компании на основании парного сопоставления степеней его тяжести, определенных по величине собственного капитала компании, ее стоимости и результирующему денежному потоку

Степень тяжести финансово-экономического кризиса, установленная по результирующему денежному потоку	Степень тяжести финансово-экономического кризиса, установленная по величине собственного капитала и стоимости компании			
	ТС	СС	ЛС	ОК
ТС	ТС	ТС	ТС	СС
СС	СС	СС	СС	ЛС
ЛС	СС	ЛС	ЛС	ЛС
ОК	ЛС	ЛС	ЛС	ОК

Источник: разработано автором.

Проведена оценка финансово-экономического кризиса для горно-обогатительных комбинатов Кривбасса за 2014—2015 гг. В результате обобщения полученных результатов диагностики подытожено:

1. На протяжении оцениваемого периода состояние ПАО «ИнГОК» и ПАО «ЦГОК» соответствует тяжелой степени тяжести финансово-экономического кризиса.

2. В 2014 г. состояние ПАО «СевГОК» соответствует тяжелой степени тяжести финансово-экономического кризиса, а в 2015 г. — средней.

3. В 2014 г. состояние ПАО «ЮГОК» характеризуется отсутствием финансово-экономического кризиса, а в 2015 г. соответствует легкой степени его тяжести.

В случае наличия финансово-экономического кризиса компании должны выполняться антикризисные мероприятия. Одними из наиболее важных из этих мероприятий являются антикризисные корпоративные действия.

Полагаем, что антикризисные корпоративные действия компании — это разовый комплекс мероприятий по усовершенствованию системы корпоративного управления компанией, который может быть начат практически на любом этапе развития кризиса компании (даже в случае наличия процедуры банкротства, хотя, конечно, чем раньше, тем лучше) и имеет целью восстановление платежеспособности компании.

Антикризисные корпоративные действия могут проводиться по инициативе как собственников компании, так и ее кредиторов.

Предлагается разделить антикризисные корпоративные действия на две категории.

1. Действия, предпринимаемые до объявления процедуры банкротства компании.

2. Действия, предпринимаемые после объявления процедуры банкротства компании.

В рамках проведения антикризисных корпоративных действий предлагается создать из кредиторов так называемый «Экспертный комитет». Последний предлагается наделить полномочиями от общего собрания участников компании согласовывать все операции стратегического характера. Аналогичные полномочия будут иметь мажоритарный акционер (мажоритарные акционеры) либо участники компании. Этими полномочиями они будут наделены формально как председатель [либо заместители председателя общего собрания акционеров (участников)]. Таким образом, как акционеры (участники), так и кредиторы компании в предлагаемой модели корпоративного управления будут иметь «негатив-контроль».

Как известно, при корпоративных действиях, предпринимаемых до объявления процедуры банкротства компании, возникает возможность предложить отдельным кредиторам стать акционерами (участниками) данной компании. При этом действующие акционеры продают последние имеющиеся акции компании, а кредиторы, в свою очередь, уступают им часть своих требований. Совместным решением кредиторов, которые выявили согласие на проведение данной операции, и действующих акционеров компании определяется доля в уставном капитале (количество акций), которая будет передана данным кре-



диторам. Действующие акционеры выкупают часть долгов кредиторов и продают им свои акции по этой же стоимости. Считаем, что величина долга, которая будет выкуплена, не должна превышать разности (Δl) между суммой не аффилированных фактических обязательств компании и пороговой суммой ее обязательств.

В случае $d \cdot s \geq \Delta l$ (d — доля в уставном капитале, передаваемая кредиторам, тыс. грн; s — стоимость компании, тыс. грн) вся величина обязательств переходит к действующим акционерам.

В противном случае, т. е. при $d \cdot s < \Delta l$, к действующим акционерам переходит только часть обязательств, равная величине $d \cdot s$. Часть обязательств остается у кредиторов, ставших акционерами компании.

В ситуации, когда компания находится в процедуре банкротства, а именно в стадии распоряжения имуществом, в соответствии с законодательством Украины [8] создается реальный комитет кредиторов и назначается арбитражный управляющий.

Членов комитета кредиторов в полном или усеченном составе, в зависимости от сумм их требований, предлагается включить в упомянутый выше Экспертный комитет.

Отдельные члены комитета кредиторов также могут быть избраны и в наблюдательный совет компании.

Следует отметить, что вовлечение кредиторов в корпоративное управление компанией имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Это связано с тем, что кредиторы должны вникнуть в суть дела, учитывая специфику деятельности компании, что займет какой-то период времени, на протяжении которого может снизиться и эффективность работы наблюдательного совета компании. При этом включение кредиторов в состав членов наблюдательного совета позволит обеспечить достаточное их количество для решения ключевых задач.

В процессе исследования организационно-временных аспектов деятельности наблюдательного совета выявлен факт потерь нормативного рабочего времени и, как следствие, уменьшения фактического рабочего времени в деятельности наблюдательного совета.

Как показывает практика, период адаптации новых членов наблюдательного совета для вхождения в курс дел составляет в среднем около 3-х месяцев.

Помимо проблемы потерь рабочего времени, в деятельности наблюдательного совета остается также проблема повышения эффективности принимаемых им решений.

На практике часть кредиторов может не владеть никакой информацией о компании, кроме суммы ее задолженности, в то время, как другие кредиторы могут иметь навыки и опыт работы в системе корпоративного управления, антикризисного менеджмента, понимать проблемы как компании, так и отрасли в целом и т. п.

Примем за единицу базовую эффективность деятельности наблюдательного совета при вовлечении в его состав кредиторов при условии, что они, помимо информации об обязательствах компании, не владеют

прочей информацией, а также навыками корпоративного управления и опытом работы в составе наблюдательного совета. В связи с этим период его адаптации составит указанные выше три месяца.

В результате экспертных исследований нами определены коэффициенты повышения эффективности работы наблюдательного совета по сравнению с ее базовым уровнем при владении кредиторами теми или иными компетенциями (табл. 3).

Таблица 3

Резервы повышения эффективности деятельности кредиторов в составе наблюдательного совета, %

Компетенции	Коэффициент повышения эффективности деятельности наблюдательного совета, %
Знания основ корпоративного управления и опыт работы в наблюдательном совете	10
Знание общих проблем отрасли	5
Знание проблем в компании, в состав совета которой кредитор планирует войти	10
В случае кризиса в компании — знание основ антикризисного менеджмента	10

Источник: разработано автором.

Данные коэффициенты могут служить справочным материалом для дальнейшего избрания кредиторов членами наблюдательного совета.

С одной стороны, с учетом привлечения кредиторов в качестве членов наблюдательного совета будет увеличена численность последнего, которая на сегодня считается оптимальной в размере 5 человек (3 исполнительных директора и 2 независимых), что, несомненно, затруднит его работу на начальном этапе. С другой стороны, в этом случае появляется возможность вовлечения большего количества людей в работу комитетов, что повысит эффективность их деятельности, т. к. комитеты будут иметь возможность более детально рассматривать отдельные аспекты деятельности компании. В этой связи оптимально, чтобы каждый член совета был сфокусирован на работе в одном комитете, в котором он наиболее полно может раскрыть свой потенциал.

В условиях действующей практики формирования численного состава совета (в основном — 5 человек), а также с учетом необходимости формирования в составе совета наиболее важных комитетов (по аудиту, вознаграждениям и стратегического и др.) с числом членов не менее трех, происходит одновременное участие одного и того же члена наблюдательного совета в разных комитетах, что приводит к снижению эффективности его работы в каждом из них, т. к. работа в комитете требует сосредоточения внимания на ключевых вопросах комитета.

Принимая за единицу оценку деятельности конкретного члена совета в работу комитетов, предлагаем следующие критерии оценки эффективности работы комитета по их количественному составу:

– если член совета входит в состав только одного комитета, его вклад в эффективность деятельности последнего приравнивается к единице;

– если член совета входит в состав двух комитетов, то его вклад в деятельность каждого из них составляет по 0,5;

– если трех, то по 0,33 и т. д.

Соответственно, работу комитета в целом можно оценить как сумму оценок работы каждого участника (эффект синергии в данном случае принимается равным нулю).

Следовательно, увеличение членов наблюдательного совета за счет кредиторов позволит свести эффективность работы его комитетов к единице. При этом указанная эффективность касается только количественного состава комитетов, а повышение качественной составляющей эффективности может быть достигнуто с использованием коэффициентов, указанных в табл. 3.

Выводы. Таким образом, в случае диагностики финансово-экономического кризиса компании (осо-

бенно средней и тяжелой степени его тяжести), целесообразно изменить систему ее корпоративного управления. При этом необходимо привлекать в ее органы кредиторов, что позволит вовлечь их в процесс восстановления платежеспособности компании.

При привлечении кредиторов в качестве членов наблюдательного совета или других органов корпоративного управления первостепенное значение приобретает организация работы этих органов и обоснованный подбор кандидатов в их состав.

Включение кредиторов в состав членов наблюдательного совета позволит обеспечить достаточное их количество для решения ключевых задач. Но при этом их вовлечение в корпоративное управление компанией имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Это связано с тем, что увеличивается время адаптации новых членов наблюдательного совета для вхождения в курс дел. С другой стороны, в этом случае появляется возможность вовлечения большего количества людей в работу комитетов, что повысит эффективность их деятельности.

Список использованной литературы

1. Актуарні розрахунки : навч. посібник / за ред. О. В. Кузьменко. — Суми : Ділові перспективи, 2011. — 224 с.
2. Мишук Е. В. Определение составляющих инвестиционной привлекательности предприятий и отраслей как факторов их безопасности / Е. В. Мишук // Проблемы экономики. — 2017. — № 1. — С. 94—104.
3. Нусинов В. Я. Разработка методики оценки степени тяжести кризиса компаний / В. Я. Нусинов // Eureka : Social and Humanities. — 2016. — № 6. — С. 33—41.
4. Нусинов В. Я. Методика якісно-кількісної оцінки ефективності діяльності наглядової ради з використанням нормативно-часового підходу / В. Я. Нусинов, В. П. Голівер // Інвестиції: практика та досвід. — 2017. — № 13. — С. 49—57.
5. Петухов Л. Світовий досвід організації ефективної системи корпоративного управління [Електронний ресурс] / Л. Петухов // Україна фінансова. інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку. — Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/039.htm.
6. Пістунів І. М. Економічна кібернетика : навч. посібник / за ред. І. М. Пістунів. — [2-ге вид., випр. і доповн.]. — Дніпропетровськ : НГУ, 2014. — 215 с.
7. Закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI «Про акціонерні товариства» (зі змінами та доповненнями). Поточна редакція станом на 01.01.2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
8. Закон України від 30.06.1999 № 784-XIV «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/784-14>.
9. Фінансовий аналіз промислових підприємств : навч. посібник / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. Я. Нусінова. — Кривий Ріг : Вид. Р. А. Козлов, 2016. — 511 с.

References

1. Kuzmenko, O. V. (Eds.). (2011). *Aktuarni rozrakhunky [Actuarial calculations]*. Sumy : Dilovi perspektivy [in Ukrainian].
2. Myschuk, E. V. (2017). Opredeleniye sostavlyayushchikh investitsionnoy privlekatel'nosti predpriyatiy i otrasley kak faktorov ikh bezopasnosti [Determines the components of investing attractiveness of enterprises and industries as factors of their safety]. *Problemy ekonomiky — Problems of economics*, 1, 94—104 [in Russian].
3. Nusynov, V. Ya. (2016). Razrabotka metodiki otsenki stepeni tyazhesti krizisa kompaniy [Development of a methodology for assessing the severity of the crisis of companies]. *Eureka: Social and Humanities*, 6, 33—41 [in Russian].
4. Nusinov, V. Ya., Holiver, V. P. (2017). Metodyka yakisno-kilkisnoi otsinky efektyvnosti diialnosti nahliadovoi rady z vykorystanniam normatyvno-chasovoho pidkhodu [Methodology of qualitative and quantitative evaluation of the effectiveness of the supervisory board with the timing of the regulatory time approach]. *Investytsii: praktyka ta dosvid — Investments: practice and experience*, 13, 49—57 [in Ukrainian].
5. Pietukhov, L. (2018). Svitovyi dosvid orhanizatsii efektyvnoi systemy korporativnoho upravlinnia [World experience in organizing an effective corporate governance system]. *www.ufin.com.ua*. Retrieved from http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/039.htm [in Ukrainian].



6. Pistunov, I. M. (2014). *Ekonomichna kibernetika [Economic Cybernetics]*. (2nd ed., rev.). Dnipropetrovsk: NHU [in Ukrainian].
7. Zakon Ukrainy vid 17.09.2008 r. № 514-VI «Pro aktsionerni tovarystva» (zi zminamy ta dopovnenniamy). [Law of Ukraine from September 17 2008, No. 514-VI «On Joint-Stock Companies» (with amendments and supplements)]. (n. d.). *zakon2.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17> [in Ukrainian].
8. Zakon Ukrainy vid 30.06.1999 № 784-XIV «Pro vidnovlennia platospromozhnosti borzhnyka abo vyznannia yoho bankrutom» [Law of Ukraine from June 30 1999, No. 784-XIV «On Restoration of the Debtor's Solvency or Recognition as a Bankrupt»]. (n. d.). *zakon2.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/784-14> [in Ukrainian].
9. Nusinov, V. Ya. (Eds.). (2016). *Finansovyi analiz promyslovykh pidpriemstv [Financial analysis of industrial enterprises]*. Kryvyj Rih: R. A. Kozlov [in Ukrainian].



УДК [331.101.6:005.95]:330.101.541(477)

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: МОТИВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Кочума Інна Юріївна,
доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій
Черкаського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: kochumainnay@gmail.com

Анотація. Аналізуються динаміка та основні чинники продуктивності праці в Україні. Досліджуються причини самовідтворення низьких стимулів до її підвищення як на рівні держави, так і на рівні окремих роботодавців та найманих працівників. Пропонуються зміни у вітчизняному інституційному середовищі як основної передумови формування мотиваційного механізму підвищення ефективності використання робочої сили.

Ключові слова: людський капітал, мотивація, мотиваційний механізм, робоча сила, продуктивність праці, робоча сила, стимули до праці, трудовий потенціал.

Формул: 0; рис.: 10; табл.: 0; бібл.: 15.

PRODUCTIVITY OF LABOR IN UKRAINE: MOTIVATIVE ASPECT

Kochuma Inna,
Ph. D. in Economics, Associated Professor,
Associated Professor of Department of Management and Information Technology
Cherkasy Educational-Scientific Institute
of SHEI «Banking University»
e-mail: kochumainnay@gmail.com

Abstract. The article analyses dynamic and main factors of low productivity of labor in Ukraine. The research examines reasons of self-reproduction of low incentives to its increase both at the state level and at the level of employers and employees. It proposes changes to the domestic institutional environment as the main precondition for formation of a motivational mechanism for improving of labor productivity. Relevance of this study is determined by a need to increase efficiency of labor in Ukraine as a prerequisite for ensuring high pace of economic growth and a high level of well-being of Ukrainian citizens.

Keywords: human capital, motivation, motivational mechanism, labor force, labor productivity, labor force, incentives for labor, labor potential.

Formulas: 0; fig.: 10; tabl.: 0; bibl.: 15.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В УКРАИНЕ: МОТИВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Кочума Инна Юрьевна,
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента и информационных технологий
Черкаского образовательного-научного института
ГБУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: kochumainnay@gmail.com

Аннотация. Анализируются динамика и основные факторы производительности труда в Украине. Исследуются причины воспроизводства низких стимулов к ее повышению как на уровне государства, так и на уровне отдельных работодателей и наемных работников. Предлагаются изменения в отечественной институциональной среде как основной предпосылки формирования мотивационного механизма повышения эффективности использования рабочей силы.

Ключевые слова: человеческий капитал, мотивация, мотивационный механизм, рабочая сила, производительность труда, рабочая сила, стимулы к труду, трудовой потенциал.

Формул: 0; рис.: 10; табл.: 0; библи.: 15.



Вступ. Кардинальні соціально-економічні перетворення, які стали для України визначальною умовою збереження її економічного та політичного суверенітету, потребують кардинальної зміни парадигми економічного зростання. Досвід успішних, розвинутих країн свідчить, що його основні джерела лежать у площині не екстенсивних, а інтенсивних факторів, а його основна рушійна сила — не лише висококваліфікований, але й умотивований працівник. Мотивація, водночас, усе більше сприймається як важлива якісна характеристика людського капіталу, як невід’ємна складова компетенції працівника та визначальний чинник підвищення продуктивності праці.

Втрата Україною частини свого трудового потенціалу через анексію Криму та деяких районів Донецької та Луганської областей особливо загострили проблему активізації стимулів до підвищення ефективності його використання. В умовах економічної кризи й падіння виробництва підприємці часто змушені вдаватися до затримок у виплаті заробітної плати, її скорочення та навіть звільнень працівників, що є суттєвим дестимулювальним чинником до праці, до підвищення її продуктивності, погіршує умови відтворення робочої сили і в результаті призводить до втрати вітчизняного трудового потенціалу та технологічного відставання.

Усе більш інтенсивна інтеграція України у світовий ринок праці на фоні падіння реальних доходів значної частини населення призводить до відпливу його найбільш активної та кваліфікованої частини за кордон, що актуалізує необхідність пошуку механізмів та інструментів підвищення конкурентоспроможності вітчизняного роботодавця та пошуку джерел підвищення оплати праці.

Україна, на жаль, запізнилася з проведенням реформ у трудовій сфері, а в суспільній свідомості продовжує переважати інструментальний підхід до працівника, який сприймається лише як придаток до основних фондів, єдиним стимулом до праці якого може бути лише матеріальна винагорода, та й часто за залишковим принципом. Водночас інші інструменти мотивації або не застосовуються взагалі, або використовуються лише у виняткових випадках, матеріальне стимулювання часто здійснюється на формальних підставах, не погоджуючись із реальним трудовим внеском та кваліфікацією працівника. У результаті продуктивність праці не враховується під час визначення винагороди, а отже, не стимулює працівника до її підвищення. Такий підхід, як свідчить досвід багатьох пострадянських країн, призводить не лише до низької продуктивності праці, а й до технологічної відсталості, зниження якості продукції, безгосподарного ставлення до засобів виробництва, що потребує збільшення витрат, насамперед на контроль над працівником, тим самим сприяючи подальшому відтворенню неефективності.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Проблеми мотивації праці та її продуктивності є предметом активних наукових досліджень. Вагомий внесок у дослідження цих проблем зробили такі вчені, як: М. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі, Л. Страут, Е. Мейо, А. Маслоу, Ф. Герцберг та інші. Проблеми

вдосконалення інструментарію мотивації праці та ефективного використання людського і трудового потенціалу знайшли відображення у працях вітчизняних економістів: О. Грішнєвої, М. Семикіної, С. Пасеки, А. Колота, Т. Заяць та ін.

Водночас, незважаючи на значне коло досліджень, можна з упевненістю стверджувати, що механізм взаємовпливу мотивації праці та її продуктивності на макrorівні в Україні поки що системно не досліджувався.

Особливої актуальності ця проблема набуває у зв’язку із завданнями підвищення глобальної конкурентоспроможності й інвестиційної привабливості вітчизняної економіки, проблемою різкого зниження реальних доходів українських домогосподарств та посиленням процесів трудової міграції в умовах зниження еміграційних бар’єрів для наших громадян.

Метою статті є аналіз тенденцій у сфері продуктивності суспільної праці в Україні та її позицій серед інших країн за цим показником, з’ясування основних дестимуляторів її зростання в сучасних умовах та формулювання попозицій щодо інституційних змін як базового елементу мотиваційного механізму підвищення ефективності використання вітчизняного трудового потенціалу.

Результати дослідження. Поняття «мотивація» є ключовою категорією в системі управління трудовими ресурсами і походить від латинського слова «movere», що означає: рухатися, викликати, приводити в рух, спонукати когось до чогось і різними авторами розуміється по-різному. Найчастіше під мотивацією розуміють чинники, які лежать в основі поведінки економічного агента (стимули), або стан його готовності до здійснення певної дії. В іншому значенні мотивація розглядається як процес спонукання себе та інших до досягнення особистих цілей чи цілей організації [1].

Основна мета трудової мотивації – перетворення цілей організації на особисті цілі працівника та спонукання його до таких дій, які сприятимуть досягненню цих цілей. Водночас основна складність полягає в тому, що об’єктивно ці цілі можуть не збігатися. Наприклад, якщо працівник зацікавлений у меншій інтенсивності праці, за більшої заробітної плати, то організація — навпаки. Якщо організація зацікавлена в підвищенні його кваліфікації, то працівник, за інших рівних умов, може сприймати це як невинуватити витрати часу і грошей і виявитися незацікавленим у використанні набутих знань та навичок.

Аксіомою вважається положення, що в ринковій економіці власник засобів виробництва об’єктивно зацікавлений в ефективному використанні ресурсів, а отже, у збільшенні продуктивності праці, у тому числі внаслідок впровадження інновацій, оновлення основного капіталу, підвищення кваліфікації працівників, удосконалення системи управління тощо. Однак у монополізований, корумпований економічній системі, де мають місце недосконалі специфікації прав власності й панує законодавчий нігілізм та макроекономічна нестабільність, вищезазвані цілі втрачають економічну цінність оскільки, зазвичай, потребують значних

додаткових витрат, водночас без жодних гарантій позитивного результату.

З другого боку, логічно припустити, що кожен працівник об'єктивно зацікавлений у підвищенні продуктивності праці, оскільки це означає зниження її інтенсивності. Але проблема в тому, що він може не мати інструментів для її підвищення, не розуміти шляхів досягнення цієї мети або не мати стимулів до цього через значну трудомісткість процесу та загрозу втрати роботи.

Ці причини зумовлюють необхідність проведення послідовної політики зі стимулювання підвищення продуктивності праці та вдосконалення механізму мотивації до її підвищення на всіх рівнях. Відсутність такої політики ще більше поглибить відставання України за цим показником, а отже, позбавить перспектив побудови економічно розвинутої європейської країни з високим рівнем добробуту людей.

Слід зазначити, що на макроекономічному рівні продуктивність суспільної праці визначається як

відношення загального обсягу виробництва (валового внутрішнього продукту або валової доданої вартості) до затрат суспільної праці (загальної кількості відпрацьованих годин або загальної кількості зайнятих) [2].

Водночас, на нашу думку, визначення продуктивності суспільної праці як відношення реального ВВП до затрат праці є більш коректним, особливо для міжнародних зіставлень, з огляду на те, що в різних країнах на однакову кількість зайнятих може припадати різний фонд робочого часу, тобто може бути різною тривалість робочого дня чи тижня, різний рівень зайнятості тощо.

На *рис. 1* відображено показники продуктивності праці (ВВП у розрахунку на 1 год. витраченого робочого часу [в дол. за паритетом купівельної спроможності (далі — ПКС)] 2016 р. в деяких країнах — членах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), міжнародної організації, що включає 35 розвинених країн [3].

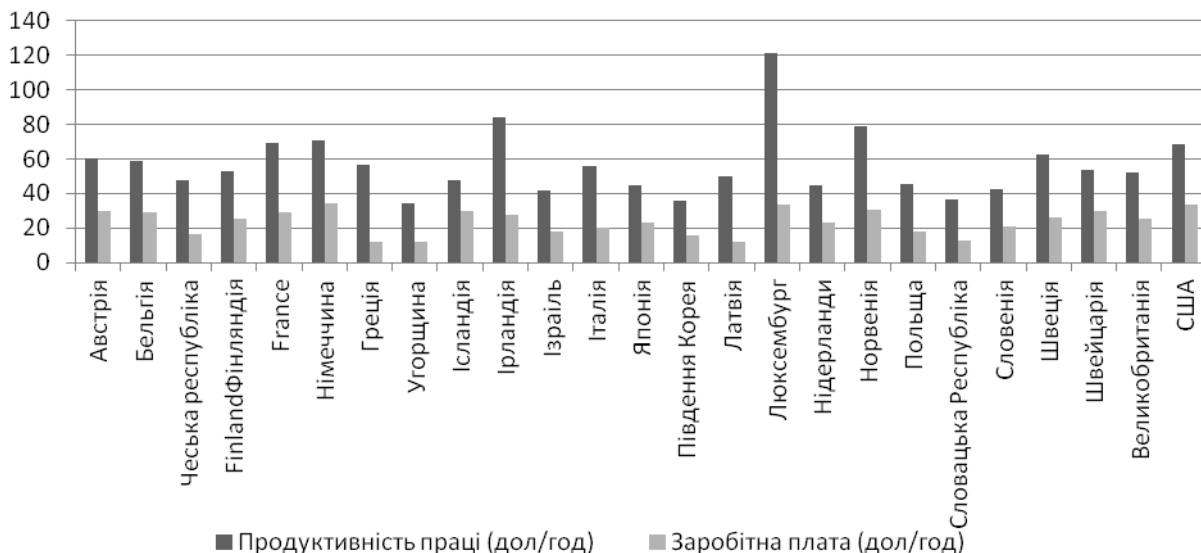


Рис. 1. Продуктивність праці (ВВП у розрахунку на 1 год. робочого часу) і заробітна плата за 1 год. відпрацьованого часу (дол. за ПКС), 2016 рік.

Примітка. Складено автором за [4].

Як свідчать розрахунки, світовими лідерами з продуктивності праці є: Люксембург, де ВВП, у розрахунку на 1 годину витраченого робочого часу, 2016 р. становив за ПКС 121,3 за дол./год., і Норвегія (78,6 дол./год.). Більше ніж 65 дол. за одну відпрацьовану годину 2016 р. було створено у США (68,4 дол./год.), у Франції (69,4 дол./год.) і Німеччині (70,5 дол./год.). 3-поміж колишніх країн так званого соціалістичного табору за цим показником найвищу позицію займають: Чехія (48,0 дол./год.), Польща (45,1 дол./год.), Словенія (42,4 дол./год.), а серед пострадянських республік — Латвія (49,8 дол./год.) та Естонія (36,4 дол./год.) [4].

На цьому фоні аналогічний показник за 2016 рік в Україні, 12,8 дол./год. (за ПКС), виглядає просто катастрофічним, особливо з огляду на завдання подолання багаторічного відставання України за рівнем соціально-економічного розвитку від розвинутих країн світу,

і є незаперечним свідченням неефективного використання економічних ресурсів, джерелом соціальної напруги та перешкодою для її інтеграції в європейське співтовариство.

Як відомо, у теорії менеджменту всі інструменти мотивації поділяють на матеріальні та нематеріальні. Матеріальна мотивація — це переважно зарплата як винагорода за працю, яка поділяється на основну частину і додаткову, складовими якої є надбавки й доплати до тарифних ставок і премії за виробничі результати. Попри те, що підвищення реальної заробітної зарплати декларували як пріоритет соціально-економічної політики всі українські уряди й навіть деяке її зростання протягом останнього періоду, слід зазначити її дуже низький рівень порівняно з розвинутими країнами (майже 1,4 дол./год., за поточним курсом), або 36,9 грн/год. (у цінах 2005 року) (*рис. 2*).

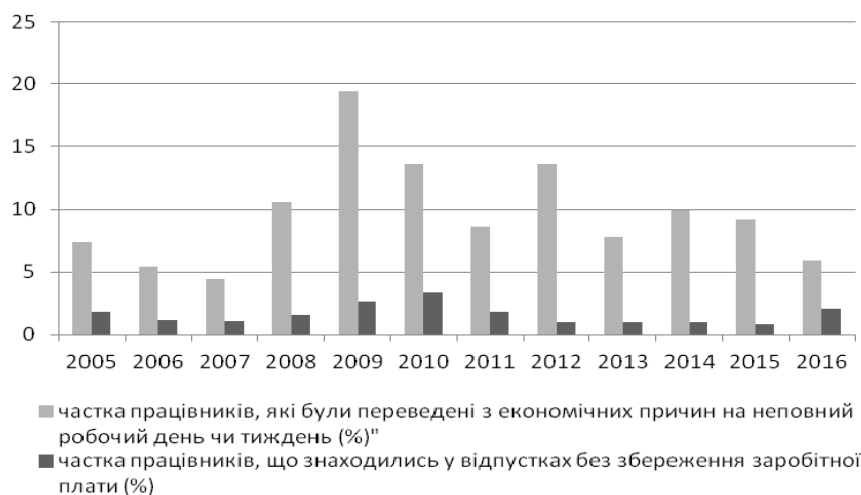


Рис. 2. Заробітна плата, отримана в Україні за 1 год. відпрацьованого часу, 2008—2016 рр., у цінах попереднього року (грн)

Примітка. Складено автором за [5].

З одного боку, такий низький рівень реальної зарплати є однією з причин низького рівня добробуту значної частини українських сімей (за оцінками агенції Bloomberg, 2016 р. Україна посіла сьоме місце з-поміж найбільш відсталих країн за індексом бідності населення (23,8)) [6], що, з одного боку, призводить до дефіциту споживчих витрат, внутрішнього попиту, а відтак скорочення виробництва й зайнятості, а з другого — підриває стимули для власників засобів виробництва до інвестицій в основний і людський капітал, інновації, тим самим сприяючи відтворенню низького рівня продуктивності праці.

Крім того, посилення глобалізаційних процесів зробило Україну учасником світового ринку робочої сили, яка змушена конкурувати з іншими її покупцями. Пропонуючи меншу ціну праці порівняно з іншими країнами, вона програє в цій конкуренції, що призводить до впливу частини трудового потенціалу за кордон. Це так само погіршує перспективи її економічного розвитку, підвищення продуктивності й доходів.

Специфіка вітчизняних соціально-трудових відносин полягає в тому, що в умовах економічної кризи, скориставшись скороченням попиту на робочу силу, роботодавці частіше вдаються до збільшення заборгованості з виплати заробітної плати. У результаті 2015 і 2016 роках темп її приросту становив 63,3 і 42,5 %, відповідно [5]. На нашу думку, це є сильним демотивувальним чинником до праці й підвищення її продуктивності (оскільки, по суті, означає скорочення реальної заробітної плати через зростання споживчих цін протягом періоду її затримки) і зниження лояльності найманого працівника до роботодавця.

В умовах падіння попиту на продукцію і скорочення виробництва власники часто, сподіваючись на тимчасовий характер труднощів або не маючи коштів для виплати компенсацій, вдаються не до скорочення кількості працівників, а до спрямування їх у відпустки без збереження заробітної плати та/або до зниження тривалості робочого дня чи тижня. Хоча формально останні залишаються у статусі зайнятих, але, по суті, у

такому разі можна говорити про приховане безробіття, з усіма його негативними наслідками.

З одного боку, перебування у відпустках за власний рахунок з ініціативи адміністрації безпосередньо впливає на розмір винагороди за працю, а з другого — є важливою морально-психологічною складовою системи мотивації працівника. Природно, що людина зазвичай сприймає вищезазначені ситуації як нехтування нею як професіоналом, свідчення незатребуваності результатів її праці з боку роботодавця й суспільства, ознаку ненадійності працевлаштування та причину невпевненості в завтрашньому дні. Важко уявити, що в таких умовах працівник буде зацікавленим у продуктуванні та впровадженні інновацій, підвищенні свого професійного рівня, позитивному сприйнятті прогресивних змін на підприємстві.

Крім того, скорочення кількості відпрацьованого часу може стати чинником професійної деградації працівника, джерелом морального незадоволення собою й роботодавцем або навіть причиною опору заходам, спрямованим на підвищення продуктивності праці, якщо таке підвищення призводить до скорочення зайнятості.

Слід зазначити, що в сучасних умовах частка працівників, які перебували у відпустках без збереження заробітної плати, в Україні порівнюючи з 90-ми роками ХХ століття є незначною (рис. 3).

Найбільшого значення вона набула 2010 року (3,2 %), що було викликано небажанням роботодавців вдаватися до масових скорочень в умовах фінансово-економічної кризи через зазначені вище причини; 2016-го цей показник становив 2,1 %. Але це майже в утричі більше, ніж попереднього. З одного боку, це є свідченням про початок економічного пожвавлення в Україні, а з другого — що роботодавці саме таким способом намагаються зменшувати надлишок робочої сили на своїх підприємствах. Відповідно за той період на 35 % скоротилась частка працівників, що працюють неповний робочий день чи тиждень, з економічних причин (з 9,2 %, у 2015 р. до 5,9 %, у 2016 р.) [5].



Рис. 3. Частка працівників, які були переведені з економічних причин на неповний робочий день чи тиждень і перебували у відпустках без збереження заробітної плати, 2005—2016 рр. (%)

Примітка. Складено автором за [5].

Особливістю українських реалій є не лише низький рівень продуктивності праці та реальної заробітної плати, а й значний розрив у цих показниках та збільшення такого розриву. Так, якщо 2007 року середня заробітна плата в розрахунку на 1 год., від-

працьовану штатним працівником, становила 9,6 грн, а ВВП у розрахунку на 1 год. — 25,5 грн (на 62,4 % більше), то 2016-го (у цінах 2007 р.), відповідно, 36,9 і 153,5 грн (перевищення становило 76 %) (рис. 4).

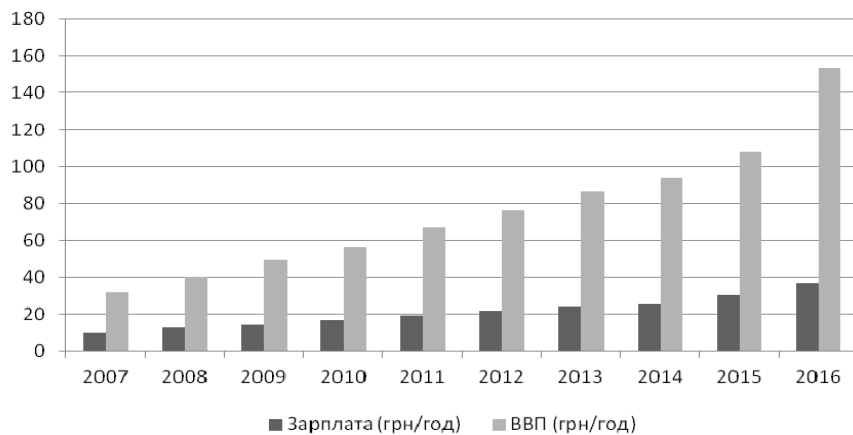


Рис. 4. Показники ВВП і заробітної плати в розрахунку на 1 год. робочого часу (у цінах 2007 р.) в Україні, 2007—2016 рр. (грн/год.)

Примітка. Складено автором за [5].

Це означає, що все менша граничного продукту, створеного працівником, повертається йому у формі заробітної плати, що також є демотивувальним чинником до праці та не сприяє підвищенню її продуктивності.

Серед розвинутих країн лише для Латвії та Греції притаманний такий високий розрив між показниками заробітної плати і створеного продукту (76,5 і 78,1 % відповідно). В інших країнах він менший. Наприклад, у США — 50,7 %, у Канаді — 45,8 %, у країнах «старої Європи» у середньому він становить майже 50 %. Молоді члени Євросоюзу демонструють дещо вищий розрив у рівнях зарплати і продуктивності праці. Наприклад, у Словаччині він становить 65,5 %, Польщі — 59,6 %, Угорщині — 64,4 %; 49,7 % — у Чехії, 60,7 % — в

Естонії, що, на нашу думку, зумовлене завданнями подолання економічного відставання, характерного для пострадянських країн [4].

Слід зазначити, що зменшення такого розриву, означаючи більш справедливий первинний розподіл приросту суспільного продукту та більшу частку заробітної плати в собівартості продукції, з одного боку, об'єктивно стимулює працівників і власників засобів виробництва до підвищення продуктивності праці, а з другого — свідчення того, що її підвищення відбувається не стільки завдяки скороченню зайнятості низькопродуктивних працівників як внаслідок інших факторів (загальне підвищення ефективності використання ресурсів та інновацій) або ж унаслідок більш широкого використання основного капіталу.

В Україні останні 10 років хоча й відбувається збільшення частки основного капіталу у ВВП (що, безумовно, за інших рівних умов, є позитивним явищем), але темпи цього зростання за останні три роки суттєво впали (з 27,7 % у 2014 р. до 3 % у 2016 р.) (рис. 5). А однією з причин цього є, як зазначалося вище, ще

невичерпані в нашій країні джерела підвищення інтенсивності використання робочої сили, на фоні низької реальної заробітної плати, а також привласнення власниками засобів виробництва все більшої частки створеного нею продукту, що робить менш вигідними інвестиції в основний капітал.

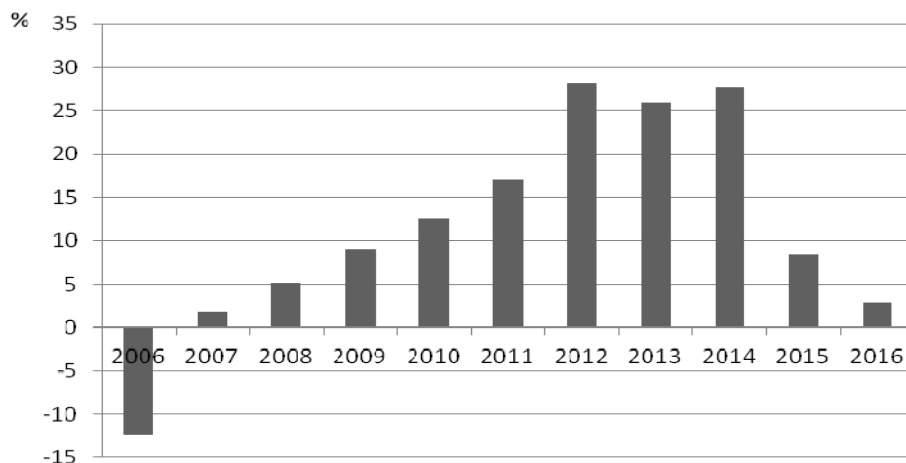


Рис. 5. Темп приросту частки основного капіталу ВВП в Україні, 2006—2016 рр. (%)

Примітка. Складено автором за [5].

Природно, що країни, де різниця між показниками приросту ВВП і реальної зарплати в розрахунку на одну годину робочого часу менша, демонструють вищі темпи зростання продуктивності праці. Зокрема, це Ісландія, де її річний приріст 2016 р. становив 3,2 %, і Південна Корея (+2,1 %), де працівник у середньому присвоює 62 та 44 % цього приросту, відповідно [4]. Здешевлення робочої сили та її низька ціна також не стимулюють підприємців до інновацій, що покликані сприяти підвищенню продуктивності праці. Часто їм вигідніше лобювати свої інтереси в органах державної влади (добиваючись преференцій і монопольного становища на ринку), ніж нести витрати (часто невеликі), пов'язані з продукуванням і впровадженням інновацій, а підвищення інтенсивності праці може

виявитись більш привабливим варіантом збільшення прибутковості, ніж підвищення її продуктивності. Як наслідок, частка підприємств в Україні, що впроваджували у виробництво інновації, доволі незначна. Так, 2016 р. вона становила лише 18,9 %. При цьому тільки 11,8 % з них здійснювали технологічні інновації [5].

Частка підприємств, що продукували інновації протягом останніх 16-ти років, збільшилась на 12 % (з 14,8 % у 2000 р. до 16,6 % у 2016 р.) (рис. 6). Слід зазначити, що цей показник є найнижчим серед країн із таким, як в Україні, обсягом ВВП у розрахунку на душу населення (майже 8 000 дол. за ПКС). Зокрема, випереджають нашу країну Єгипет, де частка таких підприємств — 27 %, Йорданія (25 %), Марокко (30 %), Індонезія (35 %), Нігерія (40 %) тощо [7].

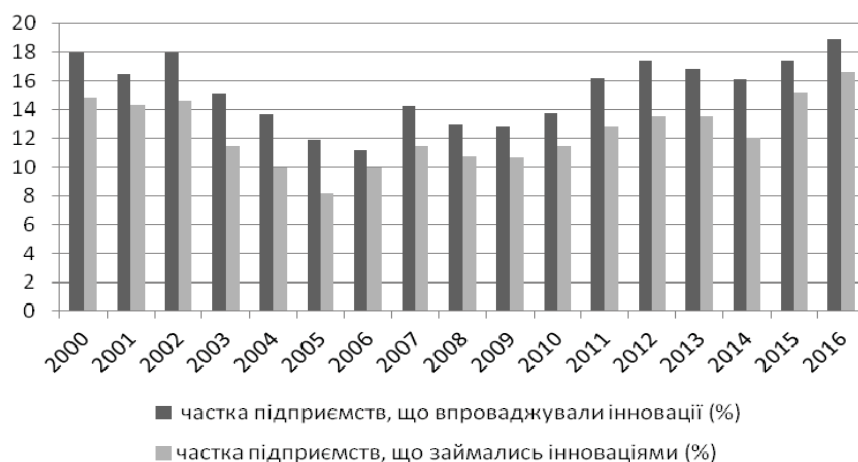


Рис. 6. Частка підприємств в Україні що займалися інноваціями, і частка підприємств, що впроваджували їх (%), 2000—2016 рр.

Примітка. Складено автором за [5].

Частка інноваційних підприємств у розвинутих країнах ще вища. Зокрема, у Канаді 78 % таких підприємств, Румунії — приблизно 60 %, на Філіппінах — 52 %, 30 % в Японії і в США, 37 % — у Німеччині, 40 % — у Франції, понад 40 % — у Бельгії, Нідерландах, Ізраїлі [7].

Водночас 83 % інноваційно неактивних українських підприємств зазначили, що взагалі не відчували потреби в інноваціях. Майже 7 % з них — через низьку конкуренцію на ринку, а 9,3 % — через брак хороших ідей. Для тих, хто прагне здійснювати інновації, найбільшими перешкодами на цьому шляху виявились: брак власних коштів (9,7 %), недоступність кредитів або приватного капіталу (5,0 %), завищені витрати на інновації (9,0 %), труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для цих цілей (6,5 %). Для 5,8 % підприємств причиною відмови від інноваційної діяльності стали законодавчі та нормативні акти, що призвели до додаткових витрат [5].

До зазначених чинників можна додати брак мотивації до інноваційної діяльності через відсутність специфікації прав власності в Україні, що позбавляє сенсу стратегічні інвестиції в оновлення виробництва, інновації та людський капітал. Не будучи впевненими в непорушності своїх прав на засоби виробництва, власники надають перевагу прийняттю рішень, спрямованих на посилення експлуатації наявних ресурсів, а не на їх розвиток у перспективі. Цьому ж сприяє монополізм на деяких ринках через політичну корупцію, а також вплив за кордон високоякісних спеціалістів. Усе це призводить до низького рівня інноваційності української економіки, її технологічної відсталості та низької конкурентоспроможності.

Безперечно, стимули до інновацій лежать у площині як матеріальних, так і репутаційних вигод підприєм-

ства, що їх упроваджує. І завданням держави має стати створення такого економічного та інституціонального середовища, яке б сприяло реалізації цих вигод.

У більшості країн, що є лідерами за продуктивністю праці, важливою функцією держави є фінансування продукування та впровадження інновацій за бюджетні кошти. Водночас в Україні участь держави в цих процесах є вкрай низькою: 2016 року витрати на інновації здійснювались переважно за власні кошти підприємств (89,5 % від загального обсягу фінансування) і кошти іноземних інвесторів (3,1 %) [5].

Упровадження інновацій у виробництво, здебільшого, спираються на теоретичну базу, що створюється у сфері освіти та науки. В Україні вона переважно фінансується з державного бюджету. Це призводить до того, що часто науково-технічні розробки, здійснювані вітчизняними науковими установами, лише формально відповідають або зовсім не відповідають потребам бізнесу. А боротьба за отримання державного гранту перетворюється на самоціль їхньої діяльності, негативно позначається на актуальності та якості наукових досліджень, провокує фальсифікації наукових результатів та поширення корупції в науковому середовищі. Вирішити цю проблему можливо не лише внаслідок збільшення державного фінансування науки, а й створення механізму залучення безпосередніх споживачів інновацій у формування замовлення на них і безпосередньої матеріальної зацікавленості в їхньому успішному впровадженні серед науковців [8].

Слід зазначити, що хоча в Україні номінально і збільшуються витрати на науково-дослідну діяльність, але намітилась негативна тенденція скорочення частки цих витрат у загальному обсязі ВВП (рис. 7).

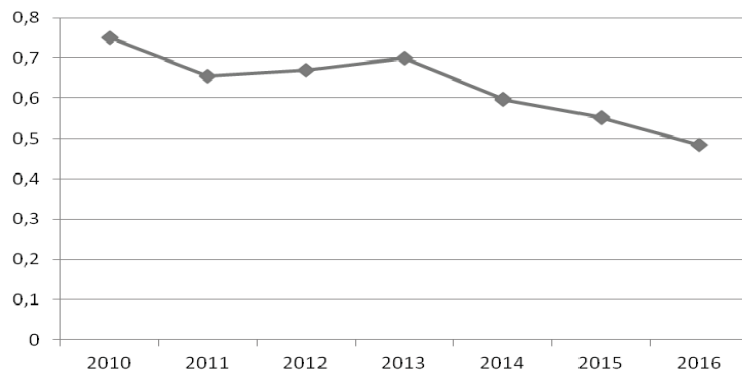


Рис. 7. Частка витрат на науково-дослідні розробки у ВВП в Україні, 2016 рік (%)

Примітка. Складено автором за [5].

Частка загального обсягу витрат на наукові дослідження у ВВП України 2016 року становила 0,48%. Це набагато менше, ніж у розвинутих країнах. Так, для країн ЄС—28 у середньому того року вона становила 2,03 %. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки — у Швеції (3,26 %), Австрії — 3,07 %, Данії — 3,03 %, Фінляндії — 2,90 %, Німеччині — 2,87 %, Бельгії — 2,45 %, Франції — 2,23 % [7]. Усього за 2016 рік в Україні було створено лише 309 технологій, з них 90,3 % — були новими, 21 % створювались за державним контрактом [5].

Запровадження технологій неможливе без підвищення рівня кваліфікації персоналу, без його підготовки й перепідготовки. Безумовно, в Україні завдання підготовки кваліфікованих працівників значною мірою взяла на себе держава. Вона фінансує заклади освіти, надає соціальну допомогу частині її здобувачів тощо. Але особливістю сучасних реалій є стрімке застарівання знань, необхідність постійних і суттєвих інвестицій у розвиток працівника як професіонала, особливо, якщо його діяльність здійснюється у сферах, що перебувають на вістрі науково-технічного



прогресу [9]. Це зумовлює необхідність безперервної освіти, насамперед за кошт самого працівника і роботодавця. Водночас актуальною в Україні стає проблема окупності витрат (грошей, часу) на таку освіту, а отже, мотивації щодо їх здійснення.

Іноді виникає замкнуте коло: низька продуктивність праці працівника зумовлює низький рівень заробітної плати, яка не дає йому змоги інвестувати в підвищення своєї кваліфікації (рис. 8). У результаті

працівник виявляється об'єктивно незацікавленим у впровадженні нововведень на підприємстві, оскільки вони знижують його конкурентоспроможність на внутрішньому ринку праці і навіть можуть призвести до втрати роботи. Це створює значні перешкоди для впровадження там організаційних і технологічних змін, покликаних сприяти підвищенню продуктивності праці. Вона залишається низькою, отже, залишаються низькими і трудові доходи працівника.

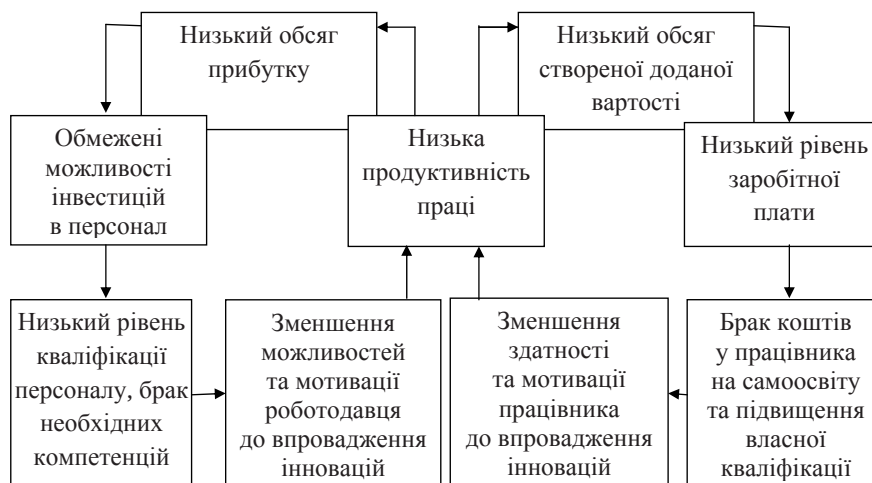


Рис. 8. Мотиваційний механізм взаємовпливу інвестицій у людський капітал і продуктивності праці

Примітка. Складено автором.

Слід зазначити, що роботодавець також може бути незацікавленим в інвестиціях у перепідготовку та підвищення кваліфікації свого персоналу. З одного боку, як зазначалося вище, низька зарплата на фоні високої інтенсивності праці часто робить економічно невигідними витрати на нові технології та інновації, покликані підвищити її продуктивність. З другого, низька продуктивність праці, знижуючи конкурентоспроможність продукції чи послуг на ринку, а відтак прибутки підприємства, зменшує його фінансові можливості витрачати кошти на поліпшення якісних характеристик персоналу. Зазвичай фірмі вигідніше на місці працівника, кваліфікація якого не відповідає новим

вимогам, найняти більш кваліфікованого, ніж витрачати кошти (часто досить значні) на його навчання, особливо якщо немає реального механізму компенсації цих витрат у разі звільнення останнього з власної ініціативи.

У сукупності ці причини утворюють механізм демотивації обох сторін соціально-трудових відносин щодо здійснення інвестицій у навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації. Усе це зумовило повільне зростання частки працівників, що підвищили кваліфікацію чи пройшли перепідготовку, хоча саме збільшення є, безумовно, позитивним трендом (рис. 9).

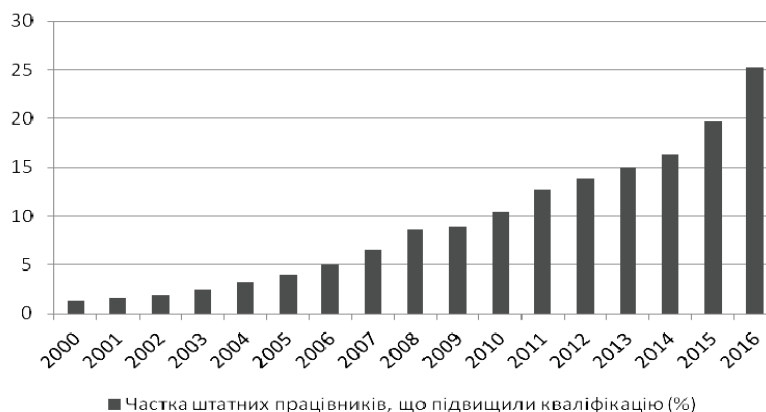


Рис. 9. Частка штатних працівників, що пройшли перепідготовку і підвищили кваліфікацію, 2000—2016 рр. (%)

Примітка. Складено автором за [5].

Основними чинниками цього, на нашу думку, стали:

- збільшення представництва іноземних компаній, а відтак і поширення у вітчизняному бізнес-середовищі принципів «західної» корпоративної культури, з відповідним ставленням до людського капіталу, що базується на усвідомленні непересічного значення інвестицій у його формування й розвиток;
- посилення конкуренції між постачальниками техніки й технологій, що спонукає їх до надання серед супутніх послуг — послуг із навчання персоналу покупця;
- поглиблення демократичних процесів в українському суспільстві, сприяючи доступу населення до так званих «соціальних ліфтів», збільшують матеріальну віддачу від інвестиції в самоосвіту та підвищення кваліфікації;
- підвищення регіональної та міжпрофесійної мобільності робочої сили, активна участь служб зайнятості в перепідготовці незайнятих;

- зниження якості традиційної вищої та професійної освіти в Україні, яка часто не відповідає сучасним потребам виробництва;
- збільшення пропозиції на вітчизняному ринку освітніх послуг альтернативних форм здобуття професійних навичок, перепідготовки та підвищення кваліфікації (тренінги, дистанційне навчання, онлайн-курси тощо).

Слід зазначити, що темп приросту в Україні частки штатних працівників, що пройшли перепідготовку та підвищили кваліфікацію, у загальній кількості безпосередньо корелює з макроекономічною динамікою. Зокрема, зростання цих темпів із 2000 року переривалося падіннями під час криз 2009-го (до 2,2 %) та 2012 року (до 7,8 %) (рис. 10).

Це означає, що під час падіння виробництва, зайнятості та доходів роботодавці і наймані працівники економлять передусім на цій статті витрат, тим самим часто погіршуючи перспективи майбутнього розвитку підприємства [10].



Рис. 10. Темп приросту частки штатних працівників, що пройшли перепідготовку та підвищили кваліфікацію, 2001—2016 рр. (%)

Примітка. Складено автором за [5]

Частка штатних працівників, що пройшли перепідготовку та підвищили кваліфікацію 2016 року, становила 28,5 %, а це менше, ніж 2004-го (коли їхня частка становила 33,4 %) і 2007-го (33,2 %) [5].

Як уже зазначалось вище, значною проблемою для України в сучасних умовах стало «вимивання» високласних спеціалістів у результаті їхнього від'їзду на роботу за кордон. За різними оцінками, за межами України заробляють на життя від 6 млн до 8 млн її громадян. Водночас середній вік трудових мігрантів становить 34,8 року, 40 % з них мають вищу освіту, майже 30 % — середню спеціальну. З тих, хто ще не виїхав, майже 30 % бажає це зробити [11; 12].

Країну залишають представники таких галузей, як медицина, біохімія, хімія, фізика, інженерія тощо, найбільш здатні до генерування, упровадження інновацій та створення високої доданої вартості. Основна причина — значно гірші умови праці, порівнюючи з розвинутими країнами, особливо в частині оплати праці, яка не лише незіставно низька щодо зусиль та коштів, що витрачаються працівником на отримання освіти і підвищення кваліфікації, а й мало за-

лежить від продуктивності та інтенсивності його роботи.

Дослідження свідчать, що 45,2 % з тих, хто збирається емігрувати, основною причиною цього рішення назвали бажання більше заробляти, 9,4 % — відсутність умов для професійної реалізації. Лише 11,6 % респондентів зазначили, що їм за цей період суттєво підвищили заробітну плату, а 14,6 % — що відбулась її індексація. Майже 3 % отримали заохочення у формі премій та інших подарунків і лише 0,5 % стали акціонерами компанії і почали отримувати частину прибутку [13].

Лібералізація візового та міграційного режиму для українців із боку багатьох європейських та азійських країн на фоні погіршення соціально-економічної ситуації в Україні ще більше прискорило ці процеси та надали їм небувалого масштабу. По суті, наша економіка все більше набуває рис ресурсної (яка на додачу до сировини, експортує свої трудові ресурси), з притаманною їй технологічною відсталістю та неефективністю, корупцією та деформацією демократичних інститутів, значним соціальним розшаруванням і бідністю переважної частини населення.



Слід додати, що в останні роки спостерігається тенденція до так званої «навчальної еміграції», коли молоді люди їдуть за кордон на навчання. Так, чисельність українських громадян в іноземних університетах із 2009 року до 2015-го зросла на 129 %, а за два останні роки на 29 %, або 13 266 осіб. Водночас 66,6 % з них навчаються в польських університетах [14]. Більшість таких студентів мають намір залишитися за кордоном після закінчення навчання.

Очевидно, що якщо вищезазначені процеси триватимуть, уже скоро наша країна не лише відчує значний дефіцит робочої сили, а й зниження її якісних характеристик, що робить примарними перспективи її подальшого економічного розвитку. Навіть повернення частини трудових мігрантів з-за кордону не вирішить цю проблему. Адже, перебуваючи там, більшість з них змушена працювати не за спеціальністю, втрачаючи через це навички і кваліфікацію.

Слід зазначити, що не лише низька заробітна плата є причиною трудової міграції. У сучасному світі все більшу роль відіграють нематеріальні стимули до продуктивної праці, до яких, насамперед, належать умови праці. Працівник сприймає цей чинник як складову якості свого життя, як прояв поваги до нього з боку роботодавця. Однак протягом останніх років не лише не зменшилась частка працівників, що працюють у неналежних санітарних умовах, а навіть у порівнянні з 2005 р. дещо зросла (з 27,4 %, у 2005 р. до 27,8 % у 2016 р.) [5]. Це означає, що підприємства продовжують економити на комфорті та безпеці праці своїх працівників, тим самим сприяючи їхній демотивації до продуктивної праці та лояльності до підприємства.

Український бізнес часто недооцінює нематеріальні стимули, використовуючи застарілу мотиваційну модель, що ґрунтується виключно на матеріальних стимулах. У результаті з-поміж 30,6 % працівників, які згідно з опитуванням KIMIC 2016 року взагалі відчували турботу з боку роботодавця, лише близько 7 % отримали її у нематеріальній формі [11]. При цьому лише для 4,5 % найманих працівників роботодавців протягом трьох останніх років оплатив навчання чи курси підвищення кваліфікації, для 0,9% — вивчення іноземної мови, для 1,6 % — надав медичну страховку. Для 69,4 % найманих працівників за той період узагалі не відбулось позитивних змін [13].

Висновки. Отже, можна зробити загальний висновок, що причини низької продуктивності праці в Україні мають системний характер і лежать у площині чинників наявного інституційного середовища, які не створюють стимулів до її підвищення. Так, 2017 року Україна зайняла 83-тю позицію зі 167-ми країн у рейтингу Democracy Index (Індекс демократії). Бал, що вона отримала (5,69), виявився меншим, ніж 2015 і 2016 рр. (5,7). Водночас режим у нашій країні характеризується не як демократичний, а як «гібридний». Найгірший показник, що зумовлює низький індекс демократії, — це показник «функціонування влади» (3,51) [15].

В умовах слабкості громадянського суспільства ідеократичних інститутів у країні процвітають політична корупція, популізм, безконтрольність влади, осно-

вна мета якої полягає не в забезпеченні економічного процвітання й максимально повного задоволення суспільних потреб, а в отриманні доступу до економічних і фінансових ресурсів та присвоєнні доходів від їх експлуатації. Відповідно не можна очікувати зацікавленості такої влади у здійсненні заходів, які б стимулювали підприємства до ефективності, у тому числі за рахунок підвищення продуктивності праці. В умовах зрощення політичної влади з олігархатом, зацікавленим у збереженні доступу до бюджетних ресурсів, преференцій та монопольного становища на ринку, ухвалюють політичні рішення, які шкодять розвитку середнього і дрібного бізнесу, здорової конкуренції, а також науки й освіти які, як відомо, є локомотивами ефективності.

Крім того, фінансування науки, впровадження інновацій, яке є передумовою для їх упровадження в такий системі, не приносить політичних дивідендів, а тому вбачається нею недоцільними, наукові розробки часто відірвані від нагальних потреб виробництва і хронічно недофінансовані з боку держави та бізнесу. Ті ж кошти, що розподіляються з бюджету на ці потреби, витрачаються вкрай неефективно, доступ до них визначається не їхньою реальною актуальністю та практичним значенням, а міркуваннями можливості збагачення профільних чиновників, які здійснюють цей розподіл, або наближених до них структур.

Виконавці науково-дослідних робіт безпосередньо не зацікавлені в їхньому позитивному економічному ефекті ні матеріально, ні в сенсі визначального критерію оцінки рівня їхньої кваліфікації. Великі проблеми в Україні мають місце також у сфері захисту інтелектуальної власності. Вітчизняна система освіти не забезпечує інноваційні проекти спеціалістами належного рівня.

Бізнес-середовище не буде зацікавлене в підвищенні продуктивності доти, доки не будуть забезпечені недоторканість власності на засоби виробництва та прозорі «правила гри», які створюють умови для чесної конкуренції. В умовах, коли рентоорієнтована поведінка, недобросовісні придбання, тіньові угоди, корупція приносять вищий дохід, ніж продуктивне підприємництво, мотивація до останнього буде зниженою. Макроекономічна та політична нестабільність і підвищені ризики, з цим пов'язані, недоступність зовнішніх джерел залучення ресурсів для вітчизняних підприємств також зменшують стимули до інвестицій у людський капітал і впровадження інновацій, покликаних підвищувати продуктивність праці.

Як наслідок, вітчизняні підприємства, особливо у кризових умовах, не мають достатньої мотивації до підвищення продуктивності праці. Низький рівень оплати праці, несвоєчасність її виплати, нехтування нематеріальними методами заохочення, створення неналежних умов праці негативно впливають на формування мотиваційних установок працівника на підвищення свого освітнього рівня, самовдосконалення, підвищення кваліфікації, генерування і впровадження нових ідей.

У цих умовах поліпшення доступу українських громадян до міжнародних ринків із кращими умовами

праці спричиняє втрату кваліфікованої робочої сили. З одного боку, це позбавляє стимулів українські підприємства інвестувати у свій персонал, тому що в таких умовах ризику його відпливу збільшуються, а отже, віддача від цих інвестицій зменшується, що знижує можливості останнього до генерації та впровадження інновацій, підвищення продуктивності праці. Результатом є низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції та підприємств, низький рівень доходів переважної частини населення, а отже, обме-

жені перспективи формування громадянського суспільства, розвитку в Україні демократичних інститутів з владою, яка б була зацікавлена в економічному зростанні за рахунок підвищення ефективності використання економічних ресурсів.

Формування економіко-організаційного механізму стимулювання підвищення продуктивності праці на усіх рівнях має стати пріоритетним завданням економічної політики в Україні, а його наукове обґрунтування — предметом дальших наукових досліджень.

Список використаної літератури

1. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — Москва : Дело, 1992. — 701 с.
2. Freeman R. Labour Productivity Indicators Comparison of Two OECD Databases Productivity Differentials & The Balassa-Samuelson Amuelson Effect [Electronic resource] / Rebecca Freeman // OECD Publications. — 2008. — Available at : <http://www.oecd.org/std/labour-stats/41354425>.
3. Measuring Productivity OECD Manual Measurement of Aggregate and Industry-Level Productivity [Electronic resource] // Growth OECD Publications. — 2017. — Available at : <https://www.oecd.org/std/productivity-stats/2352458.pdf>.
4. The World Bank Information on data for Israel [Electronic resource]. — 2017. — Available at : <http://oe.cd/israel-disclaimer>.
5. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
6. Jamrisko M. These Are the World's Most Miserable Economies [Electronic resource] / M. Jamrisko, C. Saraiva. — 2017. — Available at : <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-02-14/most-miserable-economies-of-2018-stay-haunted-by-inflation-beast>.
7. Cirera X. The Innovation Paradox Developing-Country Capabilities and the Unrealized Promise of Technological Catch-Up [Electronic resource] / X. Cirera, W. F. Maloney ; The World Bank. — 2017. — Available at : <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/28341/9781464811609.pdf>.
8. Гулько В. І. Роль мотивації у формуванні інтелектуального потенціалу підприємств: теоретичні аспекти в українській ситуації / В. І. Гулько // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. — Івано-Франківськ : Плай, 2009. — Вип. VII. — С. 144—146.
9. Петкова Л. О. Передумови підвищення продуктивності в Україні / Л. О. Петкова, Д. Ю. Марущак // Збірник наукових праць ЧДТУ. — Черкаси : ЧДТУ, 2018. — № 48. — С. 91—97.
10. Руденко М. В. Навчання персоналу як ресурсна складова управління підприємством / М. В. Руденко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2016. — № 2. — Т. 1. — С. 33—38.
11. Яровая М. Уехать из Украины: средний возраст тех, кто решился на релокейт — 34,8 года [Электронный ресурс] / М. Яровая. — Режим доступа : <https://ain.ua/2018/01/29/uehat-iz-ukrainy>.
12. Жабін С. Міграція як чинник розвитку в Україні. Дослідження фінансових надходжень, пов'язаних з міграцією, та їхнього впливу на розвиток в Україні / С. Жабін, О. Василюк. — Київ : International Organization for Migration mission in Ukraine, 2016. — 40 с.
13. Мостовая Ю. Почему украинцы покидают свою страну [Электронный ресурс] / Ю. Мостовая, С. Рахманинов // Зеркало недели. — 2018. — Режим доступа : <https://zn.ua/project/emigration>.
14. Слободян О. Українські студенти за кордоном; скільки та чому? [Електронний ресурс] / О. Слободян, Є. Стадний. — 2016. — Режим доступу : <https://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu>.
15. Democracy Index 2017 [Electronic resource] // Economist Intelligence. — 2017. — Available at : <http://www.eiu.com/topic/democracy-index>.

References

1. Meskon, M. H., Al'bert, M., & Hedouri, F. (1992). *Osnovy menedzhmenta [Fundamentals of Management]*. Moscow: Delo.
2. Freeman, R. (2008). Labour Productivity Indicators Comparison of Two OECD Databases Productivity Differentials & The Balassa-Samuelson Amuelson Effect. *OECD Publications*. Retrieved from <http://www.oecd.org/std/labour-stats/41354425>.
3. Measuring Productivity OECD Manual Measurement of Aggregate and Industry-Level Productivity. (2017). *Growth OECD Publications*. Retrieved from <http://www.oecd.org/std/productivity-stats/2352458.pdf>.
4. The World Bank Information on data for Israel (2017). *oe.cd*. Retrieved from <http://oe.cd/israel-disclaimer>.
5. Ofitsiinyi sait Derzhkomstatu Ukrainy [Official site of the State Statistics Committee of Ukraine]. *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from ukrstat.gov.ua.



6. Jamrisko, M., & Saraiva, C. (2017). These Are the World's Most Miserable Economies. *www.bloomberg.com*. Retrieved from <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-02-14/most-miserable-economies-of-2018-stay-haunted-by-inflation-beast>.
7. Cirera, X., & Maloney, W. F. (2017). The Innovation Paradox Developing-Country Capabilities and the Unrealized Promise of Technological Catch-Up. *openknowledge.worldbank.org*. Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/28341/9781464811609.pdf>.
8. Hunko, V. I. (2009). Rol motyvatsii u formuvanni intelektualnogo potentsialu pidpriemstv: teoretychni aspekty v ukrainskii sytuatsii [The role of motivation in the formation of intellectual potential of enterprises: theoretical aspects in the Ukrainian situation]. *Visnyk Prykarpatskoho universytetu. Ekonomika — Bulletin of the Precarpathian University. Economy*, VII, 144–146. Ivano-Frankivsk: Plai [in Ukrainian].
9. Petkova, L. O., & Marushchak, D. Yu. (2018). Peredumovy pidvyshchennia produktyvnosti v Ukraini [Prerequisites for the increase of productivity in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats ChDTU — Collection of scientific works of CHTTU*, 48, 91–97. Cherkasy: ChDTU [in Ukrainian].
10. Rudenko, M. V. (2016). Navchannia personalu yak resursna skladova upravlinnia pidpriemstvom [Training of personnel as a resource component of enterprise management]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky — Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic sciences*, 2 (1), 33–38 [in Ukrainian].
11. Yarovaya M. Uekhat iz Ukrainy: sredniy vozrast tekhn, kto reshilsya na relokeyt — 34.8 goda [To leave Ukraine: the average age of those who decided to relocate — 34.8 years]. (n. d.). *ain.ua*. Retrieved from <https://ain.ua/2018/01/29/uexat-iz-ukrainy> [in Russian].
12. Zhabin, S., & Vasyliuk, O. (2016). *Mihratsiia yak chynnyk rozvytku v Ukraini. Doslidzhennia finansovykh nadkhodzen, poviazanykh z mihratsiieiu, ta yikhnoho vplyvu na rozvytok v Ukraini [Migration as a factor of development in Ukraine. Investigation of financial incomes related to migration and their impact on development in Ukraine]*. Kyiv: International Organization for Migration mission in Ukraine [in Ukrainian].
13. Mostovaya, Yu., & Rahmaninov, S. (2018). Pochemu ukraintsy pokidayut svoyu stranu [Why Ukrainians leave their country]. *Zerkalo nedeli — Mirror of the week*. Retrieved from <https://zn.ua/project/emigration> [in Russian].
14. Slobodian, O., & Stadnyi, Ye. (2016). Ukrainski studenty za kordonom; skilky ta chomu? [Ukrainian students abroad; how and why]. *cedos.org.ua*. Retrieved from <https://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu> [in Ukrainian].
15. Democracy Index (2017). *Economist Intelligence*. Retrieved from <http://www.eiu.com/topic/democracy-index>.



УДК 331:330:567.2

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ ТА СПОЖИВАННЯ

Кліпа Іван Анатолійович,
аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: klipa.ivan@gmail.com

Анотація. Зроблено спробу постановки і вирішення таких питань: який характер взаємозв'язку між накопиченням і споживанням на довгостроковий період; який досвід інших держав? У результаті аналізу виявлено, що в кожний період часу існує певний зв'язок між споживанням і накопиченням: високі темпи економічного зростання можливі за порівняно низьких темпів зростання споживання, але знижуються, коли споживання зростає швидше від економіки; у періоди економічного спаду кореляція між споживанням і економічним зростанням посилюється, підйому — зменшується.

Ключові слова: кінцеве споживання домашніх господарств, соціальні стандарти, соціальна справедливість, економічне зростання.

Формул: 0; рис.: 4; табл.: 0; бібл.: 17.

COMPARISON ANALYSIS OF LABOR PRODUCTIVITY AND CONSUMPTION

Klipa Ivan,
Ph. D. student
of SHEI «Banking University»
e-mail: klipa.ivan@gmail.com

Abstract. The article attempts to formulate and solve the following problem: what is the nature of the relationship between accumulation and consumption for a long-term period, what is the experience of other states? As a result of the analysis it was revealed that for each given period of time, there is the following relationship between consumption and accumulation: (1) high growth rates are possible at relatively low growth rates of consumption, but decrease when consumption grows faster than the economy; (2) during periods of economic decline, the correlation between consumption and economic growth is strengthened, and during the economic growth this correlation is getting weak.

Keywords: final consumption of households, social standards, social justice, economic growth.

Formulas: 0; fig.: 4; tabl.: 0; bibl.: 17.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА И ПОТРЕБЛЕНИЯ

Клипа Иван Анатольевич,
аспирант
ГБУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: klipa.ivan@gmail.com

Аннотация. Сделана попытка постановки и решения таких вопросов: каков характер взаимосвязи между накоплением и потреблением на долгосрочный период, опыт других государств? В результате анализа выявлено, что в каждый данный период времени существует определенная связь между потреблением и накоплением: высокие темпы экономического роста возможны при сравнительно низких темпах роста потребления, но снижаются, когда потребление растет быстрее экономики; в периоды экономического спада корреляция между потреблением и экономическим ростом усиливается, подъема — уменьшается.

Ключевые слова: конечное потребление домашних хозяйств, социальные стандарты, социальная справедливость, экономический рост.

Формул: 0; рис.: 4; табл.: 0; библи.: 17.

Вступ. Україна стоїть перед дилемою: накопичувати чи споживати. Деякі вітчизняні економісти припускають, що це помилкова позиція. Насправді, потрібно і одне, і друге. Дослідження, однак, показує, що між цими двома умовами відтворення економіки існує складна взаємозалежність, якщо їхні взаємини розглядати на довгостроковий період. Водночас, вияв-

ляється, велике значення мають сформовані на даний період часу темпи економічного зростання.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Метою статті є пропозиція конкретних рекомендацій управління співвідношенням між накопиченням і споживанням, зважаючи на теоретичний аналіз та практичний досвід інших країн. У зв'язку з цим прове-



дено огляд поглядів і підходів провідних економістів і соціологів минулого й теперішнього часу, досліджено досвід низки країн (Німеччина, Японія, Південна Корея) з управління розвитком, проведено зіставлення даних в Україні за період незалежності.

Результати дослідження. Аналіз загальносвітового досвіду й досвіду деяких країн показує, що завдання заощадження, накопичення та інвестування коштів на розвиток економіки країни можна вирішити ефективно, якщо знайти розумний підхід до соціальних стандартів. На кожен період часу існує такий зв'язок між споживанням і накопиченням: по-перше, високі темпи зростання можливі в разі порівняно низьких темпів зростання споживання, але знижуються, коли споживання зростає швидше від економіки; по-друге, у періоди економічного спаду кореляція між споживанням і економічним зростанням посилюється, у періоди підйому — зменшується.

Під час обговорення питань економічної ефективності соціальної політики неодмінно стикаємося з проблемою динаміки ресурсів. Річ у тому, що ресурси — учасники відтворення (людина-праця, технології, природні ресурси, земля, капітал) мають різноспрямований рух: природні ресурси скорочуються, земля як ресурс є стабільною величиною, капітал, людські ресурси та технології мають тенденції до збільшення. Ще 1798 року Т. Мальтус запропонував теорію односторонньою мінімізації природних ресурсів щодо людських ресурсів [1]. В історії економічної думки ця теорія отримала назву як доктрина перенаселення. Мальтузіанські ідеї обговорюються ось уже понад 200 років. Але в нові часи доводиться знову і знову аналізувати висловлювання Мальтуса щодо становлення глобальної економічної системи і прискорення технологічного прогресу. Найбільш вдалим спростуванням у сучасний період часу є позиція Е. Бозерупа, який вважає, що якщо зростання населення в наші дні можна розглядати як постійний фактор, то також постійним є підвищення інтенсивності використання ресурсів [2]. Позиції Т. Мальтуса і Е. Бозерупа були проаналізовані та оцінені Д. Гріггом, який вважав, що в наші дні їх не треба розглядати як взаємовиключні [3, с. 64–84]. Тим не менш, деякі новітні дослідники, зокрема Ян Уоллес, звертають увагу на те, що, по-перше, не слід перебільшувати можливості нескінченної інтенсифікації технологій (зокрема, в аграрному секторі) і, по-друге, ця інтенсифікація дається ціною зростаючого індустріального навантаження на природу, можливості аграрного розвитку загалом обмежені, незважаючи все ще наявні резерви зростання обсягів сільськогосподарської продукції в окремих країнах [4, с. 12–37]. Учені також зауважують, що ефективна соціальна політика пов'язана із забезпеченням певних темпів економічного зростання.

На початку XXI століття Європейський Союз зробив спроби прив'язати соціальні стандарти до темпів економічного зростання. Так, у рамках цієї проблеми 2002 року була створена група високого рівня на чолі з Олів'є де Ламота (Франція). До групи включили відомих фахівців: Т. Аткинсона (Великобританія), Д. Шіманке (Німеччина), М. Родрігеса (Португалія). Група

розробила Лісабонську стратегію шляхом нового пакту між поколіннями [5, с. 7–8], пропонуючи метод відкритої координації. Такий висновок став закономірним: якщо поточне покоління «штучно» (наприклад, шляхом накопичення державного боргу) збільшує споживання, то в наступному поколінні доводиться за це розплатитися. Тому Лісабонська стратегія передбачала на 2006–2010 рр. установлювати мінімальну межу 3 %-го економічного зростання, що дозволило б домогтися плавного збільшення споживання, вирівнювання соціальних стандартів у країнах — членах ЄС. Але за останні 16 років (2000–2015 рр.) в ЄС тільки двічі (2000-го і 2006-го) вдалося досягти цілей Лісабонської стратегії щодо економічного зростання: 2000 р. — 3,9 %, 2001 р. — 2,2 %, 2002 р. — 1,3 %, 2003 р. — 1,3 %, 2004 р. — 2,6 %, 2005 р. — 2,1 %, 2006 р. — 3,3 %, 2007 р. — 3,1 %, 2008 р. — 0,5 %, 2009 р. — (-)4,4 %, 2010 р. — 2,1 %, 2011 р. — 1,7 %, 2012 р. — (-)0,5 %, 2013 р. — 0,2 %, 2014 р. — 1,7 % і 2015 р. — 2,2 % [6].

Незважаючи на «тиск» глобалізації, соціальні стандарти у різних країнах світу все ще суттєво відрізняються. Так, 2005 року погодинна оплата праці у промисловості Німеччини становила 38, США — 30, Японії — 25, Канади — 18, Польщі — 2,5, Мексики — 2,1, Китаю — 0,7 та Індії — 0,19 долара [7, с. 100]. А 2015-го ці цифри змінилися так: Німеччина — 45, США — 38,5, Японія — 23, Китай — 2,8, Індія — 0,35 долара за годину (рис. 1). Потрібно водночас зауважити, що в реальному вимірі зростання погодинної оплати праці є менш вражаючим. Так, за 1938–2015 рр. мінімальна погодинна оплата праці у США номінально підвищилася з 0,25 цента до 7,25 долара. Абсолютний ріст водночас становив 29 разів. Проте реальне зростання — усього лише 1,73 раза, позаяк 0,25 цента 1938 року рівні 4,19 долларам 2015-го [8].

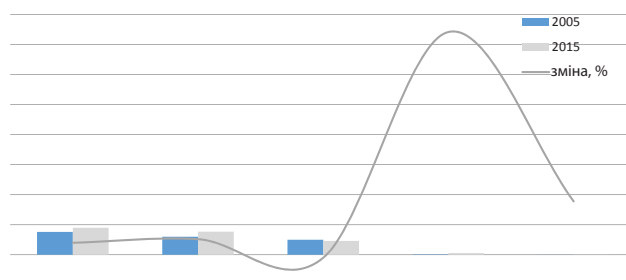


Рис. 1. Погодинна оплата праці у промисловості деяких країн у 2005–2015 рр.

Джерело: [9, с. 5–6].

Економічна практика вчить, що для країн, які розвиваються, і в тому числі країн із перехідною економікою, насамперед для України, важливо не опинитися в «постіндустріальній ямі» і не «бенкетувати» із соціальних витрат, що відразу ж знижує конкурентоспроможність країни, як це сталося з «чудовими» Японією й Південною Кореєю.

На рис. 2 ми бачимо динаміку продуктивності одного працюючого за показником ВВП за 2005–2015 роки. Не важко помітити, що в Китаї, наприклад, за 2005–2015 рр. продуктивність праці одного працюючого збільшилася на 137 %, тоді як погодинна оплата праці у промисловості зросла на 371 %. Китай, як

бачимо, попри побоювання не повторювати помилки Японії й Південної Кореї, проте не може поки що належним чином контролювати зростання соціальних стандартів. Переважають поки що тренди цих показників в Індії та Індонезії. Високі темпи економічного зростання цих країн пояснюються не тільки й не стільки тим, що в них рівень розвитку нижчий, а отже, потенціал зростання вищий, але також умілим стримуванням зростання споживчих витрат.

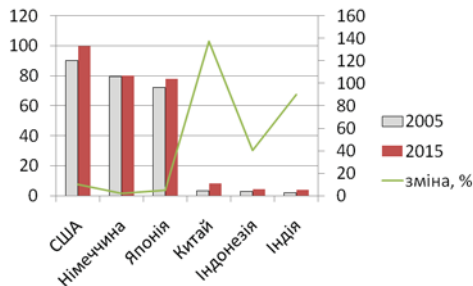


Рис. 2. ВВП на одного працюючого

Джерело: [9, с. 5–6].

На рис. 3 ми бачимо, що навіть серед розвинених країн ЄС показники погодинної продуктивності праці відрізняються до 1.7 рази: виробіток датського робітника становить 53 євро, а іспанський або італійський робітник виробляє продукцію на суму всього лише в 32 євро. У той же самий час різниця за показником тривалості робочого тижня в різних країнах є мінімальною.

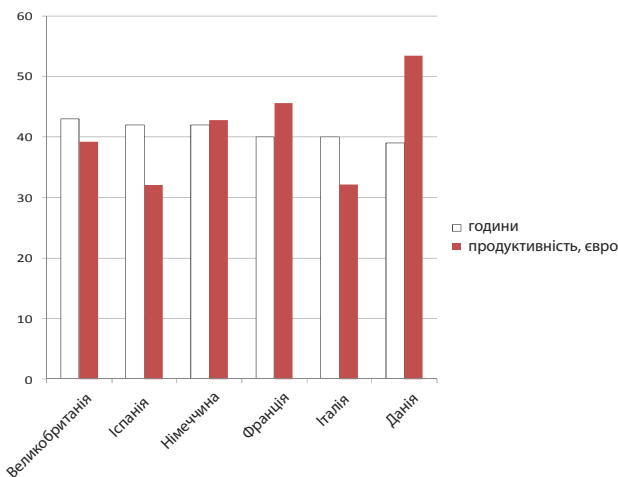


Рис. 3. Кількість робочих годин у тижні і погодинна продуктивність праці в Євро в розвинених країнах ЄС, 2014 рік¹

Джерело: [10, с. 21].

Характерно, що країни, де запобіжним підвищенням добробуту наприкінці ХХ століття був скорочений трудовий тиждень, почали різко відставати в економічному розвитку. Запроваджений на початку 80-х минулого століття у Франції 39-годинний трудовий тиждень виявився фатальним: країна стала різко здавати в темпах економічного зростання в порівнянні з Німеччиною і Великобританією. І, навпаки, у той час

¹ Великобританія 2016 року оголосила про вихід з ЄС.

у Великобританії та Німеччині був більш ефективний і розважливий підхід: підтримати більш напружену працю й досягти більш високих темпів економічного зростання. Через два десятиліття по тому і Великобританія, і Німеччина у порівнянні з Францією виявилися на більш високому рівні розвитку, соціальних стандартів і добробуту. Тим часом серйозні темпи економічного зростання для Франції стали недосяжними, державний борг наближався до позначки 100 %, країна стала однією з найбільш недисциплінованих у зоні євро за рівнем дефіциту бюджету на душу населення. Тому нинішній уряд чекають чекають непопулярні, але водночас на довгострокову перспективу соціально виправдані реформи.

Слід зазначити, що економіка сама по собі соціальною не стає, тобто лише одними централізованими урядовими інструментами макроекономічного характеру її соціальною не зробиш. Характерними з цього приводу є висловлювання відомих китайських економістів. На думку Мао Юйші, лауреата премії М. Фридмана, за «останні 100 років розвитку людства у світі виробилася загальна тенденція формування найбільш ефективної системи правління, яка прагне до свободи й рівності, демократії, верховенства права та дотримання прав людини. Він закликає китайських правителів якомога раніше почати рухатися в цьому напрямі, щоб історія знову не відкинула країну далеко назад» [11]. Тобто економічна політика урядів повинна бути досить вільною та із запасом із тим, щоби дати можливість соціальним стандартам самореалізовуватися. Про реформування соціальної сфери й із розширенням ринкових інструментів регулювання говорить ще один відомий китайський економіст — У Цзінлянь [12].

На слушне міркування деяких вітчизняних економістів, в Україні між економічною ефективністю й соціальною справедливістю створений надзвичайно тісний негативний зв'язок. На практиці часто представники влади маніпулюють цим: поки не піднімемо економіку, не будемо вирішувати соціальні питання. На думку цих авторів, однаковою мірою небезпечна також зворотна постановка проблеми: поки не вирішимо соціальні питання, не буде ефективною економіка [13].

Ще одним наріжним каменем соціальної ефективності економічного зростання є централізація чи децентралізація багатства: якою мірою динаміка зростання посилює (зменшує) централізацію (децентралізацію) багатства в суспільстві. На думку П. Кругмана, друга половина ХХ століття відрізняється поступовим посиленням централізації багатства, підвищенням питомої ваги транснаціональних компаній. За його оцінками, водночас 20 % найбільш багатих людей на планеті стали ще багатшими на 2,8 %.

Одним із показників, що відображають рівень приватного споживання, є показник кінцевого споживання домашніх господарств. За останні 50 років (з 1965 до 2015 рр.) показник кінцевого споживання домашніх господарств (КСДГ), за даними Світового банку й ОЕСР, демонструє тенденцію неухильного зниження частки КСДГ у світовому ВВП (рис. 4). Економічне

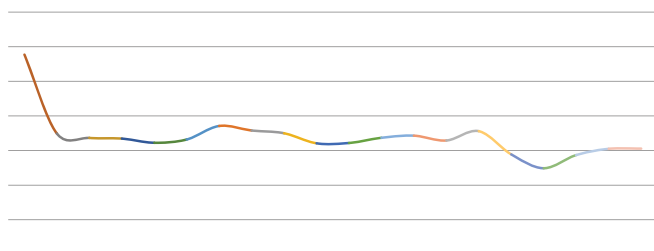


Рис. 4. Показник кінцевого споживання домашніх господарств (КСДГ) у світі у 1967—2015 рр., у % до ВВП

Джерело: [14].

Як уже зазначали, загалом у світі останні 50 років величина кінцевого споживання домашніх господарств знижується, а величина накопичень, навпаки, зростає. Ми проаналізували кореляція між кінцевим споживання домашніх господарств і економічним зростанням для Японії (1961—1990 рр.), Південної Кореї (1963—1992 рр.) та України (1991—2015 рр.). Водночас розраховані коефіцієнти кореляції як на весь термін (Японія — 0,8508, Південна Корея — 0,8588, Україна — 0,8338), так і на окремі ділянки терміну з урахуванням швидкого зростання на початковий період спостережень (для України, на жаль, практично безперервно, з деякими винятками, переважали негативні або низькі темпи економічного зростання). Отже, отримали такі дані. Для Південної Кореї, де найактивнішими роками реформування економіки вважаються 1963—1993 рр., кореляція становила 0,6783. Це означає, що в періоди швидкого зростання економіки темпи зростання кінцевого споживання домашніх господарств необхідно збільшувати, але, загалом, меншою мірою, ніж у періоди застою або повільного зростання. За 1994—2016 рр. кореляція між кінцевим споживання домашніх господарств та економічним зростанням становила 0,9549. Не випадково, що за той період середньорічні темпи зростання знизилися утричі. Для України кореляція між кінцевим споживання домашніх господарств та економічним зростанням за 1991—1999 рр. (роки спаду економіки) становила 0,5458. За 2000—2008 рр. кореляція була негативною —

(-)0,1509. І, нарешті, у період глибокої кризи (2009—2016 рр.) вона становила 0,9192. В Японії в період швидкого економічного зростання (1973—1990 рр.) кореляція між цими показниками становила 0,7602, за 1991—2009 рр. — 0,7645 з істотним уповільненням темпів економічного зростання і, нарешті, за 2010—2016 рр. коефіцієнт кореляції підвищився і становив 0,7884. Водночас темпи економічного зростання стали найнижчими за зазначений період спостереження.

Крім суто економічних основ формування соціальних стандартів (такі, як рівень економічного розвитку країни), важливу роль відіграють також геоекономічні, або мегаекономічні, фактори, що зумовлюють поширення сучасних тенденцій глобалізації. Наприклад, В. Егроул, Д. Фарел і Я. Ремес зазначають дедалі зростаючу роль транснаціональних корпорацій (ТНК) у формуванні соціальних стандартів [15, с. 16]. Г. Яух, із жalem також зазначає стрімко зростаючу роль глобалізації в соціально-економічному житті та її впливу на ринки праці та на рівень оплати праці [16, с. 1].

Потрібно назвати також цивілізаційні (геоекономічні) основи формування соціальних стандартів. Наприклад, Г. Багратян і І. Кравченко у своїх роботах виділяють чотири типи економічних цивілізацій: західну, далекосхідну, ісламську та ортодоксальну. Однією із специфічних рис цих цивілізацій є характер трудового найму [17, с. 53].

Висновки. Отже, взаємозв'язок між кінцевим споживання домашніх господарств та економічним зростанням має циклічний характер: за дуже низьких і середніх значеннях коефіцієнта кореляції в наявності порівняно високі темпи економічного зростання, за низьких і дуже високих значеннях темпи економічного зростання — зменшуються. Це, на нашу думку, означає, що на кожен період часу існує такий зв'язок між споживанням і накопиченням: по-перше, високі темпи економічного зростання можливі за порівняно низьких темпів зростання споживання, але темпи економічного зростання знижуються, коли споживання зростає швидше від економіки; по-друге, у періоди економічного спаду кореляція між споживанням та економічним зростанням посилюється, у періоди підйому — зменшується.

Список використаної літератури

1. Malthus, T. R. 1798/1914. An essay on the principal of population. (2 vol.). — London : Dent.
2. Boserup, E. The conditions of agricultural growth: the economics of agrarian change under population pressure. — Chicago : Aldine, 1965.
3. Grigg, D. Esther Boserup's theory of agrarian change: a critical review / D. Grigg // Progress in Human Geography. — 1979. — № 3. — P. 64—84.
4. Wallace I. The global economic system / I. Wallace. — London : UNWIN HYMAN, 1990. — P. 12—37.
5. Report of the High Level Group on the future of social policy in an enlarged European Union, EC, Directorate-General for Employment and social Affairs, Manuscript completed in May 2004, p. 7—8.
6. Annual Bank GDP Growth [Electronic resource]. — Available from : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?view=chart>.
7. Farrell Diana, Puron Antonio, Jaana K. Remes, Beyond cheap labor: lessons for developing economies, How can middle income countries like Mexico compete with China? By adding higher value // The McKinsey quarterly. — 2005. — № 1.
8. Minimum wage [Electronic resource]. — Available from : http://money.cnn.com/interactive/economy/minimum-wage-since-1938/?iid=SF_LN.
9. Asia makes, China takes // The Economist. — 2017. — April, 8th — 14th (special report). — P. 5—6.

10. The Economist. — 2016. — March, 5th — 11th.
11. Epoch times [Electronic resource]. — Available from : <http://www.epochtimes.ru/izvestnyj-kitajskij-ekonomist-rasskazal-o-haose-v-strane-99015066>.
12. Russian People [Electronic resource]. — Available from : <http://russian.people.com.cn/31518/7680645.html>.
13. Новиков В. Социальная справедливость: сущность, оценка, реализация. Теоретико-экономическое исследование [Электронный ресурс] / В. Новиков, В. Семенов. — Saarbrücken : Palmarium Academic Publishing, 2014. — С. 23—24. — Режим доступа : http://www.idss.org.ua/monografii/novikov_semenov.pdf.
14. World Bank. Household final consumption [Electronic resource]. — Available from : <http://data.worldbank.org/indicator/NE.CON.PETC.ZS>.
15. Agrawal Vivek, Farrell Diana, Remes K. Jaana. Offshoring and beyond, Cheap labor is the beginning, not the end // The McKinsey quarterly. — 2003. — Special edition. — P. 26.
16. Yauch H. Globalization and employment: new opportunities or continued marginalization / Herbert Yauch // Presentation at a panel discussion of the Namibia economic society. — Windhoek, 2000. — March, 7. — P. 1.
17. Bagratyan H. Mega-economics and global macroeconomic problems / Hrant Bagratyan, Iryna Kravchenko. — Kyiv : UB NBU, 2013. — P. 53.

References

1. Malthus, T. R. 1798/1914. *An essay on the principal of population*. (2 vol.). London: Dent.
2. Boserup, E. (1965). *The conditions of agricultural growth: the economics of agrarian change under population pressure*. Chicago: Aldine.
3. Grigg, D. (1979). Esther Boserups theory of agrarian change: a critical review. *Progress in Human Geography*, 3, 64–84.
4. Wallace, Iain. (1990). *The global economic system*. P. 12—37. London: UNWIN HYMAN.
5. Report of the High Level Group on the future of social policy in an enlarged European Union (2004). EC, Directorate-General for Employment and social Affairs. Manuscript. P. 7—8.
6. Annual Bank GDP Growth. (n. d.). [data.worldbank.org](http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?view=chart). Retrieved from <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?view=chart>.
7. Farrell, D., Puron, A., & Jaana, K. R. (2005). Beyond cheap labor: lessons for developing economies, How can middle income countries like Mexico compete with China? By adding higher value. *The McKinseyquarterly*, 1.
8. Minimum wage. (n. d.). money.cnn.com. Retrieved from http://money.cnn.com/interactive/economy/minimum-wage-since-1938/?iid=SF_LN.
9. Asia makes, China takes (April 8th — 14th 2017). *The Economist*, 5—6.
10. (March 5th — 11th 2016). *The Economist*.
11. Epoch times. (n. d.). www.epochtimes.ru. Retrieved from <http://www.epochtimes.ru/izvestnyj-kitajskij-ekonomist-rasskazal-o-haose-v-strane-99015066>.
12. Russian People. (n. d.). russian.people.com.cn. Retrieved from <http://russian.people.com.cn/31518/7680645.html>.
13. Novikov, V., Semenov, V. (2014). *Sotsialnaya spravedlivost: suschnost, otsenka, realizatsiya. Teoretiko-ekonomicheskoe issledovanie* [Social justice: essence, evaluation, implementation. Theoretical and economic research]. P. 23–24. Saarbrücken: Palmarium Academic Publishing. www.idss.org.ua. Retrieved from http://www.idss.org.ua/monografii/novikov_semenov.pdf.
14. World Bank. Household final consumption. (n. d.). [data.worldbank.org](http://data.worldbank.org/indicator/NE.CON.PETC.ZS). Retrieved from <http://data.worldbank.org/indicator/NE.CON.PETC.ZS>.
15. Agrawal Vivek, Farrell Diana, Remes K. Jaana. (2003). Offshoring and beyond, Cheap labor is the beginning, not the end. *The McKinseyquarterly*.
16. Yauch, Herbert (2000). Globalization and employment: new opportunities or continued marginalization. *Presentation at a panel discussion of the Namibia economic society*. Windhoek. 7 March.
17. Bagratyan, H., & Kravchenko, I. (2013). *Mega-economics and global macroeconomic problems*. Kyiv: BU NBU.



УДК 377.3:33-047.22

АКТУАЛІЗАЦІЯ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ У ПРОФЕСІЙНІЙ ОСВІТІ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ-ПІДПРИЄМЦІВ

Кліпа Юлія Володимирівна,
асистент кафедри економіки та управління
Інституту банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: yu.klipa@gmail.com

Анотація. Розкрито особливості актуалізації компетентнісного підходу як складової професійної підготовки майбутніх економістів-підприємців. Підкреслюється важливість формування компетенції для ефективної професійної діяльності в умовах сучасного суспільства. Професійна підготовка майбутніх економістів є педагогічним процесом, у результаті якого формується професійна компетентність економіста-підприємця. Узагальнюючи аналіз проблеми, дослідження компетентностей майбутніх економістів-підприємців показує, що педагогічна наука розробила і впроваджує підходи, що дозволяють співвідносити професійну компетентність зі здібностями, вміннями та знаннями. Виділено три основні компетентнісні показники готовності до майбутньої професійної діяльності: мотивація, знання і вміння комунікувати.

Автор стверджує, що сучасному економісту-підприємцю потрібні педагогічні знання, вміння і навички, а отже, і освітні компетентності.

Ключові слова: професійна освіта, майбутні економісти-підприємці, професійна підготовка, педагогічна підготовка, теорія компетентності, професійні компетентності.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 21.

COMPETENCY-BASED APPROACH ACTUALIZATION IN PROFESSIONAL EDUCATION OF ECONOMISTS AND ENTREPRENEURS

Klipa Yuliia,
Assistant of Department of Economy and Management
Institute of Banking Technology and Business
of SHEI «Banking University»
e-mail: yu.klipa@gmail.com

Abstract. The article reveals features of competency-based approach actualization as a component of future economists' and entrepreneurs' professional preparation. The importance of forming competence for effective professional activity in conditions of modern society is underlined. The professional training of future economists is a pedagogical process, as a result of which the professional competence of an economist and an entrepreneur is formed.

A generalized analysis of problem of studying the competences of future economists and entrepreneurs shows that pedagogical science has developed and is introducing approaches that allow to correlate professional competence with abilities, skills and knowledge. Three main competence indicators of readiness for future professional activity are singled out: motivation, knowledge and skills of communicating.

The author claims that a modern economist and entrepreneur needs pedagogical knowledge, skills and, consequently, educational competence.

Keywords: professional education, future economists and entrepreneurs, professional preparation, pedagogical preparation, theory of competence, professional competence.

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 21.

АКТУАЛИЗАЦИЯ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ ЭКОНОМИСТОВ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Клипа Юлия Владимировна,
ассистент кафедры экономики и управления
Института банковских технологий и бизнеса
ГБУЗ «Университет банковского дела»
e-mail: yu.klipa@gmail.com

Аннотация. Раскрыты особенности актуализации компетентностного подхода как составляющей профессиональной подготовки будущих экономистов-предпринимателей. Подчеркивается важность формирования компетенции для эффективной профессиональной деятельности в условиях современного общества. Профессиональная подготовка будущих экономистов является педагогическим процессом, в результате которого формируется профессиональная компетентность экономиста-предпринимателя.

Обобщенный анализ проблемы исследования компетенций будущих экономистов-предпринимателей показывает, что педагогическая наука разработала и внедряет подходы, позволяющие соотносить профессиональную компетентность со способностями, умениями и знаниями. Выделены три основных компетентностных показателя готовности к будущей профессиональной деятельности: мотивация, знания и умения коммуницировать.

Автор утверждает, что современному экономисту-предпринимателю необходимы педагогические знания, умения и навыки, а следовательно и образовательные компетентности.

Ключевые слова: профессиональное образование, будущие экономисты-предприниматели, профессиональная подготовка, педагогическая подготовка, теория компетентности, профессиональные компетентности.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 21.

Вступ. Професійна освіта майбутніх економістів-підприємців потребує фахівців нового покоління. Їх повинні готувати згідно з європейськими вимогами до вищої освіти.

Сучасна освіта України характеризується двома складовими у професійній підготовці майбутніх фахівців. Перша складова включає співпрацю провідних європейських університетів, до яких логічно входять університети України. Друга складова потребує об'єднання освітніх систем і структур на рівні держав в єдиний європейський простір з єдиними результатами у фаховій підготовці. Єдині результати у професійній освіті складають у компетентності, тобто показники, за якими функціонуватимуть майбутні економісти-підприємці в подальшій діяльності, до складу яких входять єдині вимоги у стандартах підготовки та критеріях. Така уніфікованість істотно підвищить конкурентноздатність наших фахівців на європейському ринку праці.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Аналіз досліджень, у яких започатковано розв'язання цієї проблеми з філософських, економічних, педагогічних, психологічних досліджень і на які спирається автор, показав, що дослідженню проблеми формування компетентнісного підходу у професійній освіті майбутніх економістів-підприємців розглядали науковці: К. В. Бабак, І. М. Ковчина, В. М. Костриченко, І. В. Нікітіна, Н. Г. Ничкало, Р. П. Лісна, Л. С. Отрощенко, В. О. Тригуб, Ю. О. Шабанової та інші.

Мета статті: розкрити сутність компетентнісного підходу у професійній освіті майбутніх економістів-підприємців.

Результати дослідження. ДВНЗ «Університет банківської справи» приєднався до вимог Болонського процесу, перейшов на модульну систему навчання. Разом із цими змінами він розпочинає набір студентів щодо відбору абітурієнтів. Майбутнє навчального закладу розглядається в руслі європейських перетворень, що відбуваються в ньому. Уже створено інноваційний центр, який надає сучасні освітні послуги; бізнес-школа, яка здійснює різноманітні освітні проекти, такі як start-up школа, бізнес-інкубатор тощо; проводяться лекції, тренінги для дорослих з метою їх зацікавлення підприємницькою діяльністю. З 2010 року в Україні, зокрема в Університеті банківської справи,

розпочав роботу проект Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) «Трансформація фінансового сектору». До концепції проекту закладено принцип підвищення фінансової грамотності українців з раннього віку. Розпочато навчання фінансової обізнаності старшокласників, зокрема учнів 10 класів. Це вже доволі свідомі підлітки, більшість з яких визначилися з планами на майбутнє, і вони потребують необхідних знань і навичок здійснення фінансових операцій для подальшої діяльності. Підготовлено методичні посібники з вивчення елементів фінансової грамотності для учнів 2—4 класів, а також 5—9 класів. Інноваційні інструменти з вивчення дисципліни «Фінансова грамотність» закладені в концепцію «Нової української школи». Педагоги пояснюватимуть дітям у цікавій та доступній формі значення фінансових термінів і допомагатимуть здійснювати прості розрахунки. Професорсько-викладацький склад і наукові працівники звертаються до підвищення інтелектуальної свідомості майбутніх українців: формується економічне мислення, компетентна фінансова поведінка, а відтак успішність у майбутній діяльності та добробут родини [18]. Така робота потребує знань з теорії та методики професійної освіти.

Для таких різнопланових шляхів у діяльності і, зокрема, професійній підготовці економістів-підприємців були розроблені компетентності, які потрібно сформувати у студентів протягом чотирьох років, або восьми семестрів. Ці компетентності вони будуть застосовувати у своїй подальшій діяльності при виконанні робочих функцій.

Для якісної професійної освіти майбутніх фахівців-економістів, які реально працюватимуть на теренах підприємництва України, потрібно дотримуватись Положення про організацію освітнього процесу, яке є типовим для закладів вищої освіти.

Передбачаючи результати професійної підготовки студентів за нашим спецкурсом та формування в них компетентностей, потрібних для подальшої підприємницької діяльності, ми спиралися на визначення терміна «вища освіта» у національному законодавстві, а саме в Законі України, опублікованому зі змінами, від 2017 року. Цей документ подає визначення терміна «вища освіта» у такій інтерпретації: вища освіта — це сукупність систематизованих знань, умінь і практич-



них навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, інших компетентностей, здобутих у закладі вищої освіти (науковій установі) у відповідній галузі знань за певною кваліфікацією на рівнях вищої освіти, що за складністю є вищими, ніж рівень повної загальної середньої освіти [1].

Ми детально вивчили і проаналізували Положення закладів банківської справи для Київського, Харківського, Черкаського і Львівського інститутів, що входять до Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи» [2]. Студенти вказаних закладів мають високу якість навчання, європейський підхід до наукової діяльності та сучасну матеріально-технічну базу, дев'яносто відсотків випускників працевлаштовано.

Університет банківської справи, спираючись на законодавство України, у Положенні про організацію освітнього процесу в ДВНЗ «Університет банківської справи» визначає компетентність як динамічну комбінацію знань, умінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, яка визначає здатність особи успішно здійснювати професійну та подальшу навчальну діяльність і є результатом навчання на певному рівні вищої освіти [2], яке співвідносне з офіційним визначенням [1]. При цьому досягнуті у процесі професійної підготовки результати навчання оцінені та визнані, це означає, що особа отримала встановлений стандартом набір компетентностей і їй видають офіційний документ про вищу освіту.

Загалом, термін «компетентність» у різних галузях науки та її напрямках тлумачать дещо по-різному, хоча суть залишається. Якщо взяти до уваги людство, то компетентність є ступенем зрілості людини незалежно від освіти. У вищій освіті є декілька визнаних тлумачень розглядуваного поняття. Наведемо кілька основних.

Словник іноземних мов подає поняття «компетентність» як особливість індивідуума, котрий володіє колом повноважень певних питань, які існують у чиемусь веденні. *Competent* (франц.) — компетентний, правомочний. *Competens* (лат.) — відповідний, здібний. *Competere* — вимагати, відповідати, бути придатним. *Competence* (англ.) — здатність (компетенція) [14].

В англійській мові «компетентність» є терміном, який визначає насамперед комерційну обізнаність. Більшість роботодавців у Великій Британії проводять пошук фахівців саме серед студентства шляхом проведення різноманітних семінарів, так званих *commercial-awareness-workshop*. Під час їх роботи проводять консультації щодо бізнесу, який потребує країна в даний час, дають поради і студентам, і дорослим з питань попередження банкрутства [14].

Англійські психологи Дж. Равен, Дж. Ворон та інші, які працювали над упровадження тестів і матриць, вважають компетентності людськими здібностями, тобто інтелектуальним капіталом.

Психологи Я. В. Козачок і Л. В. Помиткіна визначають «компетентність» як певний рівень психічного розвитку особистості, тобто навченість і вихованість. Досліджуючи діагностику розвитку професійних ком-

понентів готовності студентів до прийняття стратегічного життєвого рішення, Л. В. Помиткіна підтверджує, що повинно бути позитивне ставлення до майбутньої професії, наявність мотивації, потрібних професійних знань, обґрунтованість ухваленого рішення. Забезпечити високу мотивацію до майбутнього фаху можливо у вищому навчальному закладі. Дослідниця впевнена, що відповідні спецкурси дадуть змогу зменшити невизначеність у процесі вибору професійного майбутнього як складової щасливої долі людини шляхом розвитку компонентів особистісної готовності студентів до прийняття стратегічних життєвих рішень [13, с. 9–13].

Досліджуючи особистість студента як суб'єкта професійного розвитку, психолог К. В. Бабак пропонує теоретично зв'язати проблему до інтегративного підходу, який включатиме уявлення про одночасний характер розгортання особистісних, професійних і процесуальних аспектів розвитку особистості. Такий теоретичний підхід у психології не суперечить професійній освіті студентів-економістів, а підтримує набуття ними професійних компетентностей у вищому навчальному закладі [3].

Розширення свідомості молоді людини за рахунок нових знань — одне з головних завдань сучасної молоді, упевнена психолог І. В. Нікітіна. Хоча інтелектуальні цінності, як вона виявила у ході свого дослідження, залишаються лише на п'ятому місці, це пов'язано із загальним станом освіти, її неадекватним сприйняттям у суспільстві, відсутністю явного зв'язку між певним рівнем інтелектуального розвитку і гідним матеріальним забезпеченням своєї праці [11, с. 175–176].

Українські вчені І. М. Ковчина, Н. Г. Ничкало і С. У. Гончаренко мають свої погляди на тлумачення поняття «професійна компетентність». Але вони єдині в тому сенсі, що трактують її як формування професійних знань на основі отриманої студентом інформації. Інформація-знання формуються в компетентності, які дозволяють фахівцеві застосовувати їх адекватно сформованим умінням під час виробничої практики. На основі таких умінь формується досвід працівника [15, с. 149; 11].

Дослідники професійної підготовки студентів у вищій школі, зокрема Ю. О. Шабанова, трактують «компетентність» як уміння системно мислити і розрізняти якості системи як у соціальній, так і у професійній діяльності. Це ж стосується розвитку здібностей особистості щодо структурування елементів вищої освіти, педагогіки та навчально-виховного процесу у вищій школі. Компетентність є цілісним сприйняттям індивідуумом педагогічного процесу, який ураховує всі його можливі напрями розвитку і вміння охоплювати педагогічне середовище [20, с. 8].

Згадуваний нами український дослідник системного підходу у вищій освіті Н. М. Салига упевнений, що «компетентність» — це вміння особистості системно мислити, розрізняти якості системоутворювальних процесів як у соціальній, так і у професійній діяльності. Певний набір компетентностей є здібностями індивідуума щодо структурування елементів вищої освіти і навчально-виховного процесу у вищій школі,

уміння цілісного сприйняття педагогічного процесу з урахуванням різноманітних можливостей розвитку, а також уміння моделювати вищу освіту [16, с. 7].

Підтвердженням доцільності посилення педагогічної підготовки в майбутніх економістів-підприємців є низка наукових досліджень.

Наприклад, у науковому доробку В. Б. Гриців з особливостей змісту і структури професійної компетентності майбутніх фахівців-економістів вказується стосовно базових особливостей підготовки студентів сфери банківської справи. Фахівці мають найвищий попит на ринку праці, як національному, так і зарубіжному. Тому сучасні студенти цього напрямку повинні мати розвинені аналітичні здібності, уміння сконцентруватися в будь-який час, навіть і несприятливий, бажання комунікувати з різними індивідуумами, бути організованими та інші риси характеру. Професія банківського працівника, підкреслює дослідниця, надає великі можливості кар'єрного росту. Узагальнюючий аналіз проблеми дослідження компетентностей майбутніх банківських працівників показує, що педагогічна наука розробила і впроваджує підходи, які дозволяють співвідносити професійну компетентність зі здібностями, вміннями і знаннями, які є адекватними професійним завданням та достатні для їх вирішення. Науковець виділила три основні компетентнісні показники готовності до майбутньої професійної діяльності, до яких вона відносить мотивацію, знання і вміння комунікувати, є базовими для всіх працівників. Третя складова вимог — уміння комунікувати — включає не тільки вміння позитивного спілкування з клієнтами, проведення бесід на засадах емпатії, а й комерційні здібності [5, с. 60—61]. Комерційні здібності потрібні будуть майбутнім економістам-підприємцям, як і знання з теорії та методики професійної освіти.

Значущість професійної освіти під час підготовки до майбутньої діяльності студентів-економістів підкреслюють дослідники теорії та методики професійної освіти Л. М. Журавська і Е. О. Остапенко. Працюючи над розробкою практикологічного підходу у формуванні готовності майбутніх економістів до професійного саморозвитку, вони обґрунтували потребу в упровадженні програми модифікованого курсу з педагогіки та психології. Оскільки розвиток навчальної підготовки у професійній освіті відбувається поступово від навчально-пізнавальної діяльності до навчально-професійної, був зроблений висновок про необхідність підготовки майбутніх економістів до професійного саморозвитку [21].

Оскільки національне законодавство про вищу освіту вказує на посилення співпраці вищих навчальних закладів, державних органів та бізнесових структур з метою підготовки конкурентоспроможного фахівця для інноваційного розвитку країни, самореалізації особистості, забезпечення потреб суспільства, ринку праці та держави, логічним є збільшення годин на педагогічні дисципліни. Також проголошується академічна свобода, яка трактується як самостійність і незалежність учасників освітнього процесу під час провадження педагогічної, науково-педагогічної, наукової або інноваційної діяльності. Указані заходи здійс-

нюються на принципах свободи слова і творчості, поширення знань та інформації, проведення наукових досліджень і використання їхніх результатів [1]. Наше опитування серед студентів, представлене раніше, дає підтвердження цій тезі.

Базуючись на теоретичних висновках, виведених із попередніх проблемних питань, ми впевнені, що висококваліфікованим фахівцем економіст-підприємець може стати завдяки високому мотиваційному показнику, упевненості у правильному обранні майбутнього роду діяльності, прагненню набутти якнайбільше інформаційного професійного матеріалу та його перетворення у знання, що приведе до професіоналізму вже під час виробничої практики.

Майбутня робота повинна приносити задоволення, тобто щастя. Ми цілком погоджуємось із психологами Л. З. Левітом і Н. П. Радчиковою, фахівцями з теорії та практики особистісно орієнтованої концепції: щастя в тому, що кожний індивід намагається знайти свій особистісний потенціал і реалізувати його у своїй життєдіяльності, тобто потрібно стати тим, ким ти є [9]. Для цього потрібно багато працювати та отримати вищу освіту. Але, насамперед, мати бажання і здібності до навчання.

Для студента необхідними є вміння отримувати інформацію, формувати знання, перетворювати сформовані знання у вміння, прогнозувати результати своєї діяльності. Тобто випускник економіст-підприємець повинен володіти загальними компетентностями, до яких входять:

- уміння критично оцінювати і прогнозувати соціальні, економічні, політичні, екологічні, культурні й інші події та явища;
- уміння використовувати спеціалізовані концептуальні знання, набуті у процесі навчання та/або професійної діяльності на рівні новітніх досягнень, які є основою для оригінального мислення та інноваційної діяльності;
- уміння розуміти сутність економічної системи та економічних відносин як найважливішої складової розвитку суспільства;
- уміння оперувати економічними категоріями і поняттями;
- уміння оцінювати перспективи глобалізації як новітнього етапу соціально-економічних перетворень;
- розуміння сутності чинників і наслідків макроекономічного розвитку та їхній вплив на діяльність організації;
- уміння використовувати іноземні мови у професійній діяльності;
- уміння використовувати загальнонаукові та креативні методи пізнання у професійній діяльності.

Із загальних компетентностей, якими повинен володіти майбутній підприємець, випускник університету, у ході викладання спецкурсу ми формуємо вміння:

а) використовувати спеціалізовані концептуальні знання, набуті у процесі навчання та професійної діяльності на рівні новітніх досягнень;



б) уміння використовувати загальнонаукові та креативні методи пізнання в майбутній професійній діяльності.

Спинимось більш детально на загальних компетенціях, які отримує студент-економіст під час прослуховування спецкурсу «Професійно-педагогічна освіта підприємців».

Українська дослідниця О. Ю. Славгородська, розробляючи компетентність персоналу як складову трудову потенціалу підприємства в галузі економічних наук, доводить, що працівники підприємств повинні мати такі загальні компетентності.

До першої загальної компетентності належить теоретична, до складу якої входять теоретичні знання та їх практичне застосування.

До другої — соціальна компетентність, або здатність до ефективної взаємодії в колективі шляхом комунікації.

До третьої дослідниця відносить методичну компетентність, або здатність самостійно організовувати власну роботу і розв'язувати проблеми.

Четверта — особистісна компетентність, яка включає особистісні характеристики людини, це реальна самооцінка, відповідальність, культура праці.

П'ята — індивідуум повинен бути здатний до адаптації в життєвому середовищі та колективі.

Шоста — працівник повинен уміти саморозвиватися і самонавчатися [17].

Ми не можемо погодитись з визначенням дослідниці другої компетентності як соціальної, яка вказана як сформована якість комунікувати в колективі. Скоріше, сформоване у студентів вищого навчального закладу вміння комунікувати з колективом та в колективі є комунікативною компетенцією. Соціальну компетентність ми не розглядаємо, оскільки вона не є предметом нашого дослідження. З визначенням інших компетентностей ми погоджуємось і цілком підтримуємо їх визначення.

На вступному занятті зі спецкурсу ми починаємо формувати у студентів основну компетентність, до складу якої входить мотивація з набуття професійної інформації. Ми починаємо заняття з повторення пройденого ними матеріалу. Застосовуємо такий формат і ще для активізації вже набутих знань майбутніми економістами-підприємцями. Оскільки своїх студентів ми навчаємо на першому й другому курсах, то нам легко спілкуватися. Ми пропонуємо згадати ключові терміни їхньої майбутньої професії — економіка, держава, економіст, людина, праця, комунікація, професія, професійна освіта, бажання, радість, щастя, свобода. Такий ряд термінів обираємо не випадково.

Економіку своєї країни і країн світу студенти вже вивчали, основи психології пройшли, тобто знають поняття «комунікація», «бажання», «радість», «щастя». Із незнайомих термінів залишилися «професійна освіта» і «свобода», які пов'язуємо з термінами «економіка» та «підприємництво» під іншим кутом, який потрібен майбутньому підприємцю-керівникові. За допомогою викладача студенти, у групах по 4–5 осіб, самі працюють над визначеннями поняттєвого апарату. Ми спостерігали, як майбутні підприємці щиро ди-

увались, наскільки їм потрібні педагогічні знання, як розкривали для себе новий світ професійної освіти, як отримували задоволення від розроблених власних методик керівництва віртуальним підприємством із застосуванням педагогічних знань. У кінці міні-тренінгу окреслювались цікаві терміни. Це була перша ланка засвоєння знань і перший, найпростіший, рівень формування професійної компетентності.

Отже, уже на початку спецсеминару з професійної освіти майбутніх економістів-підприємців ми починаємо використовувати спеціалізовані концептуальні знання, набуті у процесі навчання в попередніх семестрах, першому — сьомому. І, як показує наша практика, з успіхом можна використовувати міні-тренінги з групової роботи, під час яких набуваються вміння використовувати загальнонаукові та креативні методи пізнання в майбутній професійній діяльності. Зазначимо, що підказки з Інтернет-ресурсів підтримуються.

Компетентність, підкреслює дослідниця з економіки підприємництва В. М. Костриченко, є педагогічним явищем. До компетентностей відносяться насамперед життєві вміння, навички, яких потребує будь-яка особа, що має професію. Вона подає визначення терміна «компетентність» як володіння людиною відповідною компетенцією. І далі, «компетентність» — це знання, вміння, навички і досвід, які формують професійні властивості фахівця для якісного виконання ним професійних функцій. Тому що фахівець з економіки повинен відповідати європейським вимогам, передбачати можливі зміни в економіці, готовий створити інноваційне поле із забезпечення стійкості підприємства, як власного, так і державного, бути сучасним, передбачаючи потік майбутніх можливих змін. Він створює таке поле інновацій, яке повинне забезпечити стійкість підприємства як соціально-економічної системи. Тому зміщуються наголоси підготовки економістів у бік практичних навичок, до максимальної автоматизації умінь у професійній діяльності [8].

Розробленням теорії компетентності займався М. С. Головань, який указує на основну умову у володінні компетентністю. Вона полягає в ефективній професійній діяльності. Для такої професійної роботи потрібне особистісне ставлення до предмета і продукту діяльності, що є важливим для майбутнього економіста-підприємця. На думку дослідника, компетентність включає знання, вміння, навички, досвід та особисті властивості індивідуума. У такому професійному полі фахівець повинен мати здатності та готовність до розв'язання будь-яких ситуацій за умов усвідомлення значущості результатів власної діяльності [4].

Особливості підготовки студентів економічних спеціальностей висвітлюють у своїх працях група авторів — Г. Чередниченко, О. Зеліковська, Ю. Бондаренко. Підкреслено, що професійна робота економіста дедалі частіше пов'язана із взаємодією в колективі, на підприємстві. Економіст повинен мати більш розширені риси характеру і володіти вміннями, зокрема відповідати вимогам психолого-педагогічних професій, таких як «людина-людина». Студентові-економісту потрібно бути доброзичливим, емпатійним, здатним аналізувати свою поведінку і поведінку людей, які

його оточують. Автори стверджують, що професійна підготовка майбутнього економіста є педагогічним процесом. Результатом такого процесу повинно бути формування професійної компетентності майбутнього економіста. Професійна компетентність економіста є важливою характеристикою діяльності підприємця, інтегративною якістю, синтезом професійних компетенцій та особистісних професійно важливих рис [19].

Підготовка економістів на базі професійної компетентності є важливою компонентою, вважає Л. С. Отрошенко, яка досліджувала формування професійної компетентності майбутніх економістів-міжнародників. Щоб працювати в різних регіонах світу, потрібно базувати освітню діяльність студентів вищих закладів навчання на засадах компетентнісного підходу. Вона підкреслює, що він рівня професійної компетентності фахівця залежать результативність головних економічних операцій країни, її господарська діяльність [12].

Для нашого дослідження важливими є спеціальні додаткові компетентності, які повинні сформуватися у студентів під час професійної підготовки, а отже, і під час прослуховування нашого спецкурсу «Професійно-педагогічна освіта підприємців».

Як зазначають Р. П. Лісна і В. О. Тригуб, досліджуючи формування професійних компетенцій під час практичного навчання, змістовне наповнення професійної компетенції зумовлюється, насамперед, зовнішніми чинниками. До зовнішніх чинників відносять рівень розвитку технологій, науки, техніки, економіки, освіти, які вказують на загальний рівень суспільно-економічного розвитку суспільства та людської цивілізації загалом. Але не менш важливими, такими, від яких залежить так званий «людський фактор», є внутрішні чинники — мотивація професійної освіти

і подальшого кар'єрного зростання, уміння самовдосконалюватись, наполегливість, самостійність [10].

За останнє десятиріччя набули поширення такі форми інтеграції:

- діяльнісна, за якої об'єднуються різні види діяльності (пізнавальна, трудова, екологічна, естетична, економічна);
- концептуальна, яка передбачає об'єднання таких світоглядних, теоретичних і практико-пізнавальних елементів, сукупність яких регулює поведінку студентів у багатограних і складних умовах життя. За цієї форми інтеграції виникає найбільш глибокий тип взаємодії уявлень, понять, принципів, методів і способів; таких форм стилю мислення, як вибір рішень, оцінювання цінностей [21, с. 10].

Оскільки в Європі при будь-якому підприємстві відкривають різноманітні заклади освіти, дитячі, дошкільні, куди батьки можуть відвести дітей перед роботою і на будь-який час — від короткого терміну на 2—3 години і до тижня, то, ознайомлюючись з діяльністю такого підприємства, ми впевнені в недалекому майбутньому з'явиться потреба в кадрах, які зможуть організовувати таку роботу. Тому сучасному економістові потрібні педагогічні знання, уміння і навички, а отже, і освітні компетентності.

Висновки. Формування професійних компетентностей у сучасних студентів-економістів банківської справи, майбутніх підприємців вимагає від навчального закладу, від педагогів принципово нових підходів у професійній освіті: інтеграції педагогічних та економіко-підприємницьких знань, умінь і навичок. Тому під час прослуховування спецкурсу ми надамо інформаційний матеріал, сформуємо знання, уміння і навички, які допоможуть економістові-підприємцю в його організаційно-освітній роботі.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/card/1556-18>.
2. Нормативні документи Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ubs.edu.ua/images/2017/normatyvna%20baza/normatyvna%20baza.pdf>.
3. Бабак К. В. Суб'єктний вимір професійного розвитку особистості [Електронний ресурс] / К. В. Бабак // Освіта регіону. — Режим доступу : <http://social-science.com.ua/article/187>.
4. Головань М. С. Компетенція і компетентність: досвід теорії, теорія досвіду [Електронний ресурс] / М. С. Головань. — Режим доступу : http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_VM/Holovan_03.pdf.
5. Гриців В. Б. Особливості змісту і структури професійно-етичної компетентності майбутніх фахівців банківської справи / В. Б. Гриців // Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна». — 2013. — № 2 (8).
6. Журавська Л. М. Праксиологічний підхід у формуванні готовності майбутніх економістів до професійного саморозвитку / Л. М. Журавська, Е. О. Остапенко ; ДВНЗ «КНЕУ імені В. Гетьмана» (м. Київ) // Наука і освіта. — 2012. — № 8.
7. Ковчина І. М. Підготовка соціальних педагогів до соціально-правової роботи : [монографія] / І. М. Ковчина. — Київ : НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2007. — 373 с.
8. Костриченко В. М. Формування компетенції фахівця з економіки підприємства на основі обґрунтування господарських рішень [Електронний ресурс] / В. Костриченко // Нова педагогічна думка. — 2013. — № 1.1. — С. 268. — Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npd_2013_1_70.
9. Левит Л. З. Личностно-ориентированная концепция счастья: теория и практика [Электронний ресурс] / Л. З. Левит. — Режим доступа : http://www.npsyj.ru/pdf/npj_no08_2012/npj_no8_2012_81-89.pdf.



10. Лісна Р. П. Формування професійної компетенцій у процесі практичного навчання [Електронний ресурс] / Р. П. Лісна, В. О. Тригуб. — Режим доступу : <http://fkf.org.ua/article/viewFile/25168/22619>.
11. Нікітіна І. В. Суб'єктне самовизначення молоді людини в період повноліття : монографія / І. В. Нікітіна. — Київ : ЦУЛ, 2007. — 186 с.
12. Отрощенко Л. С. Формування професійної компетентності майбутніх економістів-міжнародників [Електронний ресурс] / Л. С. Отрощенко // Перший крок у науку: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. — Луганськ, 2009. — Т. 7. — С. 75—78. — Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/56755/5/Otroschenko_Future_economists_professional_competence_forming.pdf.
13. Підготовка студентів до прийняття стратегічних життєвих рішень : методичні рекомендації / уклад. : Я. В. Козачок, Л. В. Помиткіна. — Київ : НАУ, 2015. — 36 с.
14. Професійна компетентність психолога [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://medbib.in.ua/professionalnaya-kompetentnost-psihologa33637.html>.
15. Професійна освіта : словник : навч. посібник / уклад. С. У. Гончаренко та ін. ; за ред. Н. Г. Никало. — Київ : Вища школа, 2000.
16. Системний підхід у вищій школі : навчально-методичний посібник до курсу / авт.-упоряд. Н. М. Салига. — Івано-Франківськ, 2016. — 76 с.
17. Славгородська О. Ю. Компетентність персоналу як складова трудового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / О. Ю. Славгородська. — Режим доступу : http://www.confcontact.com/2008dec/6_slavgorod.php.
18. Офіційний сайт ДВНЗ «Університет банківської справи» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.libs.ubs.edu.ua/index.php/ua/fond-rozvytku/24-novyny/1713-universytet-bankivskoi-spravy-vid-mozhlyvoho-do-realnoho-hazeta-lvivska-poshta.html>.
19. Чередніченко Г. Особливості підготовки студентів економічних спеціальностей [Електронний ресурс] / Г. Чередніченко, О. Зеліковська, Ю. Бондаренко // Теорія та методика управління освітою. — 2012. — № 9. — Режим доступу : http://umo.edu.ua/images/content/nashi_vydanya/metod_upr_osvit/v_9/43.pdf.
20. Шабанова Ю. О. Системний підхід у вищій школі : підручник для студ. магістратури / Ю. О. Шабанова ; Нац. гірн. ун-т. — Дніпропетровськ : НГУ, 2014. — 120 с.
21. Шатковська Г. І. Науково-методичні засади інтеграції знань з фізики і хімії студентів вищих навчальних закладів І–ІІ рівнів акредитації технічно-технологічного профілю : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.02 / Г. І. Шатковська ; Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова. — Київ, 2007. — 21 с.

References

1. Zakon Ukrainy «Pro vyshchu osvitu» [The Law of Ukraine «On Higher Education». *zakon3.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/card/1556-18> [in Ukrainian].
2. Normativni dokumenty derzhavnoho vyshchoho navchalnoho zakladu «Universytet bankivskoi spravy» [Normative documents of the State Higher Educational Institution «University of Banking». (n. d.). *www.ubs.edu.ua*. Retrieved from <http://www.ubs.edu.ua/images/2017/normativna%20baza/normativna%20baza.pdf> [in Ukrainian].
3. Babak, K. V. (n. d.). Subiektnyi vymir profesiinoho rozvytku osobystosti. [Subjective dimension of professional development of personality]. *Osvita rehionu — Education of the region*. Retrieved from <http://social-science.com.ua/article/187> [in Ukrainian].
4. Holovan, M. S. Kompetentsiia i kompetentnist: dosvid teorii, teorii dosvidu [Competence and competence: experience of theory, theory of experience]. (n. d.). *uabs.edu.ua*. Retrieved from http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_VM/Holovan_03.pdf [in Ukrainian].
5. Hrytsiv, V. B. (2013). Osoblyvosti zmistu i struktury profesiino-etychnoi kompetentnosti maibutnikh fakhivtsiv bankivskoi spravy [Features of the content and structure of professional and ethical competence of future banking professionals]. *Zbirnyk naukovykh prats Khmelnytskoho instytutu sotsialnykh tekhnolohii Universytetu «Ukraine» — Collection of scientific works of Khmelnytsky Institute of Social Technologies of the University «Ukraine»*, 2 [in Ukrainian].
6. Zhuravska, L. M., & Ostapenko E. O. (2012). Praksyolohichniy pidkhid u formuvanni hotovnosti maibutnikh ekonomistiv do prrfesiinoho samorozvytku [The praxiological approach in shaping the readiness of future economists for prafesionalno self-development]. *Nauka i osvita — Science and Education*, 8 [in Ukrainian].
7. Kovchyna, I. M. (2007). Pidhotovka sotsialnykh pedahohiv do sotsialno-pravovoi roboty [Preparation of social teachers for social and legal work]. Kyiv: NPU imeni M. P. Drahomanova [in Ukrainian].
8. Kostrychenko, V. M. (2013). Formuvannia kompetentsii fakhivtsia z ekonomiky pidpriemstva na osnovi obhtruntuvannia hospodarskykh rishen [Formation of the competence of a specialist in the economy of the enterprise on the basis of substantiation of economic decisions]. *Nova pedahohichna dumka — New pedagogical thought*, 1.1, 268. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npd_2013_1_70 [in Ukrainian].
9. Levyt, L. Z. Lychnostno-oryentyrovannaia kontseptsyia schastia: teoriya y praktyka [The personality-oriented concept of happiness: theory and practice]. (n. d.). *www.npsyj.ru*. Retrieved from http://www.npsyj.ru/pdf/npj_no08_2012/npj_no8_2012_81-89.Pdf.

10. Lisna, R. P., & Tryhub, V. O. (n.d.). Formuvannia profesiinoi kompetentsii u protsesi praktychnoho navchannia [Formation of professional competencies in the process of practical training]. *fk.d.org.ua*. Retrieved from <http://fk.d.org.ua/article/viewFile/25168/22619> [in Ukrainian].
11. Nikitin, I. V. (2007). *Subiektne samovyznachennia molodoi liudyny v period povnolittia* [Subjective self-determination of a young person during the period of full age]. Kyiv: TsUL [in Ukrainian].
12. Otroshchenko, L. S. (2009). Formuvannia profesiinoi kompetentnosti maibutnikh ekonomistiv-mizhnarodnykiv [Formation of professional competency of future economists-internationalists.]. *Pershyi krok u nauku: materialy Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii — The first step in science: materials of the All-Ukrainian scientific-practical conference*. (Vols. 7), (pp. 75—78). Luhansk. Retrieved from http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/56755/5/Otroschenko_Future_economists_professional_competence_forming.pdf [in Ukrainian].
13. Kozachok, Ya. V., & Pomytkina, L. V. (2015). *Pidhotovka studentiv do pryiniattia stratehichnykh zhyttievyykh risheh: metodychni rekomendatsii* [Preparation of students for making strategic life decisions: methodical recommendations]. Kyiv: NAU [in Ukrainian].
14. Profesiina kompetentnist psykholoha [Professional competence of a psychologist]. (n. d.). *medbib.in.ua*. Retrieved from <http://medbib.in.ua/professionalnaya-kompetentnost-psihologa33637.html> [in Ukrainian].
15. Honcharenko, S. U. et al. (2000). *Profesiina osvita: Slovnyk* [Professional education: Dictionary]. (N. H. Nykalo, Eds.). Kyiv: Vyshcha shkola [in Ukrainian].
16. Salyha, N. M. (2016). *Systemnyi pidkhd u vyshchii shkoli* [System approach in high school]. Ivano-Frankivsk [in Ukrainian].
17. Slavhorodska, O. Iu. (n. d.). Kompetentnist personalu yak skladova trudovoho potentsialu pidpriemstva [Competence of the personnel as a component of the labor potential of the enterprise]. *www.confcontact.com*. Retrieved from http://www.confcontact.com/2008dec/6_slavgorod.php [in Ukrainian].
18. Ofitsiyni sait DVNZ «Universytet bankivskoi spravy» [Official website of the University of Banking]. *www.libs.ubs.edu.ua*. Retrieved from <http://www.libs.ubs.edu.ua/index.php/ua/fond-rozvytku/24-novyny/1713-universytet-bankivskoi-spravy-vid-mozhlyvoho-do-realnoho-hazeta-lvivska-poshta.html> [in Ukrainian].
19. Cherednichenko, H., Zelikovska, O., & Bondarenko, Yu. (2012). Osoblyvosti pidhotovky studentiv ekonomichnykh spetsialnostei [Features of the training of students of economic specialties]. *Teoriia ta metodyka upravlinnia osvitoiu — Theory and Methods of Education Management*, 9. Retrieved from http://umo.edu.ua/images/content/nashi_vydanya/metod_upr_osvit/v_9/43.pdf [in Ukrainian].
20. Shabanova, Yu. O. (2014). *Systemnyi pidkhd u vyshchii shkoli* [System approach in high school]. Dnipropetrovsk: NHU [in Ukrainian].
21. Shatkovska, H. I. (2007). Naukovo-metodychni zasady intehtratsii znan z fizyky i khimii studentiv vyshchykh navchalnykh zakladiv I—II rivniv akredytatsii tekhnichno-tekhnologichnoho profilu [Scientific and methodical principles of integration of knowledge in physics and chemistry of students of higher educational institutions of I—II levels of accreditation of technical and technological profile]. *Candidate's thesis*. Kyiv: NPU imeni M. P. Drahomanova [in Ukrainian].



ШАНОВНІ НАУКОВЦІ! ЗАПРОШУЄМО ВАС І ВАШИХ КОЛЕГ ДО СПІВРОБІТНИЦТВА

ДВНЗ «Університет банківської справи» видає збірник наукових праць «Вісник Університету банківської справи» (сайт збірника: visnuk.ubsnbu.edu.ua). Вісник входить до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватись результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук [Наказ Міністерства освіти і науки України від 13.03.2017 № 374 «Про затвердження рішень Атестаційної колегії Міністерства щодо діяльності спеціалізованих вчених рад від 28 лютого 2017 року» (Додаток 8)].

У Віснику висвітлюються тенденції та напрями розвитку фінансово-економічної науки, фінансових систем, результати аналізу особливостей функціонування банківської системи України і зарубіжних країн.

Мови публікації: українська, англійська або російська. Періодичність видання – три номери на рік.

Тематичні рубрики збірника:

- *Теоретичні засади та макроекономічні аспекти розвитку фінансових систем;*
- *Проблеми і перспективи розвитку банків та небанківських фінансових установ у сучасних умовах;*
- *Проблеми обліку, аналізу і аудиту;*
- *Економіко-математичне моделювання та інформаційні технології;*
- *Соціально-гуманітарні аспекти розвитку фінансово-економічних систем.*

Вісник розрахований на науковців, працівників НБУ, комерційних банків, підприємств та фінансових установ, студентів.

«Вісник Університету банківської справи» представлено у міжнародних інформаційних та наукометричних базах даних: Ulrich's Periodicals Directory (США), ResearchBib (Японія), Національній бібліотеці України імені В. І. Вернадського, міжнародній пошуковій системі Google Scholar та в загальнодержавній реферативній базі даних «Україніка наукова».

До публікації приймаємо статті, які відповідають таким вимогам

1. Стаття має бути написана на актуальну тему, містити результати глибокого наукового дослідження та обґрунтування отриманих наукових висновків.
2. Стаття має бути написана українською, англійською або російською мовами, ретельно вчитана автором, відповідати тематичному спрямуванню збірника наукових праць і включати всі структурні елементи (з дотриманням вказаної послідовності) відповідно до п. 3 Постанови ВАК України від 15.01.2003 № 7-05/1, а саме:
 - на першій сторінці зліва — індекс Універсальної десятикової класифікації (УДК), що розміщується на початку статті;
 - посередині – назва статті;
 - метадані (інформація про автора (ів) статті та її реферативна частина), що розміщуються по-спільно українською, англійською і російською мовами та включають:
 - відомості про автора (прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь, вчене звання, посада, місце роботи або навчання, e-mail);
 - анотація; кожна публікація не англійською мовою (українською або російською) супроводжується анотацією англійською мовою (Abstract) обсягом не менше ніж 1 800 знаків (включно з ключовими словами); кожна публікація не українською мовою (англійською або російською) супроводжується анотацією українською мовою обсягом не менше ніж 1 800 знаків, включаючи ключові слова; анотація оригіналу статті має бути обсягом не менше ніж 150 слів (1 000 знаків);
 - ключові слова (5—8 слів);
 - кількість формул, таблиць, рисунків і літературних джерел зазначаємо так: для української мови (Формул: 2; рис.: 3; табл.: 1; бібл.: 12); для англійської (Formulas: 2; fig.: 3; tabl.: 1; bibl.: 12); для російської мови (Формул: 2; рис.: 3; табл.: 1; библи.: 12);
 - текст статті, який повинен вміщати взаємопов'язані розділи, які починаються вказаним заголовком, виділеним напівжирним шрифтом:
 - **Вступ** (постановка проблеми в загальному варіанті і її зв'язок з останніми дослідженнями і публікаціями, а також із важливими науковими і практичними завданнями, з обов'язковими посиланнями в тексті на використану літературу. Автор повинен виділити із загальної проблеми ту частину, яку він досліджує, і показати її актуальність);

- **Аналіз досліджень і постановка завдання** (формулювання мети і методів дослідження теми, що розглядається);
 - **Результати дослідження** (виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням одержаних наукових результатів);
 - **Висновки** (наукова новизна, теоретичне і практичне значення досліджень, соціально-економічний ефект, який виникає внаслідок упровадження наукових результатів. Перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямі);
 - **Список використаної літератури**, складений відповідно до українського стандарту бібліографічного опису (ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 «Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання»). Список використаних джерел має містити **не менше ніж 8 найменувань**. На всі першоджерела повинні бути зроблені посилання. У тексті порядковий номер першоджерела проставляють у квадратних дужках. Посилання на неопубліковані роботи не допускаються. До **списку літератури** додається її переклад англійською мовою (**References**), де розміщуються ті ж самі джерела англійською мовою, оформлені за міжнародним бібліографічним стандартом **APA-2010**. Назви періодичних українських і російських видань (журналів, збірників та ін.) подаються транслітерацією, а в дужках — англійською мовою. Назва статей допускається транслітерацією, згідно з правилами транслітерації (Постанова від 27 січня 2010 року № 55 «Про впорядкування транслітерації українського алфавіту латиницею»). **Назви джерел у списку літератури розміщуються в порядку цитування в тексті (а не за абеткою).**
3. Обсяг статті має становити не менше ніж 10 сторінок формату А4, набраних шрифтом «Times New Roman», 14 кеглем (розмір шрифту), через 1,5 інтервалу, верхнє і нижнє поля — 1,5 см, лівє — 3 см, правє — 1 см, абзацний відступ — 1 см.
 4. Файл статті слід готувати за допомогою текстового редактора Word. У файлі не використовувати стилі тексту, сторінки нумерувати. Слова друкувати без переносів.
 5. Усі нетекстові об'єкти створювати вбудованими засобами Word, формули за допомогою редактора Equation, діаграми, графіки — Graph або Excel. Весь графічний матеріал повинен бути чорнобілого кольору, заповнення виконувати штрихуванням. При створенні діаграм, графіків потрібно використовувати шрифт «Times New Roman», 12 кегль (розмір шрифту). Математичні формули мають бути чіткими, із загальноприйнятим використанням символів, написані за допомогою текстового редактора Microsoft Word із застосуванням шрифту Symbol при написанні математичних символів і грецьких букв. При наборі складних формул слід застосовувати Редактор формул. Усі символи повинні пояснюватися.
 6. Виклад статті мусить бути чітким, стислим, кількість таблиць, формул та ілюстрацій (схеми, рисунки, графіки, діаграми) — мінімальною і застосовувати їх потрібно лише в тому разі, коли це значно поліпшує зміст статті, дає змогу зрозуміти його повніше і глибше порівняно з текстовою формою викладу.
 7. Таблиці повинні бути компактними, логічно побудованими, мати порядковий номер і короткий виразний заголовок, що точно охоплює тему і зміст таблиці. Цифровий матеріал по можливості зводиться в таблиці і не дублюється в тексті.
 8. Усі дані в таблиці слід набирати шрифтом «Times New Roman», 12 кеглем. Таблиці не повинні виходити за межі полів сторінки.
 9. За наявності ілюстрацій їх доцільно додатково подавати окремими файлами того формату, в якому вони були виготовлені. Якщо ілюстрації виконані у програмі «Corel Draw», то потрібно надати файли у форматі *.cdr. Якщо ілюстрації відскановані — то у форматі *.tif і т. п.
 10. Цитати, таблиці, ілюстрації, всі цифрові дані подаються з обов'язковими посиланнями на джерело. Під кожною таблицею і рисунком має бути зазначено джерело. Для подання джерела потрібно використовувати шрифт «Times New Roman», 10 кегль (розмір шрифту).
 11. У кінці статті автор має вказати, що надсилає її лише для публікації у збірнику «Вісник Університету банківської справи», поставити підпис і дату.
 12. Статтю автор має подати в електронному форматі.
 13. До статті додають зовнішню рецензію доктора наук, якщо автор або один із співавторів не має вченого ступеня доктора наук, і довідку про автора (авторів).
 14. Наукова редколегія здійснює внутрішнє і зовнішнє рецензування статті. У разі негативної рецензії статтю може бути повернуто авторові на доопрацювання або відхилено. Статті, що оформлені з відхиленнями від вказаних вимог, редакція не розглядатиме. Редакція залишає за собою право скорочувати і виправляти статті.



Статтю, довідку про автора (ів) і скановану рецензію надсилати на електронну адресу редакції: visnuk_ubs@ukr.net.

Публікації Вісника захищені міжнародним законодавством і не можуть бути відтворені в будь-якій формі без письмового дозволу видавця.

Довідка про автора

У Довідці про автора треба вказати:

- 1) прізвище, ім'я та по батькові автора (співавторів);
- 2) науковий ступінь, учене звання, посаду, установу;
- 3) назву статті та її обсяг (вказати кількість сторінок);
- 4) точну поштову адресу (з поштовим індексом);
- 5) контактні телефони;
- 6) електронну скриньку (вона має містити прізвище автора), яка буде зазначена у збірнику.

З повагою і надією на плідну співпрацю
редакція збірника наукових праць
«Вісник Університету банківської справи».



DEAR AUTHORS!

WE INVITE YOU AND YOUR COLLEAGUES TO COOPERATION.

University of banking publishes the Banking University Bulletin (site of the Bulletin: visnuk.ubsnbu.edu.ua). The Bulletin is devoted to the questions of Economics, Accounting, Finance and Banking.

Languages of publication: Ukrainian, Russian and English. The periodicity of Bulletin is three per year.

The topical subjects of Bulletin are following:

- *Theoretical principles and macroeconomic aspects of the financial systems development;*
- *Banks and other financial institutions development problems and prospects in modern terms;*
- *Accounting, analysis and audit problems;*
- *Ekonomik mathematical modelling and informational technologies;*
- *Social aspects of the financial-ekonomik systems' development.*

The Bulletin is intended for specialists of banking and financial systems, enterprise managers of all types of ownership, academics and students.

By the regulations of presidium of High Attestation Commission of Ukraine from M, the 13th, 2017 № 374 the Banking University Bulletin is included to the list of the specialized editions of Ukraine.

The Bulletin is presented in such international information and scientometric databases: National library of Ukrainenamed after V.I. Vernadsky, Ulrich's Periodicals Directory (USA), Research Bib (Japan), Google Scholar International Search Engine, The national abstract database "Ukraine Science".

For publication we accept the articles meet with the following requirements:

1. The paper should be written on the current issues, contain the results of deep research and explanation of received scientific conclusions.
2. The paper must be written in Ukrainian, Russian or English; the author should thoroughly proof the paper, it should correspond to the thematic orientation of Review and include all structural elements (in specified order) in accordance with paragraph 3 of Regulation of High Attestation Commission of Ukraine from 15.01.2003 № 7-05/1, namely:
 - index of Universal decimal Classification (UDC), that is placed at the beginning of article;
 - metadata (information about author (s) of the article and its abstract part) that is placed sequentially in Ukrainian, Russian and English and include:
 - information about author (full name, academic title and academic degree, place of work or study, position, place, E-mail);
 - title of the article;
 - keywords (5—8 words);
 - number of formulas, tables, figures and literature should be as follows (Formulas: 2; fig. 3, table 1; bibl.: 8);
 - Papers in English should have an abstract in Ukrainian with no less than 1800 characters, including keywords, where is clearly formulated the main idea of the article and proved its actuality; abstract in English with no less than 150 words (1000 characters).
 - The text of the article should contain interrelated parts, which start with specified title in bold
 - **Introduction** (statement of problem in general view and its connection with the actual researches and publications and also with important scientific and practical problems, with the obligatory references in the text to the used literature. The author should separate from the general problem the part, which is explored by him, and show its actuality.)
 - **Literature review and the problem statement** (statement of purpose and methods of theme research that is considered).
 - **Research results** (description of main material with explanation of scientific results).
 - **Conclusions** (scientific novelty, theoretical and practical importance of research, socio-economic effects arising from the implementation of scientific results. Prospects for further research in this area).
 - **Literature.**



- **For domestic authors.** The list of used literature should be made in accordance with Ukrainian standard bibliographic description (GOST 7.1:2006 "Bibliographic record. Bibliographic description. General requirements and rules of drawing up"). For all source material must be corresponding references. In the text the sequence number of original source should be taken in square brackets. Original sources are specified in original language. References to the unpublished works are not permitted. **The reference list** is added with translation in English (**References**) due to the international standard bibliographic APA-2010. Names periodic Ukrainian and Russian editions (magazines, collections and other) are served transliteration, and in brackets in English. The name of articles Pets transliteration, according to the rules of transliteration (Decision of 27 January 2010 N 55 On regulation transliteration of Ukrainian Latin alphabet). The titles of Ukrainian and Russian periodicals (magazines, books etc.) are presented with transliteration, and in brackets — in English. **Source name in the references are placed in the order of citing in the text (but not alphabetically).** To make references to textbooks, teaching aids, journalistic articles are not rational.
 - **For foreign authors.** The list of used literature should be made in accordance with international standard bibliographic APA-2010. For all source material must be corresponding references. In the text the sequence number of original source should be taken in square brackets. Original sources are specified in original language. Source name in the references are placed in the order of citing in the text (but not alphabetically). To make references to textbooks, teaching aids, journalistic articles are not rational.
3. The volume of the article is no less than 10 pages of A4 (Times New Roman 14 point, 1,5 line spacing, margins: top and bottom — 1,5 cm, left — 3,0 cm, right — 1,0 cm; paragraph indent — 1,0 cm).
 4. The document should be in MS Word. Don't use the text styles and don't number the pages. Print words without hyphen.
 5. Create all nontextual objects with the text redactor of Word, formula — with Equation editor, diagrams, and graphs — with Graph or Excel. All graphic material should be in black and white, fillings are made by shading. By making of diagrams, graphs and formulas it is necessary to use Times New Roman, 12 point.
 6. The presentation of the article should be clear, concise, number of tables, formulas and illustrations (schemes, figures, graphs, diagrams) — minimum and they should apply only if it significantly improves the content of the article, and in case of better and deeper understanding of the article meaning.
 7. The tables should be compact, logically built, and have ordinal number and a short expressive title that covers the topic and content of the table.
 8. All data in tables should be presented with font Times New Roman, 12 point. The tables should not go beyond the page margins.
 9. If there are illustrations they should additionally submit as separate files in the format they were made. If illustrations are made with program Corel Draw, it is necessary to give files in format of *.cdr. If illustrations are scanned — in format of *.tif, etc.
 10. Citing, tables, illustrations, all data are submitted with reference to the source. Under each table and figure should be indicated the source (Source:). For notations should be used the font: Times New Roman, 10 point.
 11. At the end of article the author should indicate that it is submitted for publication only in the Banking University Bulletin, then sign and date.
 12. The author should submit the article to the Editorial board of Bulletin in electronic form.
 13. Add to the article the information about author.
 14. Scientific editorial board provides an internal and external review of article. In case of negative review the article can be returned to the author for improvement or can be rejected. Articles issued with deviations from these requirements, will be not considered. Editorial board has the right to reduce and correct the articles.

Article, information about author (s) should be sent to the following e-mail address of editorial board: visnuk_ubs@ukr.net.

The publications of Bulletin are protected by an international legislation and cannot be reprinted in any form without writing permission of the publisher.

Every author has the right to get one copy of Bulletin of scientific papers, in which his article is published.



Information about author

Here should be indicated the following information:

- 1) The full name of the author (co-authors),
- 2) Degree, academic title, position, institution (in two languages — Ukrainian and English);
- 3) Title of the article and its volume (indicate number of pages);
- 4) The exact postal address (with postal code) for sending the author copy;
- 5) Contact phones;
- 6) E-mail.

With kind regards and hope for fruitful cooperation,
Editorial Board of the Bulletin.



Зміст

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ

Прохоренко Валерій Петрович
Стратегія розвитку фінансового сектору
як об'єкт економічного дослідження 3

Соловаров Андрій Валерійович
Індикатори боргової безпеки банківського сектору
національної економіки 11

Чібісова Вікторія Юрївна
Попередження системного ризику ліквідності
в сучасних умовах банківського регулювання (англ.) 19

Шелудько Сергій Андрійович
Місце валютного регулювання в управлінні валютними
відносинами 25

Зорянський Віталій Анатолійович
Регулювання кредитного ринку України 32

Добош Назар Миколайович
Розвиток страхового посередництва в Україні
в контексті його впливу на ефективне функціонування
страхового ринку 38

Богуславська Світлана Іванівна
Концептуальний базис менеджменту сталого розвитку
регіону 44

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВ ТА НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Мамедов Сергій Геннадійович
Формування стратегії реструктуризації банків
в Україні 52

*Омельчук Ярослав Анатолійович,
Швець Наталія Романівна*
Теоретичні аспекти виявлення та управління
конфліктом інтересів у банках України 57

Шльончак Василь Васильович
Комплексний підхід до оцінки ефективності
кредитно-інвестиційної діяльності банків 63

Демченко Андрій Михайлович
Удосконалення функціонування інновацій
банківського ритейлу в Україні
на прикладі зарубіжного досвіду 74

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ

*Курносів Олександр Володимирович,
Данильчук Ірина Вікторівна,
Кучма Ліліана Олександрівна*
Вплив дебіторської заборгованості на створення запасів
на підприємствах ЗЕД 83

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ

*Поздняков Юрій Володимирович,
Лопішко Марія Львівна*
Обґрунтування економічних передумов формування
трендів змін ставки капіталізації 88

Жук Артем Олександрович
Удосконалення інформаційного забезпечення
публічних закупівель в Україні 93

Алексанян Армен Гамлетович
Поширення інформаційних технологій і динаміка
можливостей людини в соціально-трудовій сфері 98

Левченко Олександр Анатолійович
Моделювання оцінки фінансової стійкості механізму
фінансування лізингових операцій 105

СОЦІАЛЬНО-ГУМАНІТАРНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Нусінов Володимир Якович
Удосконалення корпоративного управління компаніями,
які перебувають у фінансово-економічній кризі (рос.) ... 114

Кочума Інна Юрївна
Продуктивність праці в Україні: мотиваційний аспект .. 122

Кліна Іван Анатолійович
Порівняльний аналіз ефективності праці
та споживання 134

Кліна Юлія Володимирівна
Актуалізація компетентнісного підходу
у професійній освіті майбутніх економістів-
підприємців 139

До уваги авторів! 147

Information for Authors 150

Підписано до друку 23.04.2018. Формат $60 \times 84\frac{1}{8}$.
Обл.-вид. арк. 21,0. Умовн. друк. арк. 18,14. Тираж 100. Зам. № 1407.

ДВНЗ «Університет банківської справи».
04070, м. Київ, вул. Андріївська, 1.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 5033 від 29.12.2015.