

**ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КРЕДИТНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ**

Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція

**«АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ КРИЗОВИХ
ЯВИЩ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ»**

*присвячена 80-річчю кафедри банківської справи,
85-річчю Кредитно-економічного факультету
та 95-річчю Одеського національного економічного університету*

(м. Одеса, 15 – 16 квітня 2016 року)

////////////////////////////////////

**ODESSA NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY
FACULTY OF CREDIT AND ECONOMICS
DEPARTMENT OF BANKING**

International scientific and practical Internet conference

**“ACTUAL ISSUES OF THE FINANCIAL MARKET
FUNCTIONING IN THE CONDITIONS OF THE CRISIS
IN GLOBAL ECONOMY”**

*devoted to the 80th anniversary of the Department of Banking,
85th anniversary of the Faculty of Credit and Economics
and 95th anniversary of Odessa National Economic University*

(Odessa, Ukraine, 15 – 16 of April, 2016)

ОДЕСА – 2016 – ODESSA

УДК 336
ББК 65.9(4Укр)26

А 43 Актуальні питання функціонування фінансового ринку в умовах кризових явищ світової економіки: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (Одеса 15-16 квітня 2016 р.): Банківська система України в епоху внутрішніх і зовнішніх потрясінь: теоретичні, організаційні та правові аспекти. Монетарна політика та регулювання: світовий досвід і вітчизняні перспективи. Регіональні виміри взаємодії фінансового ринку та реального сектору національної економіки. Теорія і практика обліково-аналітичного забезпечення розвитку суб'єктів господарювання та фінансово-кредитних установ. Світовий ринок і економіка України: Інтеграція та партнерство в кризових умовах. Теорія та історія соціально-економічного розвитку України, Польщі та світу. Філософія та психологія фінансів і економічної поведінки. – Одеса: ОНЕУ, 2016. – 432 с.

Наукові праці, що представлені в цьому збірнику, присвячені теоретичним, організаційним та правовим проблемам функціонування банківської системи, світовому досвіду і вітчизняним перспективам монетарної політики та регулювання, регіональним вимірам взаємодії фінансового ринку та реального сектору національної економіки, теорії та практиці обліково-аналітичного забезпечення, інтеграції та партнерству світового ринку й економіки України, Польщі та Болгарії, теорії та історії соціально-економічного розвитку України та світу, філософії та психології фінансів й економічної поведінки.

Конференція проводиться кафедрою банківської справи Одеського національного економічного університету. Видання розраховане на дослідників, викладачів і студентів економічних спеціальностей, практикуючих фінансистів, юристів, аналітиків, працівників органів державного управління.

Тези доповідей подано в авторській редакції. Усю відповідальність за достовірність і коректність змісту несуть автори. Редакційна колегія може не поділяти повністю або частково думки авторів.

Організатори конференції та редакційна колегія:

Завадська Д.В. к.е.н., доцент кафедри банківської справи, Шелудько С. А., викладач кафедри банківської справи

Члени редакційної колегії:

Кузнєцова Л. В., д.е.н., професор
Коваленко В. В., д.е.н., професор
Рябініна Л. М., д.е.н., професор
Завадська Д. В., к.е.н., доцент
Жердецька Л. В., к.е.н., доцент
Сергєєва О. С., к.е.н.; старший викладач
Шелудько С. А., викладач

Рекомендовано до друку Вченою радою Одеського національного економічного університету (протокол № 8 від «25» травня 2016 р.)

JEL A-Z

Administrative committee: D. Zavadska, PhD, Associate Professor of the Banking Department, ONEU S. Sheludko, Lecturer of the Banking Department, ONEU

Additional Committee:

- L. Kuznietsova, Sc.D., Professor, Head of the Department of Banking, ONEU
- V. Kovalenko, Sc.D., Professor of the Banking Department, ONEU
- L. Riabinina, Sc.D., Professor of the Banking Department, ONEU
- D. Zavadska, Ph.D., Associate Professor of the Banking Department, ONEU
- L. Zherdetska, Ph.D., Associate Professor of the Banking Department, ONEU
- O. Serhieieva, Ph.D., Senior Lecturer of the Banking Department, ONEU
- S. Sheludko, Lecturer of the Banking Department, ONEU

ACTUAL ISSUES OF THE FINANCIAL MARKET FUNCTIONING IN THE CONDITIONS OF THE CRISIS IN GLOBAL ECONOMY

International scientific and practical Internet conference



Actual Issues of the Financial Market Functioning in the Conditions of the Crisis in Global Economy: Conference Scientific Works, International scientific and practical Internet conference (April, 15-16, Odessa, Ukraine). Odessa, 2016. 432 p.

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, without the prior permission in writing of the publisher, nor be otherwise circulated in any form of binding or cover other than that in which it is published and without a similar condition including this condition being imposed on the subsequent purchaser.

While every effort and care has been made to ensure the accuracy of the information contained in this publication, the publisher cannot accept responsibility for any errors or omissions it may contain. The opinions expressed in this issue are the responsibility of the author(s) and do not necessarily reflect the opinion of the editor.

**БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ В ЕПОХУ ВНУТРІШНІХ І
ЗОВНІШНІХ ПОТЯСІНЬ: ТЕОРЕТИЧНІ, ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА
ПРАВОВІ АСПЕКТИ****Adam Baszynski**CONCENTRATION AND COMPETITION IN THE BANKING
SECTORS OF EUROPEAN TRANSITION COUNTRIES 14**Diana Zavadska**

MODERN TRENDS IN BANK AND CLIENTS RELATIONS 17

Yulia OnyshchenkoTHE QUANTITY STRUCTURE OF UKRAINIAN BANKING SYSTEM
..... 21**Vladyslav Chuvardynskyi**IMPROVE OF BANK'S COMPETITIVENESS ON THE FINANCIAL
SERVICES MARKET OF UKRAINE..... 24**Аванесова І.А.**ОСОБИСТІЧНО-ОРІЄНТОВАНА ПРОФЕСІНА ДІЯЛЬНІСТЬ
ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИКА 26**Азізова К.М.**ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДЕПОЗИТНИМИ
РЕСУРСАМИ БАНКУ 29**Баланчук Д.В.**СУТНІСТЬ ТА ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ГРУПИ ПОВ'ЯЗАНИХ
КОРПОРАТИВНИХ КЛІЄНТІВ БАНКУ 32**Бауман О.С.**МЕХАНІЗМИ ОЦІНКИ ТА ШЛЯХИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ
СИСТЕМОГО РИЗИКУ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ..... 36**Борик С.О.**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ
УКРАЇНИ 40**Бура В.І.**СИСТЕМО ВАЖЛИВІ БАНКИ – НОСІЇ КРИЗОГЕННИХ
СИТУАЦІЙ 42**Вербицька Я.Є.**СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ МІСЦЕ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ БАНКІВ..... 44**Гулько М.М.**ЛЬВІВСЬКИЙ РЕГІОН ТА ЙОГО БАНКІВСЬКІ УСТАНОВИ В
СУЧАСНИХ УМОВАХ 48

Жердецька Л.В. ФІНАНСОВЕ ЗАРАЖЕННЯ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ СУВЕРЕННОГО БОРГУ	50
Жовтанецька Я.В. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ І ЗАГРОЗ	54
Жураховська Л.В. ОЦІНКА СИСТЕМАТИЧНОГО РИЗИКУ АКЦІЙ БАНКІВ УКРАЇНИ З ВИКОРИСТАННЯМ ЯК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ЕТАЛОНІВ (BENCHMARKS).....	58
Заруцька О.П. ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ГРУП БАНКІВ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ.....	60
Коваленко В.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ	64
Колодізев О.М., Киркач С.М. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	67
Колодізева С.О. ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПОСЛУГАМИ ФАКТОРИНГУ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ	71
Котенко У.М. ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ РОЗДРІБНИХ ДЕРЖАТЕЛІВ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ БАНКІВ	74
Котковський В.С. ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ ЗА ДОПОМОГОЮ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ	77
Ласукова А.С. САМОРЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ	79
Малініна А.І. МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНИМ РИЗИКОМ В БАНКАХ УКРАЇНИ.....	83
Маслова Н.О. ІНОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ	86

Маслюченко В.М. ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ	90
Науменкова С.В. РЕАЛІЗАЦІЯ БАЗЕЛЬСЬКИХ УГОД В КРАЇНАХ З НЕСТІЙКИМИ ЕКОНОМІКАМИ.....	93
Петребчук Л.О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ В УМОВАХ КРИЗИ	97
Неізнана О.В. ЗАЛУЧЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ БАНКАМИ УКРАЇНИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ	101
Примостка Л.О. ДОВІРА ДО БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ	105
Рац О.М., Горяник О.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	108
Сватюк О.Р., Андрейків Х.А. СУТНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ.....	111
Сергєєва О.С. КОЕФІЦІЄНТНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ ІНСТРУМЕНТАРІЮ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ БАНКІВ.....	115
Смурнов А.М. МЕХАНІЗМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗДРІБНИХ ПЛАТЕЖІВ І ЗМЕНШЕННЯ ЧАСТКИ ГОТІВКОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ	117
Чайковський Я.І. ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	120
Шейко О.П. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	123
МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА ТА РЕГУЛЮВАННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І ВІТЧИЗНЯНІ ПЕРСПЕКТИВИ	
Dimitar Dobrinov Kostov EXCHANGE RATE POLICIES IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS AND ECONOMIC REFORMS	128
Варава М.С. СУТНІСТЬ МОНЕТАРНОГО ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ..	132

Гаркуша Ю.О. РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯДУ ЗА ФІНАНСОВИМ СЕКТОРОМ УКРАЇНИ	135
Гербич Л.А. ДИНАМІЧНЕ РЕЗЕРВУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ЗНИЖЕННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ БАНКУ	138
Гордієнко Т.М. ПЕРЕДУМОВИ ПЕРЕХОДУ ДО КРОС-РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ	142
Дем'янчук М.А., Майструк Т.О. ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	145
Каліновський Р.О. МОНЕТАРНІ РЕЖИМИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ ПЕРСПЕКТИВИ	149
Канцір І.А. МАКРОПРУДЕНЦІЙНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	152
Льон І.М. ВПЛИВ МОНЕТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ	155
Метлушко О.В. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СТАБІЛІЗАЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	159
Міщенко В.І. ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ МОНЕТАРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	162
Одінцова Т.М. РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ОДИН ІЗ ФАКТОРІВ ЇЇ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ В РИНКОВИХ УМОВАХ	165
Співак І.М. ВИКОРИСТАННЯ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УКРАЇНІ	168
Стеблій Г.Я. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ КАТЕГОРІЙ МОНЕТАРНОЇ ЕКОНОМІКИ І МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ З ПОЗИЦІЙ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ	171
Ткаленко С.І. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ БАНКІВ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ	174

Холодилова А.О. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО- КРЕДИТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ	178
Шевцов Ю.О. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА: ІНТЕГРАЦІЯ ТА ПАРТНЕРСТВО В МЕЖАХ ФІНАНСОВОГО РИНКУ	180
Шевцова О.Й. ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ	184
Шелудько С.А. «ВАЛЮТНА ПАСТКА» ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ПОШУК ШЛЯХІВ ЇЇ УНИКНЕННЯ	186
РЕГІОНАЛЬНІ ВИМІРИ ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	
Бондар Є.І. СТРАХОВИЙ НАГЛЯД ТА ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ	193
Гайдук Л.А. РЕГІОНАЛЬНІ ФІНАНСОВІ МЕРЕЖІ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	195
Гудзь Т.П. ВПЛИВ КОН'ЮНКТУРИ ВАЛЮТНОГО РИНКУ НА ФІНАНСОВУ РІВНОВАГУ ПІДПРИЄМСТВА	199
Копилук О.І., Музичка О.М. РЕЙТИНГУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ	203
Майстер А.В. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ	207
Макуха С.М. ВЗАЄМОДІЯ ВИРОБНИЧОГО ТА БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	210
Мегіль Т.К. БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ ПЛАНУВАННЯ СЛУЖБИ МАРКЕТИНГУ	213
Остапенко В.М. РЕАЛІЗАЦІЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ ПУБЛІЧНО- ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ	216
Топалова І.А. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНУ	220

Чередник В.А.	
ФІНАНСУВАННЯ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВИТИ В УКРАЇНІ	224
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ	
Malgorzata Czerny	
ISLAMIC FINANCIAL REPORTING IN THE CONTEXT OF STANDARIZATION OF ACCOUNTANCY	228
Dawid Garstecki, Karolina Kwiecinska	
LEAN ACCOUNTING FOR NOT LEAN ENTERPRISE – USEFUL OR USELESS?.....	232
Стела Григорова, Валентина Гочева	
ОСОБЕНОСТІ НА РАЗЧЕТИТЕ ПО РЕКЛАМАЦИИ ПРИ ДОСТАВКАТА НА СТОКИ И ТЯХНОТО ОТЧИТАНЕ В ПРЕДПРИЯТИЯ	235
Демко І.І.	
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГУ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ПОСЛУГ	242
Єгоричева С.Б., Животовська М.І.	
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	246
Зайкін Ю.В.	
УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ СТРАХОВИКІВ ТА ДЕРЖАВИ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД НАЦІОНАЛЬНОЇ СТРАХОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	250
Захарченко В.І., Стремян В.М.	
ФОРМУВАННЯ ТА ЛІКВІДАЦІЯ КРЕДИТНИХ КОШТІВ.....	253
Захарченко Н.В.	
ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА.....	257
Князєва О.А.	
МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ	260
Коляда А.Л.	
ТЕОРЕТИЧНИЙ РОЗГЛЯД ОСНОВНИХ ФУНКЦІЙ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	263
Корчагіна В.Г.	
СУЧАСНА МОДЕЛЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ	267

Кравченко Н.В., Жалдак О.М. СОЦІАЛЬНИЙ АУДИТ ЯК СУЧАСНА ДІАГНОСТИЧНА ТЕХНОЛОГІЯ.....	271
Мазур Н.В. ВНУТРІШНІЙ АУДИТ У ХОЛДИНГОВИХ СТРУКТУРАХ	274
Мелех Я.Р. МЕТОДИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ СПОРТИВНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ	276
Михайлова Н.В., Михайленко В.М. ПОКАЗНИКИ АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	279
Міщенко С.В. МЕХАНІЗМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УКРАЇНІ	282
Нашкерська Г.В. УТОЧНЕННЯ КРИТЕРІЇВ ВИЗНАННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ	286
Роєва О.С., Плис Н.С. ПОРЯДОК НАДАННЯ ДОПОМОГИ ПО БЕЗРОБІТТЮ ВІДПОВІДНО ДО УКРАЇНСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА	290
Сарахман О.М. КРЕАТИВНА ПРАКТИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	292
Сидоренко-Мельник Г.М., Кукура Т.В. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	296
Ширяєва Л.В. ДО ПИТАННЯ ПРО СУТНІСТЬ ПРИНЦИПУ АКСЕЛERAЦІЇ	300
Роєва О.С., Шклярук А.Р. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НА КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	303
Шурпенкова Р.К. ЗАСТОСУВАННЯ ПРИЙОМУ МОЗКОВОГО ШТУРМУ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ НОВИХ ТВОРЧИХ ЗАВДАНЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	306
СВІТОВИЙ РИНОК І ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: ІНТЕГРАЦІЯ ТА ПАРТНЕРСТВО В КРИЗОВИХ УМОВАХ Mariyana Pavlova ECONOMIC ASPECTS OF INTERRELATIONS BETWEEN BULGARIA AND UKRAINE UNDER THE GLOBAL CRISIS.....	311

Адамів М.Є., Заремба М.М. РОЗВИТОК ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО БЮДЖЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	315
Александрова Г.М. ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ У СВІТОВИЙ СТРАХОВИЙ ПРОСТІР	318
Ведернікова С.В. ДЕТІНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	321
Дубинецька П.П., Заворотний Д.О. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КОМПАНІЙ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ	324
Залєтов О.М. РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ У СВІТІ.....	327
Зінченко Ф.А. РОЗШИРЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЯК ФАКТОР МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	331
Кліпкова О.І. ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПАРТНЕРСТВА МІЖ УНІВЕРСИТЕТАМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ	334
Коць І.І. ФІНАНСОВІ МОТИВИ ЗДІЙСНЕННЯ ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В КРИЗОВИХ УМОВАХ	338
Куцаб П. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	342
Ліфанова М.І. УМОВИ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ	345
Максименко А.В. ВПЛИВ ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМПАНІЙ В МІЖНАРОДНОМУ СЕРЕДОВИЩІ	348
Отливанська Г.А., Ушакова М.О. ПЕРЕДУМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	352

Солодка О.О. МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ І СФЕРИ ЗАСТОСУВАННЯ CDS	355
Стороженко О.О. НАПРЯМИ ЕФЕКТИВНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ	358
Тувакова Н.В. ЕКОНОМІЧНІ САНКЦІЇ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІСТЬ	361
Шинкаренко Р.В., Корнилюк А.В. РОЛЬ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРОКОМПАНІЙ НА СВІТОВИХ РИНКАХ ПРОДОВОЛЬСТВА	365
Яцкевич І.В. ПАРТНЕРСЬКІ ВІДНОСИНИ МІЖ ОПЕРАТОРАМИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ	367
ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ, ПОЛЬЩІ ТА СВІТУ Slawomira Kandula FISCAL EQUALISATION AMONG MUNICIPALITIES IN POLAND – PHILOSOPHY AND EFFECTIVENESS	371
Bartosz Totleben UKRAINE AND ITS NEIGHBOURS: A COMPARATIVE STUDY OF STATE CAPACITY IN THE YEARS 1995-2014	375
Бала О.І., Бала Р.Д. ЕКСПЕРТНЕ ОЦІНЮВАННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА КОРПОРАТИВНУ КУЛЬТУРУ ПІДПРИЄМСТВ.....	379
Голубка М.М. ФІНАНСОВО–ЕКОНОМІЧНА ТА КООПЕРАТИВНА ОСВІТА НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ (ДРУГА ПОЛОВИНА ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТТЯ) У ПРАЦЯХ ГАЛИЦЬКИХ ДІЯЧІВ	381
Даниліна С.О. ФІКТИВНА ЧАСТИНА ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ	383
Коніна М.О. МІСЦЕВІ ПОДАТКИ І ЗБОРИ ЯК ОСНОВА НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ.....	387
Князева О.А., Літіганскас І.Ю. МЕТОДИ ОЦІНКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ВІД ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ.....	391

Мартин О.М., Солтис М.Ю. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ	395
Тарнавський М.І. СТРУКТУРУВАННЯ ОРГАНУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ	398
Чайка Ю.М. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	401
Чернявська Т.А. ТЕОРЕТИЧНА ЗНАЧУЩІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ РЕЗИСТЕНТНОЇ ПЛАСТИЧНОСТІ В ЦІЛЯХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОДОСТАТНЬОГО І БЕЗПЕЧНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....	404
ФІЛОСОФІЯ ТА ПСИХОЛОГІЯ ФІНАНСІВ І ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ	
Tsvetan Pavlov CONSUMPTION-BASED ASSET PRICING MODELS WITH MULTIPLE GOODS: AN OVERVIEW	409
Гордієнко В.В. ДІАЛЕКТИЧНА ЄДНІСТЬ ПОНЯТЬ «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ» І «ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ»	412
Дубинецька П.П., Баргіш О. МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	416
Зомчак Л.М. АГЕНТНО-ОРІЄНТОВАНЕ МОДЕЛЮВАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ	418
Коцюрубенко Г.М. ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	421
Павлюк Т.І. ДОСТУПНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ	423
Івашко Л.М., Кузнярський В.В. ОПТИМІЗАЦІЯ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ..	427

**БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ
В ЕПОХУ ВНУТРІШНІХ І ЗОВНІШНІХ ПОТРЯСІНЬ:
ТЕОРЕТИЧНІ, ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ**

**BANKING SYSTEM OF UKRAINE
IN AN ERA OF INTERNAL AND EXTERNAL CRISIS:
THEORETICAL, ORGANIZATIONAL AND LEGAL ASPECTS**

JEL L22

Adam Baszyński

*Ph.D. (Economics), Assistant Professor of the Department of
Macroeconomics and Development Research
Poznań University of Economics
Poznań, Poland*

**CONCENTRATION AND COMPETITION IN THE BANKING
SECTORS OF EUROPEAN TRANSITION COUNTRIES**

Concentration and Competition in the Banking Sectors of European Transition Countries is an industrial economics analysis based on empirical study on the banking sectors. The global economic crisis began a new chapter in the debate on the relationships between banking sector concentration and competition in the banking services market and their effect on the performance and stability of banking sectors of Central, Eastern and South-Eastern European countries.

Keywords: *banking, market structure, concentration, competition, transition.*

Competition in the banking sector has long been the subject of a debate between the academia and bank supervision authorities. The global economic crisis began a new chapter in the debate on the relationships between banking sector concentration and competition in the banking services market and their effect on the performance and stability of banking sectors. The theory of economics has yet to develop a clear position on competition in the banking services market, or, more specifically, on the effects of competition on the performance and stability of the sector. The long debate on competition, performance, and stability has led to the conclusion that the relationships between them are far more complex and any compromise much more difficult to arrive at that it seemed. The results of empirical research are contradictory as regards concentration and competition in the banking sector and their effect on performance and stability. It seems that the apparently contradictory findings are an effect of differences in the methods of measuring competition among banks.

The overall aim of the study was to present, analyse, and evaluate the competitive processes in the banking sector and to provide empirical evidence concerning the level of concentration and competition in the banking sectors of the European countries in transformation. The study described below was published in the form of a monograph (Baszyński 2014). Only the main findings are presented in this thesis.

The following hypothesis was formulated for the purposes of the paper: in European transformational economies banks operate on competitive banking services markets despite a relatively high level of banking sector concentration. This means that the banking sectors of transformational economies have been transformed from monobank systems typical of centrally-planned economies into competitive structures suited to the requirements of the market economy at the particular level of development. Since the empirical analysis was of a dichotomous nature, two detailed hypotheses were formulated. Firstly, based on the structure-conduct-performance paradigm (SCPP), a positive relationship between market concentration and the profitability of banks was assumed to exist. Secondly, based on the findings of the New Empirical Industrial Organization (NEIO) approach, it was assumed that a high level of concentration in the banking sector does not necessarily have to entail non-competitive supplier behaviour.

For the purposes of the empirical examination twenty countries were selected: Albania, Belarus, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Croatia, the Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Macedonia, Moldova, Montenegro, Poland, Romania, Russia, Serbia, Slovakia, Slovenia, and Ukraine. The selected transformational economies are a geographically coherent area with common European cultural and historical origins. They are collectively referred to as Central, Eastern and South-Eastern Europe (CESEE).

The microeconomic data for the empirical part of the paper were obtained from the BankScope database (Bureau van Dijk 2013). It provides audited accounting data for approximately 90% of banks in a country. International statistics were also used from such sources as: the World Bank (World Development Indicators), the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), the Heritage Foundation (Index of Economic Freedom).

The study covered banks making up the banking sectors of the examined countries and looked at microeconomic data on the functioning of 999 commercial banks. 42,930 observations were used in the study. For the examination of competition in the banking services market, the panel data covered the period from 2005 to 2011.

The empirical part of the paper is based on reductive reasoning. The behaviour of actors in the banking sector (at the mesoeconomic level) are explained through data that characterise individual banks (at the microeconomic level). Both the structural and non-structural approaches were used in the empirical examination. The structural analysis used measures of concentration and their correlation with measures of profitability. The non-structural analysis was based on the most commonly used model for the banking sector, i.e. Panzar and Rosse's H-statistic. The measure was designed to discriminate among the following market structures: (1) a monopoly or perfect collusion, (2) monopolistic competition, (3) perfect competition or a perfectly contestable market (Panzar and Rosse 1987).

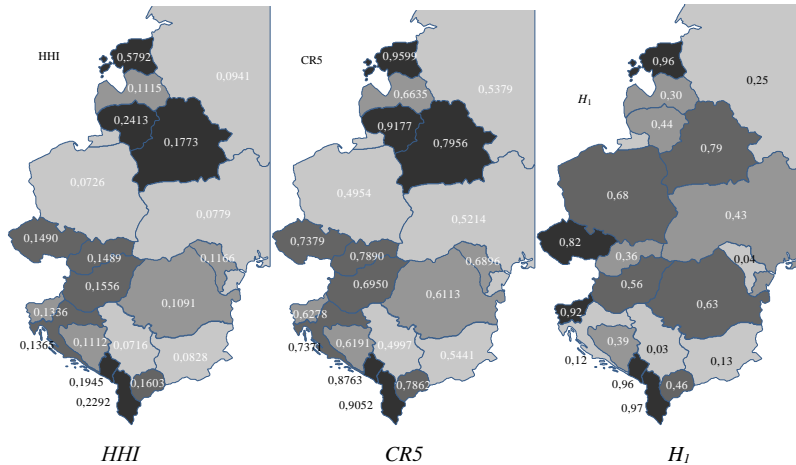


Fig. 1. Concentration and competition in the banking sectors of CESEE countries

Source: authors calculations.

Figure 1 shows the results of the estimation of the level of concentration and competition in the banking sectors of transition countries in Europe. The three diagrams show (from left): Herfindahl-Hirschman index, index of concentration of the five largest suppliers and Panzar-Rosse's H-statistics. Although the results (shown in the figure 1) are ambiguous, they do not seem to confirm the classic structure-conduct-performance paradigm.

Based on an analysis of the available data, the hypothesis formulated in the introduction was disconfirmed using negative inference. It was established through an estimation of the H-statistic that the banking sectors of at least some of the examined transformational economies were

characterised by supplier behaviour typical of a monopoly or perfect collusion. This group of economies included Croatia, Latvia, Moldova, and Serbia. However, the hypothesis was not falsified as none of the banking sectors of the four countries could be classified as highly concentrated. The level of concentration in the countries with monopolistic banking services markets or ones characterised by perfect collusion was either low (Serbia) or moderate (all the others).

To sum up, the discussed study challenges the classic view that an increase in concentration results in a decline in the level of competition among the suppliers in a market. Suppliers in the banking services markets of transformational economies only use their monopolistic power to a relatively limited extent; they only exercise the market power enjoyed by suppliers in conditions of monopolistic competition. The study does not explain all issues involved in examining competition in the banking services markets of the CESEE countries. Further research is necessary based on different methods of direct estimation of suppliers' market power.

References:

1. Baszyński, A. (2014), "Koncentracja i konkurencja w sektorach bankowych transformujących się krajów europejskich. Studium teoretyczno-empiryczne" (Concentration and Competition in the Banking Sectors of European Countries in Transformation. A Theoretical and Empirical Study), Poznań University of Economics Press, Poznań.

2. Bureau van Dijk, (2013), "BankScope. World Banking Information Source", <https://bankscope2.bvdep.com> (Accessed repeatedly: 15 January 2013-28 February 2013).

3. Panzar, J.C., Rosse, J.N. (1987), "Testing for "Monopoly" Equilibrium", *Journal of Industrial Economics*, vol. 35, no. 4, pp. 443-456.

JEL G21, L14, L86

Diana Zavadska

*PhD (in Economics), Associate Professor of the Department of Banking,
Odessa National Economic University,
Odessa, Ukraine*

MODERN TRENDS IN BANK AND CLIENTS RELATIONS

This paper considers the basic problems of the banking sector related to changes in the behavior of financial services consumers and the development of a new wave of technologies. The ways of marketing management concept application are suggested, the key issues connected with its implementation are identified.

Keywords: *bank, customer, relations marketing concept, technologies, interaction.*

In conditions of a global crisis and a chaos the banking system has faced a number of problems associated with the self-determination of the banking system, its basic values, the complicated perception of the bank as a “safe” and “socially responsible” one, which contributed to the revision of the banks role in an open, transparent society.

The separate problems of the banking systems transformation are reflected in works of such foreign scientists, as: B. King, M. Cavendish, I. Makota, M. Andreniuk and in scientific works of such Ukrainian researches, as: I. Britchenko, K. Diakonov, T. Vantukh. The purpose of the paper is to characterize modern trends in bank and clients relations.

First of all, the research of modern trends in bank and clients relations should be started with the analyses of information technology tendency. Since the beginning of 2000 a “new wave” information technologies (cheap computers, mobile phones, the affordable Internet and low-cost software with open source) have entered the major markets and enabled integration and interaction of individuals and groups.

These conditions have contributed to the changes in banking practice, the resource spreading model, competitive space, on the one hand, and have encouraged the emergence of a new class consumers of financial services, when living and working within the system does not need a bank account, on the other hand. According to statistics, connection to mobile banking is done 20-30 times per month, to the internet banking - 7-10 times a month, and clients’ visiting the bank branches occurs 2-3 times a year.

Thus, the development of the “new wave” technologies gives customers the opportunity to become “professional consumers”, promotes occurrence of a new banking (transforming banks into high-tech companies, and banking operations into the facilities provided by advanced technologies), the success of which depends directly on the strategy of information technology integration and banking services provision. This strategy is based on the use of advanced management and information technologies, through which the bank collects information about its customers at all stages of the decision making, either to purchase or service (i.e. attraction, retention, development), and uses the acquired knowledge for the benefit of its business by building mutually beneficial relations with customers.

So, as we can see from changes in banking sector, an emphasis shift from transactions to relations and the emergence of consumers as partners lead to the adoption of long-term liabilities by banks in order to preserve these relations by providing high quality services, innovation. Such trend

can be explained with lots of reasons. But one of the most perspective ways to preserve customers' brand (or bank) loyalty, on our mind, is a relations marketing, according to which customers, intermediaries and staff become the key partners. This concept describes the relations (communication) with clients as an object of marketing management. Due to low cost and objectivity of social media the future of marketing communications is connected exactly with them. So it is necessary to use properly the collected data in social network. Such companies as IBM, Hewlett-Packard, Microsoft, create a profile of their customers, employees, develop ways of communicating with them.

It is important to underline, that in order to achieve commercial success, banks need to adopt a marketing concept based on joint creative work (creation of consumer product value): creation of a product ↔ giving individual characteristics according to the unique needs and desires of the community consumers ↔ collecting customer reviews), promoting consumer communities (customer management or cultivating brand's adherents): customers wish to maintain relations not with the bank but with other consumers, through networking, pools, units; character creation (brand management): providing customers with the promised impressions that will ensure the credibility of the whole community of potential customers.

The major problem, however, is an uncontrollable change in client behavior under the influence of the "new wave" technologies and positioning of non-bank competitors such as: PayPal, Square, Apple, Starbucks, P2P lenders, etc. This trend is destroying the traditional banking system, destabilizing the financial sector. Stages of commercial banking crash are related to

1) the Internet (changing the way of customers access to banks and money; control, choice); social networks (a fundamental power shift in the value exchange with the customer; special perception of the bank role in a society – the shift of "value" balance to the consumers side, the weakening of the average banking brand position);

2) the "screen" and a smartphone (iPhone, Google Android) – the phone as a mobile banking tool, tablet computers and various "screens" with Internet access (anywhere, anytime). 99% of mobile banking users with the help of smartphones check accounts balance, 90% browse transaction details, 3% view their accounts on a daily basis, 80% – on a weekly basis;

3) mobile wallets (giving up bank accounts, cards, cash, and physical interaction with the bank, approval of technical standards for mobile money, prepaid phone contract, wireless network of the nearest range) – mobile payments in the broad sense based on the NFC; the emergence of the "non-

bank” financial services consumers (unbanked are 61-64% of planet population);

4) separating the functions of the current bank account from a bank (each one can be the bank always and everywhere) – a fundamental gap between banking as a cash distribution and banking as the creation of products or reserves to cover loans; possession of products, platforms of the transactions and payments, technologies integration, creation of an extensive partnership. Today, 95% of transactions are made through mobile phones, the Internet, call centers, ATMs.

In conclusion, we note that interaction and inter-company coordination is becoming the main link of the enforcement mechanism for the production and consumption relations. Focus of relations marketing as a management concept, is shifted to integration and coordination of the specialized market entities’ activities, the formation of interactive systems to create value, moving from dual interactions with the client to the network. The final result of such interactions are the relationship, a kind of intangible asset, arising on the basis of long-term inter-company interactions and it is a source of competitive advantage.

An example of this concept implementation is the development of the remote banking. The major blocks of marketing relations that ensure the demand and supply balance in the chain of value creation, are as follows:

1) interaction with clients (core group of clients): the concept of a unified client window, centralized management of corporate finance; interrelated customer support in different channels of interaction (e-mail, call centers, social networking, website);

2) the organization coordinating activities within the bank (the organizational structure, personnel): CRM (customer relationship management), MIS (management information system), risk management system (single data repository), MDM (a system ensuring data uniqueness), DWH (data warehouse); ERP (enterprise resource planning), e-commerce (B2B); Service IT, branch network, system of front offices, chats with the staff;

3) interaction in the channels of product promotion (partners network of intermediaries): creating a digital product; simplifying procedures for interaction with counterparties, electronic non-payment services (transactions, contracts, etc.), integration with external non-banking services (state and municipal services, payment of taxes, debt, and others), development of integration services with vendors (electronic accounting systems, electronic document flow, cash-flow, credit rating check, etc.)

The advantage of the customer switching to online banking is the reduction of time and operational costs, social benefits, individual approach

to service. Benefits for the Bank: cost reductions associated with attraction of the customer, the increase in the amounts and purchases, profit growth, providing the key categories of customers, creating a barrier to the competitors' entry.

However, today there remain serious problems, such as:

1) banking integration related to channels fragmentation; organizational structure and the traditional business model, minor involvement of consumers in the decision making; no difference between the building management strategy of customer relationship and technical aspect of the interaction mechanism implementation – software (CRM);

2) a considerable gap in the behavior of the financial services consumer and the bank, their provider, which is reflected on the ROI, attracting new customers, the application process and the choice of interaction channels.

References:

1. View Points. Shaping The Future of Australian Payments. Australian Payments Council (2015-05), 21 p.

2. Zavadzka, D. Client-Oriented Approach: Forming the System of Management of the Bank Relations with Clients. *Problemy ekonomiky. The Problems of Economy*, no 3 (2015): 181-186.

JEL G21

Yulia Onyshchenko

*Ph.D. (Economics), assistant professor of the Department of Banking,
Odessa National Economic University,
Odessa, Ukraine*

THE QUANTITY STRUCTURE OF UKRAINIAN BANKING SYSTEM

In the article the quantity structure of Ukrainian banking system is researched. The main problems of quantity structure depending on capital owners are analyzed.

Keywords: *banking system, bank, quantity structure*

In the current conditions of Ukraine's development, which is characterized by significant changes in social, legal and economic environments, and related with the raising of life standards, deepening market-based economy and also with reforming of the financial system, special attention should be given to the formation of its banking system, as it's the base of the Ukrainian financial system and plays the important role in the social and economic development of the country. The effectiveness of

all sectors of the economy and, consequently, the national economy development depends on the steady and efficient functioning of banking system.

The separate problems of the banking systems functioning are reflected in works of such foreign scientists, as: O. Lavrushin, P. Rose, J. Sinki, J. Soros, and in labors of such Ukrainian scientists, as: O. Baranovskuy, I. Britchenko, O. Vasurenko, O. Vovchak, O. Dzubluk, M. Mogilnitska, A. Moroz, V. Kovalenko, L. Kuznetsova, M. Savluk.

The purpose of the paper is to characterize the quantity structure of Ukrainian banking system.

First of all, the research of the quantity structure of banking system should be started with the analyses of bank amount dynamics. (look fig. 1)

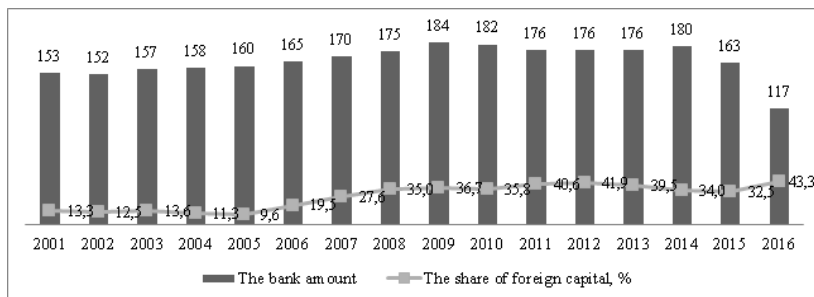


Fig. 1. Bank amount dynamics for the period 2000-2015 [1]

So, as we can see from the figure, during 2000-2008 the amount of banks had a tendency to constant growth, so the quantity of bank rose from 153 banks on the beginning to 184 banks to the end in accordance. But from 2009 the bank quantity started to fall down and till 2014 this decrease wasn't very sharp. In the period 2014-2015 the quantity of banks had reduced practically in two times.

Such decreasing can be explained with lots of reasons. But the main of them, on our mind, is the policy of the National bank of Ukraine, which is directed on the liquidation of “pocket” banks.

“Pocket” bank is that one which depends on one owner implementing its banking activity and as result such situation leads to high share of insider operations, low liquidity and high credit risk. Against the background of this situation, the share of foreign capital remained almost at the same level, and started raise during last year.

So it's necessary to research the quantity structure depending on capital owners. (look fig. 2)

Figure 2 shows that the quantity of banks with foreign capital went down during last year (from 51 to 41 banks). So the increasing of the share of foreign capital is caused by massive liquidation of the national banks, and as result by decreasing of national banking capital. It's important to underline that in the same time the policy of the National bank is directed on the rising of bank capitalization, but national bank massive liquidation including such reason as the low capital level leads to its falling in the whole banking system, that reflects on the Ukrainian banking system competitiveness.

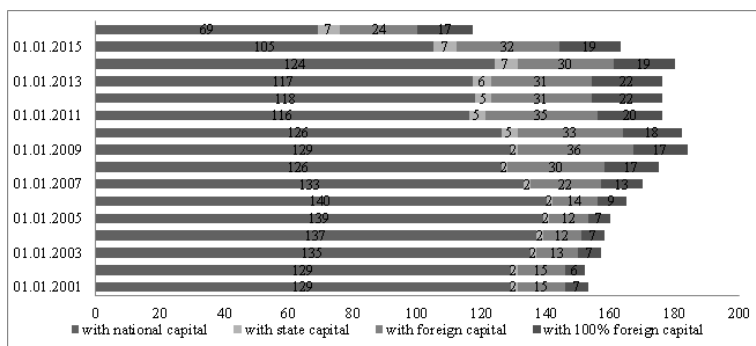


Fig. 2. Ukrainian banking system quantity structure dynamics depending on capital owners in 2000-2015[1]

The main way of decreasing banks is its liquidation, so the value of such indicator as commercial bank branches goes down quickly: from 2.3 bank branches per 100000 adults in 2010 to 0.8 in 2014. So such situation makes the unavailability of banking services to the public, and leads to falling of banking services market level in Ukraine. The results of the research make it possible to conclude, that quantity structure of Ukrainian banking system is unable to provide the innovative model of Ukrainian economy and needs to further reform.

References:

1. Key performance indicators of banks in Ukraine. Retrieved from http://www.bank.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=37942&cat_id=37937
2. World Development Indicators. Retrieved from <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx>

Vladyslav Chuvardynskyi

*PhD student of the Department of Economic Theory,
Macro- and Microeconomics
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine*

IMPROVE OF BANK'S COMPETITIVENESS ON THE FINANCIAL SERVICES MARKET OF UKRAINE

The paper studies specific features and methods of competitiveness improving of banking services which include use of the segmentation model for socially-oriented banking products named "free competition" model. The main idea of the model is that these banking products and services are maintaining the basic financial needs of Ukrainian customers in banking sector of Ukraine. And also due to this method we can identify the prospects for institutional framework to socially-oriented banking products on the financial market of Ukraine.

Key words: *competitiveness bank financial services market competition.*

The banking sector is one of the most important components of a modern market economy. That is why today interest is enhanced to the various aspects of the banking management. Banks gradually turned into the main middleman of a redistribution of capital and continued to ensure of economic reproduction. While a competition and commercialization activities in banking sector are growing it requires specific tools in the process of reorganization of structures, market strategies and segmentation of banking services. And as a result of this process we would see higher competitiveness of banks performance [2].

Modern market of financial services of Ukraine is represented by banks, insurance companies, investment funds, companies specializing into operations with securities, credit unions and other financial market parties. The competition on the banking system of Ukraine was caused by external factors such as government was caused by government regulations and international financial rules for banking operations. There are much of reasons that transform banking's competition into the dominant factor to development.

First, it is a competitive selection. Banks that are selected as a result of strong competition - there are use more effectively their available financial resources and quickly adapt to market's innovations. These banks also have the more effective strategy of their management policy than their potential

competitors have. The second reason is that competition for consumer banking services leads to expanding the range of services and crowding out low-quality banking products. And after this strong competition the financial services' cost is reduced [3]. If bank wants to be a high competitive and becomes the first place on the banking services market he needs to offer the high quality banking products with price-value ratio. And as a result this financial institution would involve new customers and increase their profitability.

Competitiveness defines the ability to compete with other competitors on the market. The competitiveness of the organization would be measures as a comprehensive description which indicates the advantages of aggregate performance indicators of particular organization compared with others competitors [4].

Overall, the bank's competitiveness is the ability to direct financial resources, marketing and management technologies to provide the income support for the existence and financial stability of bank's performance. Due to the rapid response to changes in the environment and especially - the dynamics of demand and the state of competition.

As analysis of scientific sources has seen the problems of bank's competitiveness have various methods of evaluation. From point of view of Galina Oleszczuk demonstrates in her study that "today there is a problem of low competitiveness of banking services and a high level of competition in the financial services market where banks have started lose their positions on the market compared with their potential competitors"[5]. This problem can be solved only through building effective and efficient methodology for assessing the competitiveness of banks. This technique will help identify their main competitive weaknesses and also identify the main areas of strengthens of competitive position and bank's competitiveness.

Competitiveness of banking products evaluating in the connection between psychological characteristics of clients and their level of satisfaction after banking products consumption. In the future we have to implement existing competitiveness evaluation models with the aim to improve the competitiveness of bank's products on the market.

References:

1. Zakon Ukrainy "Pro banky i bankyvsku diyalnist" // # 1588-VII (4.07.2014)
2. Andrushkiv, N. (2012). Konkurenciya yak rushiyna syla rozvytku bankyvskyy poslug v Ukrainy [Competition as a Leading Strength of the

Development of Banking Services in Ukraine] / N. Andrushkiv // Nauka moloda. – 2012. – #8. – S. 76-79 [in Ukrainian].

3. Vovk, V. (2013). Osoblyvosty formuvannya konkurentnoy strategyy banku na rynku bankyvsky poslug [Specific Features of the Formation of the Competitive Bank Strategy at the Banking Service's Market] / V. Vovk // Vysnyk NBU. – 2013. – # 5. – S. 20-26 [in Ukrainian].

4. Gyrchenko, T. (2013). Strategiya konkurentospromozhnosty bankyv v umovah aktyvyzacyy rozvytku rynku bankyvky poslug [Strategy of the Competitiveness of Bank under Conditions of the Activation of the Development of Banking Services] / T. Gyrchenko // Regyonalna ekonomyka. – 2013. – # 4. – C. 122-127 [in Ukrainian].

5. Oleshchuk, G. (2014). Otcynka ryvnyta konkurentospromozhnosty bankyvsky poslug [Estimation of the Level Strategy of the Competitiveness of Bank Services] /G. Oleshchuk // – Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUbsNbU/2011_3/VUBSNBU12_p220-p223.pdf [in Ukrainian].

JEL E58

Аванесова Ірина Анатоліївна

к. е. н, доцент кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

ОСОБИСТІСНО-ОРІЄНТОВАНА ПРОФЕСІНА ДІЯЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИКА

Професійні якості лідера – фінансового посередника є важливою запорукою сталого розвитку фінансового ринку. Формування особистісно-орієнтованої професійної діяльності фінансового посередника при навчанні студентів набуває першочергового значення для забезпечення балансу захисту прав виконавців та замовників споживачів фінансових послуг.

Ключові слова: *особистісно-орієнтована професійна діяльність, лідер, фінансовий посередник, фінансові послуги, навчання студентів.*

Формування особистісно-орієнтованої професійної діяльності фінансового посередника при навчанні студентів, як відомо, є метою викладання у вищій школі, оскільки якість викладання буде свідчити майбутній фахівець у своїй професійній діяльності. Отже, результатом діяльності викладача є ті «цеглинки» в підвалинах професійного майбутнього молоді людини, родини та суспільства в цілому, що стають непохитною основою, твердиною та окрасою всієї країни.

Усвідомлюючи це, в Київському національному торговельно-економічному університеті приділяється значна увага формуванню особистісно-орієнтованому навчанню студентів через підвищення якості надання освітніх послуг.

Оскільки фінансові послуги – це особлива споживча вартість процесу діяльності фінансового посередника, яка належить до сфери нематеріального виробництва та призначена для задоволення потреб замовників\споживачів фінансових послуг, лідер-фінансовий посередник повинен мати дві головні ознаки якості своєї діяльності: 1) постійно формувати навички адекватної відповіді на потреби замовників\споживачів фінансових послуг через формування пропозиції таких послуг на фінансовому ринку; 2) володіти інструментарієм, що дозволяє використовувати фінансові послуги як один із засобів збільшення вартості та/або одержання додаткового доходу юридичними та фізичними особами – замовниками\споживачами фінансових послуг. Важливо зауважити, що взаємодія виконавців та замовників\споживачів фінансових послуг базується на трьох принципах: надійність виконавців фінансових послуг, задоволення потреб замовників фінансових послуг, баланс захисту прав виконавців та замовників\споживачів фінансових послуг. [1].

З огляду на формування особистісно-орієнтоване навчання студентів, мету викладання у вищій школі доречно розглядати на двох рівнях: поточному та перспективному. Поточний рівень, або поточна мета викладання сприймається як формування комплексу теоретичних знань та формування практичних навичок студентів, що необхідні для оволодіння ними певною професією. Якщо викладач є вимогливим, терпеливим, ретельно опрацьовує методичні поради до вивчення навчальної дисципліни, націлює студентів на творче мислення і в результаті, за моніторингом навчання студентів, отримує високі результати, дійсно, поточна мета викладання досягнута. Перспективний рівень, або перспективна мета викладання – це формування професійної діяльності майбутнього фінансового посередника, його професійної культури. Досягти цього можливо тільки за умови, що викладач спромігся зацікавити студентів навчанням, тобто, “запалити знанням”. В поняття “запалити знанням” розуміється власне бажання викладача постійно знаходитись у творчому пошуку, що підтверджує українська народна мудрість: “Бути вчителем, переставши бути учнем, неможливо”. Якщо викладач сам «горить» бажанням донести учбовий матеріал до студентської аудиторії, то і студенти у відповідь “запаляться знанням”, тобто

якнайкраще його зрозуміють і будуть прагнути наслідувати свого викладача в здобутку нових знань у сприйнятті особистісно-орієнтованого навчання для майбутньої професійної діяльності.

Відомо, що на відміну від конкуренції (від лат. *concurrentia* – змагання, суперництво), лідерство (від англ. *lead* – вести, керувати) – це здатність вести вперед. У Зверненні єпископів Української Греко-Католицької церкви з нагоди передвиборчої кампанії від 22.12.1997 читаємо: «Гроші можуть знаходитися в руках самолюбних або ж шляхетних людей. Котрі з цих людей несуть у собі надію на краще майбутнє? Розв’язка залежить не від кількості багатства, а від того, хто ними господарює.» [2].

Отже, лідер-фінансовий посередник - це юридична особа, яка здатна іти попереду інших фінансових установ на десять кроків вперед. Іти вперед з тим, щоби інші особи (виконавці та замовники)споживачі фінансових послуг) могли бачити позитивні наслідки вчинених дій лідером-фінансовим посередником на ринку фінансових послуг та наслідувати їх. Лідер – фінансовий посередник - це юридична особа, яка здатна іти попереду інших фінансових установ на десять кроків вперед. Десять кроків обумовлені специфікою діяльності лідера-фінансового посередника, в результаті якої формується попит та пропозиція фінансових послуг. Перші сім кроків визначають лідера-фінансового посередника як такого, що спроможний дотримати людську гідність, цінність життя, національну єдність, соціальну справедливість, моральні цінності, безперервну освіту, репутацію. Останні три кроки є результатом попередніх та визначаються такими показниками як: захист родини для фізичної особи або інноваційний розвиток \ допомога в розвитку для юридичної особи, збереження активів, прибуток [3].

Список використаних джерел:

1. Аванесова І.А. Лідерство на ринку фінансових послуг \ 3б. тез доповідей IV Міжнародної науково-практичної конференції „Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика”. – 2009. – С. 58
2. Соціально зорієнтовані документи Української Греко-Католицької церкви (1998-2008). – Видавництво Українського католицького університету. – Львів. – 2008. – С. 133
3. Аванесова І.А. Формування базового принципу потреби у фінансових послугах \ Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Особливості функціонування національних фінансових

Азізова Катерина Михайлівна
*к.е.н., доцент кафедри банківської справи,
викладач кафедри фінансів Харківського національного
економічного університету ім. Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДЕПОЗИТНИМИ РЕСУРСАМИ БАНКУ

Розглядається поняття депозитних ресурсів банку та процес їх формування. Визначені завдання та принципи банку, дотримання яких є передумовою ефективного функціонування механізму формування депозитних ресурсів банківських установ.

Ключові слова: банк, депозитні ресурси, депозитна політика, система, управління.

Визначальну роль у діяльності банку відіграють такі складові як: банківська політика і стратегічне планування, управління активами і пасивами, а також управління ліквідністю й ризиками.

Складовою управління пасивами є система управління депозитними ресурсами, метою якої є забезпечення залучення достатнього обсягу коштів на поточні та строкові рахунки банку для здійснення активних операцій на вигідних для банку умовах, в обсязі і порядку, визначених чинним законодавством [1]. Теоретичні й методичні аспекти управління депозитними ресурсами банку відображені в роботах провідних вітчизняних вчених у галузі банківської справи та банківського менеджменту. Але вивчення опублікованих за даною проблематикою робіт дозволили зробити висновок про те, що питання пошуку й формування концептуальних і методичних підходів щодо вирішення завдання ефективного управління депозитними ресурсами банку недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційно-методичному аспектах.

Депозитні ресурси банку та процес їх формування є однією з найвагоміших складових діяльності будь-якого банку. Це можна пояснити тим, що депозитним ресурсам надано одне з найголовніших завдань, а саме покриття потреб банку для здійснення активних операцій. Саме депозитні ресурси є джерелом діяльності банку на ринку банківських послуг, формування яких являє собою головну

задачу банку для здійснення в подальшому активних операцій. Вдале управління депозитними ресурсами банку сприяє покращенню фінансового результату банку, підвищенню надійності банку, впливає на його ділову репутацію та викликає довіру у населення. Досягнути ж цього можна завдяки вивченню теоретичних і практичних питань щодо методів управління депозитними ресурсами банку.

Д'яконова І. І. визначає систему управління депозитними ресурсами, що включає в себе об'єкт, суб'єкт, інструментарій управління та підсистему забезпечення, як депозитний менеджмент [2].

Системі управління депозитними ресурсами банку, як і будь-якій іншій економічній системі, притаманні такі властивості:

складність – система управління депозитними ресурсами банку включає складові, які, у свою чергу, можна поділити на дрібніші елементи;

структурність – системі управління депозитними ресурсами банку притаманна певна ієрархічна побудова, яка відображає зміст і співвідношення його складових і здатна підтримувати цілісність;

динамічність – система управління депозитними ресурсами банку формується та розвивається в умовах нестабільного середовища, тому, враховуючи відкритість і динамічність змін зовнішнього середовища;

адаптивність – система управління депозитними ресурсами банку має швидко реагувати на зміни, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі;

пропорційність – усі елементи системи управління депозитними ресурсами банку формуються в умовах узгодженості їх кількості;

часова обмеженість – реалізація системи управління депозитними ресурсами банку – це завдання довгострокового характеру, що зумовлено неможливістю врахування всіх факторів впливу на її величину у короткостроковому періоді;

реалістичність – чинники, що формують систему управління депозитними ресурсами банку, повинні мати конкретну практичну спрямованість [3].

Початковим етапом управління процесом залучення коштів на рахунки в банку є вибір стратегії на ринку депозитних послуг. Основні напрямки депозитної політики банківської установи визначаються Правлінням банку шляхом затвердження основних характеристик банківських продуктів та планових показників депозитної діяльності банку.

Стратегія банку на ринку депозитних послуг полягає в розширенні діяльності, оновленні продуктового ряду та збільшенні продажів

прибуткових продуктів, оптимізації існуючої мережу банку, оптимізації виробничих процесів та посиленні контролю за видатками. Розробляються плани діяльності як для комітетів так і для третього рівня організаційно – штатної структури банку, тобто для філій, відділень. На даному етапі також характерне використання бізнес-планування. Плани представлені у вигляді наказів. Плани для здійснення діяльності банку складає комітет з управління плануванням та розвитку банківських операцій. Банк отримує певну орієнтацію на певних суб'єктів ринкових відносин – клієнтів. В контексті визначених цілей банківською установою вирішуються наступні завдання [4]:

- розробка ефективної маркетингової системи з наданням спеціальних пільг, диференційованих за ступенем значущості клієнта для банку;

- розробка процентної та тарифної політики банку;

- організація партнерського співробітництва з якомога більшим числом клієнтів з метою поліпшення можливостей планування банком процесу руху коштів на їх рахунках;

- постійне оновлення номенклатури послуг;

- розвиток збутової мережі банку.

Механізм управління залучення та формування депозитних ресурсів банку не є статичним утворенням, а постійно перебуває у динамічному розвитку. Важливою умовою ефективного функціонування механізму формування депозитних ресурсів є дотримання банком комплексу принципів:

- принцип єдності дій і засобів досягнення мети суб'єктами управління даного механізму;

- принцип комплексності процесу управління залученням депозитних ресурсів банку, який охоплює перераховані етапи;

- принцип єдності тактики і стратегії у процесі управління депозитних ресурсів для забезпечення його безперервності;

- принцип взаємозв'язку і взаємообумовленості елементів механізму управління та формування депозитних ресурсів банку, який полягає у тому, що функціонування окремого елемента зумовлює особливості дії іншого, а взаємний вплив та цілеспрямованість усієї сукупності елементів забезпечує результативність процесу управління залученням депозитних ресурсів банку;

- принцип гнучкості механізму та процесу залучення та формування депозитних ресурсів банку, що дає змогу адаптуватися до можливих змін на фінансовому ринку [5].

Депозитна політика банку виступає складовою банківського менеджменту, як комплекс заходів по формуванню депозитного

портфеля, а також як різноманітні форми та методи щодо реалізації конкурентних позицій на ринку депозитних послуг з метою забезпечення необхідних обсягів депозитних ресурсів.

Отже, наявність чіткої та гнучкої депозитної політики банку є необхідною умовою ефективної організації його діяльності у сфері залучення вкладів та відповідних відносин між банком та клієнтами. Ресурсна база сучасного банку характеризується широкою різноманітністю видів депозитів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III від 07.12.2000 р., із змінами, внесеними 01.04.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.635.40&nobreak=1>.

2. Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах, затверджена Постановою Правління НБУ № 492 від 12.11.2003 р., із змінами, внесеними 02.12.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03>.

3. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» № 4452-VI від 23.02.2012 із змінами, внесеними 01.01.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.

4. Депозитна політика ПАТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http // 10.10.0.128](http://10.10.0.128) / Назва з внутрішньої сторінки сайту ПАТ КБ «ПриватБанк».

5. Валежна М. С. Організація обліку та контролю депозитних операцій банку [Текст] / М. С. Валежна // Управління розвитком. – 2013. – № 17. – С. 38-41.

JEL G21

Баланчук Денис Володимирович

аспірант кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

СУТНІСТЬ ТА ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ГРУПИ ПОВ'ЯЗАНИХ КОРПОРАТИВНИХ КЛІЄНТІВ БАНКУ

Розглядається питання ідентифікації пов'язаних між собою суб'єктів господарювання, що мають розглядатись банком як один

корпоративний клієнт. Запропоновано використання відповідних ознак щодо ідентифікації пов'язаних між собою підприємств.

Ключові слова: *група пов'язаних клієнтів, корпоративні клієнти, сегмент корпоративного бізнесу банку*

Важливою науковою та практичною проблемою залишається з'ясування сутності поняття «пов'язані особи» в контексті корпоративних клієнтів банку. В Україні часто зустрічаються випадки, коли корпоративний клієнт банку складається не з одного окремого суб'єкта господарської діяльності, а являє собою комбінацію з двох або більше суб'єктів господарської діяльності. Така характерна ознака є однією з суттєвих особливостей корпоративного клієнта в Україні, на відміну від західної та американської практики, де навіть найбільші корпоративні клієнти (корпорації) представляють собою юридично відокремлену господарську одиницю з прозорою та чітко визначеною структурою усіх дочірніх підприємств. В Україні ж навпаки надзвичайно поширена практика складних, заплутаних (часто навмисно) та непрозорих взаємозв'язків між різними формально відокремленими суб'єктами господарювання, які насправді мають одного кінцевого власника.

В зарубіжній практиці прозора структура активів компанії збільшує її капіталізацію. В Україні ж в умовах надзвичайно слабкого та фактично не функціонуючого фондового ринку така прозорість не приносить жодних вигод, а тому не змушує власників компаній прагнути до більшої «систематизації» та відкритості свого бізнесу.

Таким чином, особливо значущою для банків в Україні є проблема якісної ідентифікації пов'язаних між собою суб'єктів господарювання, що мають розглядатись банком як один корпоративний клієнт.

Аналіз засвідчив, що поняття «пов'язана особа» широко представлено у вітчизняному законодавстві: ст. 14 Податкового Кодексу України, Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 24 «Розкриття інформації про зв'язані сторони», ст. 1 Закону України «Про захист економічної конкуренції», ст. 1 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», ст. 1 Закону України «Про інститути спільного інвестування», ст. 1 Закону України «Про публічні закупівлі», ст. 1 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», ст. 1 Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення», ст. 2 Закону України «Про іпотечні облигації». Однак усі визначення із наведеного законодавства мають відношення до регулювання інших аспектів національної економіки.

Так, наприклад, ст. 14 Податкового Кодексу України пов'язаними особами визначає юридичних та (або) фізичних осіб в контексті їх оподаткування. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 24 «Розкриття інформації про зв'язані сторони» вимагає розкриття інформації банками щодо відносин зі своїми зв'язаними сторонами. Таким чином, в розрізі ідентифікації банками пов'язаних між собою підприємств наведені визначення використовуватись не можуть.

З наукової точки зору цікаве визначення надав російський дослідник Макаров І. С., згідно якого «під групою пов'язаних позичальників розуміється група юридичних осіб та/або фізичних осіб-позичальників, яка не є юридичною особою, пов'язана між собою таким чином, що один з позичальників прямо або опосередковано здатний здійснювати контроль над іншим (ми) позичальником (ми), або між позичальниками є такі економічні взаємини, що виникнення фінансових труднощів у одного з позичальників обумовлює або робить імовірним виникнення фінансових проблем в іншого (або у всіх інших) позичальників, що входять в дану групу» [1].

Макаров І. С. розробив у своїй роботі економічні підстави щодо віднесення позичальників до групи пов'язаних, що враховують такі економічні взаємодії між ними:

- наявність поруки (гарантії) одного позичальника за іншого, критерієм суттєвості виступає відношення суми зобов'язання, що забезпечується порукою, по відношенню до капіталу поручителя, (межа суттєвості 50%);

- надання позики одним позичальником іншому – відношення суми позики до капіталу кредитора (межа 50%);

- наявність грошового потоку між позичальниками, при якому 25% валового доходу одного припадає на операції з іншим;

- наявність боргу одного позичальника перед іншим за договором поставки (надання послуг) – відношення суми боргу до величини активів кредитора (межа 25%).

Такий підхід, на нашу думку, є достатньо раціональним, разом з тим він, в першу чергу, розглядає питання ідентифікації групи пов'язаних позичальників (що є вкрай важливим для банку в цілях скорочення ризику концентрації). Однак питання якісної ідентифікації саме групи пов'язаних клієнтів з метою їх правильної сегментації залишається відкритим. Критерії ідентифікації груп пов'язаних позичальників, що представлені вище, доцільно використовувати під час кредитування корпоративних клієнтів з метою покращення процесу управління кредитними ризиками банку, однак під час залучення нових корпоративних клієнтів на перший план виходить

своєчасне виявлення та ефективна ідентифікація банком групи пов'язаних клієнтів з метою їх подальшого розгляду в якості одного корпоративного клієнта, а не декількох різних, та, як наслідок, належного визначення банком потенціалу майбутньої співпраці.

Виходячи з цілей дослідження, пропонуємо використання наступних ознак щодо ідентифікації пов'язаних між собою підприємств. Пов'язаними особами (і відповідно єдиним корпоративним клієнтом) слід вважати:

1. Підприємства, що знаходяться під контролем чи істотним впливом інших осіб. Під контролем пропонуємо вважати частку в статутному капіталі іншої юридичної особи (або її повноваження щодо голосування) понад 50%, під істотним впливом – частку в розмірі 20 і більше відсотків (значення відповідають положенням ст. 14 Податкового кодексу України в контексті оподаткування підприємств).

2. Підприємства, що прямо чи опосередковано здійснюють контроль над іншим підприємством чи істотно впливають на його діяльність. Під прямим чи опосередкованим контролем доречно вважати контроль з боку як підприємства-власника акціонерної частки, так і з боку будь-якої іншої юридичної особи, що фактично здійснює контроль над діяльністю підприємства. Фактичний контроль означає, що одна і та сама юридична або фізична особа приймає рішення щодо призначення 100% одноособових виконавчих органів або 50 і більше відсотків складу колегіального виконавчого органу кожної такої юридичної особи (відповідає положенням ст. 14 Податкового кодексу України).

3. Підприємства, що спільно використовують кредитні кошти банку. Спільне використання підприємствами наявних кредитів може бути виявлене через дослідження відповідними фахівцями банку фінансової звітності підприємств.

4. Підприємства, що надають або отримують поруку за кредитом іншого підприємства. Наявність поруки у підприємства може бути встановлено юридичним підрозділом банку.

5. Підприємства, що ведуть спільну діяльність без прямого чи опосередкованого контролю одного над іншим. Спільна діяльність означає наявність грошового потоку між підприємствами, при якому понад 50% валового доходу одного припадає на операції з іншим.

З метою полегшення практичної роботи банків із корпоративними клієнтами вважаємо за доцільне вживати поряд із поняттям «корпоративний клієнт» таке поняття як «група пов'язаних клієнтів», що являє собою так званого інтегрованого корпоративного клієнта, який складається не з одного, а з кількох пов'язаних між собою

суб'єктів господарської діяльності. Запропонований підхід щодо ідентифікації групи пов'язаних клієнтів може бути застосований банками під час первинної сегментації нових корпоративних клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Макаров Иван Сергеевич. Управление рисками группы связанных заемщиков в системе риск-менеджмента банка: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.10 Москва, 2013.

JEL E59

Бауман Олег Сергійович

аспірант

ДННУ «Академія фінансового управління»

м. Київ, Україна

МЕХАНІЗМИ ОЦІНКИ ТА ШЛЯХИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМНОГО РИЗИКУ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Розглядається явище системного ризику та його вплив на фінансову систему. Проаналізовано інструменти макропруденційного регулювання, що дозволяють оцінити та попередити системний ризик.

***Ключові слова:** системний ризик, фінансова система, макропруденційне регулювання, ризик ліквідності, стрес-тестування.*

Після настання фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. актуалізувались дослідження явища системного ризику, що було обумовлено тим, що саме системний ризик є причиною настання кризи у фінансовій системі та загалом в економіці. У сучасній науковій літературі зазначається, що системний ризик виникає внаслідок нездатності одного або декількох фінансових інститутів виконувати своєчасно і в повному обсязі свої зобов'язання перед контрагентами, що стає причиною неплатоспроможності та банкрутства інших учасників грошово-фінансових відносин, що саме і відбувалось на початку світової кризи у 2008 р. [1, с. 186].

Основним типом системного ризику в умовах економічної системи, що ґрунтується на фінансових ринках, є формування спекулятивної «бульбашки», тобто істотного за величиною і тривалістю відхилення фундаментальних цін від ринкових, що встановлюються на основі попиту та пропозиції. Основою формування спекулятивної «бульбашки» є позитивний двосторонній зв'язок між цінами на активи

та попитом з боку інвесторів на ці активи: зростання цін призводить до зростання попиту, який, в свою чергу, провокує черговий виток цін [2, с. 13].

Фінансовій системі України, де фінансовий ринок знаходиться на етапі формування, а її лівову частку займає банківська система, більш притаманні такі види системного ризику, як ризик ліквідності та кредитний ризик, які є невід'ємною складовою банківської діяльності та основою системної кризи.

Ризик ліквідності банківської системи може бути спричинений неспроможністю системно важливих банків виконувати свої зобов'язання перед вкладниками у повному обсязі та у відповідний момент, що, в свою чергу, може призвести до колапсу всієї банківської системи та кризи в економіці, адже вкладниками найчастіше є фінансово-промислові групи та економіко-формуючі підприємства. Акцент робиться саме на системному (системно важливому) банку, адже саме цей термін і пояснює те, що негативні явища в діяльності цього інституту спричиняють наслідки для всієї системи. В даний момент в Україні нараховується три системно важливі банки: ПАТ «Приватбанк», ПАТ «Ощадбанк» та ПАТ «Укресімбанк».

Однією з головних особливостей системного ризику ліквідності є те, що фінансові інститути без втручання державних органів регулювання не зможуть самостійно та ефективно в повному обсязі нейтралізувати накопичення кризового потенціалу та запобігти настанню кризи. В науковій літературі виділяють два підходи, коли можливе обмеження системного ризику з боку регулятора. Перший являє собою мікропруденційний банківський нагляд, а другий – макропруденційне регулювання, який полягає в оцінці та регулювання ризику на рівні всієї системи в цілому [4, с. 14].

Використання мікропруденційного банківського нагляду для запобігання та попередження системного ризику є малоефективним вже за своєю суттю. Адже він спрямований на забезпечення фінансової стабільності та ненастання дефолту окремого фінансового інституту, а не всієї системи. Виключенням може бути лише його застосування до системно важливого банку. Проте, макропруденційне регулювання має в запасі інструменти, що здатні попередити настання кризи. Одним із таких інструментів є стрес-тестування, яке рекомендоване МВФ як один із ефективних методів макропруденційного регулювання для оцінки системного ризику ліквідності [5, с. 15].

Стрес-тести покликані оцінити вразливість окремих фінансових інститутів або всієї системи по відношенню до макроекономічних або фінансових шоків. Завдяки стрес-тесту банк імітує свою поведінку в

умовах певного сценарію, в результаті чого може краще оцінити свої слабкі місця. На відміну від інших методів, стрес-тести визначають не ймовірність того, що системний ризик реалізується, а показують, які будуть наслідки його можливого настання, що сприяє підвищенню стійкості системи до вищезгаданих шоків [3, с. 36].

Стрес-тестування ризику здійснюється за двома методами. Перший – підхід «знизу-вверх», який полягає у проведенні стрес-тестування окремих видів ризику кожним банком самостійно на заданих сценарних умовах. Отримані результати надсилаються до центрального банку країни. Другий – підхід «зверху-вниз». Регулятор самостійно проводить стрес-тестування за власною методикою на основі агрегованих даних по банках країни.

В Україні застосовується стрес-тестування, яке проводять не самі банки, а регулятор, в особі НБУ. Об'єктом стрес-тестування є показники двох груп:

1. Макроекономічні показники: стабільність економічної ситуації; коливання курсу гривні; відкритість і доступність міжбанківського ринку; рівень політичної та міжнародної стабільності; стійкість фінансових ринків; зміни процентних ставок; можливість знецінення заставного майна; волатильність цін на енергоресурси;

2. Мікроекономічні показники: можливість доступу банку до зовнішніх джерел підтримання ліквідності; конкурентна позиція банку.

За результатами стрес-тестування I групи банків в Україні в 2014 р. було виявлено необхідність у докапіталізації 10-ти із 15-ти перевірених банків. Тобто дві третини найбільших банків України перевірку фактично не пройшли. В даний період перевірку проходять банки II групи, а на 2017 р. заплановано перевірку банків III та IV груп. Через невтішні результати перевірки I групи є висока ймовірність зменшення кількості банків в Україні за результатами наступних стрес-тестів.

Отже, позитивним явищем є те, що в Україні використовується стрес-тестування, але водночас негативним є те, що здебільшого воно орієнтоване на визначення достатності капіталу банку загальним вимогам та необхідності в його збільшенні. Адже Базель II рекомендує при розрахунку нормативу достатності капіталу враховувати довгострокові вкладення як найбільш ризиковані порівняно з короткостроковими. Така ситуація заохочує банки до нарощування короткострокових вкладень, що збільшує ризики угод з тривалим терміном виконання.

Крім того, збільшення нормативу достатності капіталу може призвести до підвищення не стійкості банківської системи, а навпаки,

до ризикованості вкладень банків. Більш високий рівень капіталу банку повинен покривати більш високий можливий рівень збитків, що виникають у результаті низькоякісних, спекулятивних вкладень, і, відповідно, сприяти збільшенню проектів з низьким рівнем ризику.

Однак надмірна капіталізація банку може мати негативний вплив на фінансові результати його діяльності. Мобілізація власних коштів, наприклад, шляхом випуску акцій є більш дорогим джерелом фінансування порівняно із залученням коштів населення та підприємств. З метою компенсації зростаючого «податкового тягаря», пов'язаного з більш жорсткими вимогами до розміру капіталу, банки можуть шукати більш високоприбуткові, та відповідно більш ризиковані сфери інвестування.

Таким чином, при проведенні стрес-тестування в Україні робиться акцент лише на кредитному та операційному ризиках та майже не звертається увага на системний ризик ліквідності, нехтування яким може мати вагомні наслідки для стабільності фінансової системи.

Список використаних джерел:

1. Міщенко В.І. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Вип. 1(105). – Львів: ІРД НАН України, 2014. – С. 186-189.

2. Міщенко В. Методологічні засади запровадження макропруденційного регулювання та нагляду / В. Міщенко, А. Крилова // Вісник НБУ. – 2011. – №3. – С.12-15.

3. Міщенко С. Критерії та показники оцінки стабільності функціонування фінансового сектору / С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2008. – №9. – С.36-45.

4. Науменкова С. Нові тенденції в монетарній політиці та діяльності центральних банків у посткризовий період / С. Науменкова, С. Міщенко // Банківська справа. – 2011. – №5. – С.12-29.

5. Науменкова С. Основні напрями координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики // С. Науменкова, С. Міщенко / Вісник НБУ. – 2012. – №5. – С.13-21.

Борик Світлана Олексіївна
аспірант кафедри фінансів
ДВНЗ «Університет банківської справи»
м. Київ, Україна

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Досліджено основні причини декапіталізації банківської системи України та визначено головні напрями підвищення ефективності банківського сектору шляхом зменшення простроченої заборгованості за кредитами, посилення захисту прав власності, підтримки розвитку малих і середніх банків, підвищення рівня захисту прав кредиторів, а також відновлення довіри до банківської системи та Національного банку України.

Ключові слова: банківський капітал, проблемні кредити, капіталізація, фінансові ризики, економічний розвиток.

У нинішніх умовах економічного розвитку банківська система України зіткнулась із проблемами недостатності банківського капіталу через його «вимивання» внаслідок непродуманого «очищення» банківської системи, регуляторної кризи та низької ліквідності банків через високі темпи інфляції та девальвації [1, с. 96; 2, с. 51; 3, с. 41]. Так, як свідчить проведений аналіз, станом на 01.01.2016 р. капітал банків становив 103,7 млрд. грн., що на 46,2% менше, ніж станом на 01.01.2014 р. При цьому статутний капітал вдвічі перевищував наявний, що свідчить про «вимивання» капіталу із банків. Фактично відбулась декапіталізація банківської системи. Якщо станом на 01.01.2014 р. відношення капіталу банків до ВВП становило 12,6%, то станом на 01.01.2016 р. цей показник дорівнював лише 5,3%.

Аналогічне погіршення ситуації в банківському секторі можемо спостерігати й з обсягами кредитів, депозитів, погіршенням фінансового стану банків та від'ємними показниками рентабельності активів і капіталу банків (табл. 1).

У результаті регуляторної кризи, спричиненої діями НБУ, регулятивний капітал зменшився на 36,1%, а показник адекватності регулятивного капіталу (Н2) – з 18,3% до граничної межі в 10%. При цьому обсяги резервів за активними операціями банків збільшилися майже в 2,45 рази – з 131,3 до 321,3 млрд. грн. Однією із причин «вимивання» банківського капіталу стало суттєве збільшення частки

простроченій заборгованості за кредитами [5, с. 77], яка на 01.02.2016 р. за офіційними даними НБУ становила 22,8%, а за даними стрес-тестування станом на 21.03.2016 р. частка «поганих» кредитів (NPL) у 20-ти найбільших банках склала 41,1%. Такі стрімкі темпи зменшення обсягів банківського капіталу та погіршення його якості є надзвичайно негативною тенденцією, оскільки суттєво послаблюють інвестиційний потенціал банків щодо розвитку кредитування економіки і не створюють умов для подальшого її розвитку [4, с. 59].

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України в 2014-2015 рр.

Показники	Станом на:		
	01.01.2014	01.01.2016	01.02.2016
1. Капітал баків, млрд. грн.	192,6	103,7	115,4
2. Відношення капіталу до ВВП, %	12,6	5,3	–
3. Активи банків, млрд. грн.	1278,1	1254,4	1293,1
4. Кредити надані, млрд. грн.:	911,4	965,1	985,8
5. Частка простроченої заборгованості за кредитами, %	7,7	22,1	22,8
6. Резерви за активними операціями банків, млрд. грн.	131,3	321,3	336,1
7. Зобов'язання банків, млрд. грн. – всього, у т. ч.:	1085,5	1150,7	1177,7
а) строкові кошти юридичних осіб	104,7	96,2	97,1
б) строкові кошти фізичних осіб	350,8	281,5	292,0
8. Регулятивний капітал, млрд. грн.	205,0	131,0	104,8
9. Адекватність капіталу (H2), %	18,3	12,7	10,0
10. Рентабельність капіталу, %	0,8	-51,9	-9,7

Джерело: складено на основі даних Національного банку України

Таким чином, головними напрямками підвищення рівня капіталізації банківської системи повинні бути зменшення частки проблемних активів, докапіталізація банків за рахунок коштів акціонерів, посилення захисту прав кредиторів та інвесторів, підтримка розвитку малих і середніх банків, а також відновлення довіри до банківської системи та Національного банку України.

Список використаних джерел:

1. Міщенко В.І. Реорганізація та реструктуризація комерційних банків: навч. посіб. / В.І. Міщенко, А.В. Шаповалов, В.В. Салтинський, І.М. Вядрова. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 216 с.

2. Міщенко В.І. Взаємодія органів державного управління як фактор подолання фінансової кризи / В.І. Міщенко, Р.С. Лисенко // Фінанси України. – 2009. – №1. – С. 50-57.

3. Міщенко В.І. Стратегічні підходи до управління ризиками функціонування нежиттєздатних банків і обслуговування проблемних активів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2014. – №10(163). – С.40-46.

4. Міщенко С. Сутність економічного капіталу та його роль у забезпеченні фінансової стійкості банку / С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2008. – №1. – С.58-64.

5. Міщенко С.В. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – №7. – С.75-88.

JEL G28

Бура Віталіна Ігорівна

аспірант кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

СИСТЕМНО ВАЖЛИВІ БАНКИ – НОСІЇ КРИЗОГЕННИХ СИТУАЦІЙ

Розглядаються економічні та соціальні передумови ідентифікації системно важливих банків у контексті реалізації макропруденційного регулювання. Визначено їхній вплив на фінансову стабільність на глобальному та національному рівнях.

Ключові слова: *системно важливий банк, системний ризик, ризик зараження, моральний ризик.*

Недавня фінансова криза викликала зрушення парадигми в регулюванні банківської діяльності – від передового мікропруденційного підходу, який зосереджений на достатності капіталу окремих інститутів до макропруденційного підходу, орієнтованого на стійкість фінансової системи в цілому. З останньої точки зору, банки розглядаються не як ізольовані господарюючі суб'єкти, а як взаємодіючі інститути, чия невдача може спровокувати зовнішні фактори і поставити стабільність системи під загрозу. Цей ризик часто згадується як системний ризик.

У науковій літературі підходи до визначення системного ризику істотно відрізняються, оскільки це поняття є складним та

комплексним. Однак, слід зазначити, що більшість науковців ідентифікує системний ризик із певними негативними подіями, що призвели до дестабілізації на фінансовому ринку, а також спричинили розбалансування в реальному секторі економіки.

Першоджерелом появи системного ризику, на нашу думку, слід вважати макроекономічні дисбаланси, які доречно розглядати в двох векторному вимірі: перший вектор – це дисбаланс між розвитком фінансової сфери та реальним сектором економіки на світовому рівні; другий – це дисбаланс в розвитку матеріального виробництва та споживання в розрізі окремих країн. При цьому системно важливі банки (визначається такими категоріями, як «занадто великі, щоб збанкрутувати» та «занадто великі, щоб врятувати») генерують ризик зараження (або «ефект доміно») для інших суб'єктів фінансового ринку, поширюючи наслідки реалізації системного ризику. Неплатоспроможність такого банку призводить до банкрутства ряду інших фінансових установ, а спроба його врятувати за рахунок державних коштів – морального ризику.

За словами попереднього голови Федеральної резервної системи США Бен Бернанке, саме великі банки є джерелом кризи та однією з основних перешкод при спробах її стримування. Він вважає: «якщо фінансова криза і піднесла нам якийсь урок, то він полягає в тому, що треба неодмінно вирішити проблему банків, які занадто великі, щоб збанкрутувати» [1].

Виокремлення СВБ має соціальні (виникнення морального ризику) та економічні (ризик зараження) передумови. Будь-які проблеми пов'язані з діяльністю системно важливих банків здатні спровокувати ланцюгову реакцію розповсюдження ризиків і підірвати стабільність банківської системи, не тільки національної, але і міжнародної.

Яскравим прикладом є «Merrill Lynch» і «Lehman Brothers», банкрутство яких у 2008 р. порушили стабільність глобальної фінансової системи. Однією з причин стала недооцінка регуляторами проблеми «занадто важливих, щоб збанкрутувати» у період до фінансової кризи. Дана проблема обумовлена ризиком недобросовісної поведінки системно важливих фінансових інститутів (моральний ризик), які брали необґрунтовано високий рівень ризиків, покладаючись на непрямую/пряму підтримку держави, що, у підсумку, відбивалося на зниженні вартості їх запозичень, при відсутності володіння при цьому адекватною системою ризик-менеджменту [2].

За результатами банкрутств «Merrill Lynch» і «Lehman Brothers Holdings» та дестабілізаційних процесів на фінансовому ринку, найбільші фінансові корпорації стали об'єктом багатомільярдних

вливань з боку держави за рахунок коштів платників податків та зростання державного боргу країни. Вартість антикризових заходів, вжитих урядами більшості країн для подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи, на початок 2009 р. становила 9,2 трлн дол США, що приблизно 15,2% світового ВВП, з яких 15% було спрямовано на підтримку фінансового сектору країни [3].

Поширення наслідків реалізації системного ризику (у т.ч. фінансових проблем СВБ) має масштабний руйнівний характер. Майже кожна країна зіткнулася з проблемою подолання наслідків фінансових труднощів системно важливих банків – Commerzbank AG (Німеччина), Royal Bank of Scotland, Lloyds Banking Group (Великобританія), Citigroup (США), UBS (Швейцарія) та інших.

Загострення проблем соціального та економічного характеру в політиці СВБ обумовлює необхідність перегляду принципів їх діяльності та встановлення соціальної відповідальності шляхом підвищення регулятивних вимог до них.

Список використаних джерел:

1. Пасочник В. Банківський капітал: розмір має значення / В. Пасочник, Ю. Сколотяний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dt.ua/newspaper/articles/61584?print=true>.

2. Лавренюк В. В. Онтологія природи та сутність системно важливих банків / В. В. Лавренюк // Бізнесінформ. – 2014. – №5. – С. 363-369

3. Самсонов М. І. Передумови та науково-методичні підходи до виокремлення системно важливих банків / М. І. Самсонов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://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/Mre_2013_1_28.pdf

JEL M14, G21

Вербицька Яна Євгенівна

*головний спеціаліст, економіст відділу фінансів підприємств
Головного управління статистики у Сумській області
м. Суми, України*

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ МІСЦЕ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ БАНКІВ

Стаття присвячена проблемі впливу соціальної відповідальності банків на їх конкурентну позицію. Обґрунтовано, що забезпечення

конкурентної позиції банків передбачає застосування певного інструментарію та методів.

Ключові слова: *банк, конкурентна позиція, соціальна відповідальність, заощадження, банківські послуги.*

В умовах сучасної еволюції економічної системи необхідно по-новому осмислювати сутність багатьох категорій, у тому числі і поняття «банк» через призму функцій та завдань, що повинен він виконувати для підтримки соціально-економічного розвитку України.

Сучасний банк – це не тільки інститут фінансового ринку, який формує та розподіляє кредитні ресурси для отримання максимального прибутку, а також фінансова установа на ринку фінансових послуг, для якої соціальна роль та репутація у суспільних економічних відносинах стають першочерговими критеріями забезпечення їх конкурентної позиції.

Забезпечення конкурентної позиції банків передбачає застосування певного інструментарію та методів. Одним з них виступає забезпечення соціальної відповідальності банків. Соціальна відповідальність банків підвищує довіру до них з боку клієнтів та конкурентів.

Проблематика соціальної відповідальності банків істотно актуалізується в умовах кризових явищ та системних нестабільностей в економічній сфері країни. І, як зазначає І.М. Польова, соціальна відповідальність банківського бізнесу означає дотримання засад якісного управління та ефективного ведення діяльності, орієнтованої на довгострокову перспективу, тобто врахування не лише економічної вигоди при веденні банківського бізнесу, а й чинників соціальної стабільності, корисності для території присутності та місцевого населення [1, с. 121].

З цією думкою погоджується автор статті, визначаючи, що конкурентна позиція передбачає визначення основних індикаторів, за допомогою яких можна оцінити досягнутий рівень стабільності ринкової кон'юнктури щодо капіталізації, збалансованості залучених і розміщених ресурсів банку та їх достатності [2, с. 52]. При цьому автор наголошує, що збалансованість залучених і розміщених ресурсів банку та їх достатності можлива тільки за умови встановлення у банку програми соціальної відповідальності.

Соціальна відповідальність передбачає добровільні дії банку, спрямовані на те, щоб у своїй діяльності враховувати інтереси суспільства, працівників, партнерів та інших стейкхолдерів. Корпоративна етика банку являє собою певну культуру взаємодії

керівництва і персоналу між собою і з зовнішніми стейкхолдерами, часто на основі «кодексу честі», від неформальних правил і етичних норм до офіційної місії компанії, слідування яким допомагає бізнесу змогу міцнити свої конкурентні позиції у довгостроковій перспективі [3].

Кожна банківська установа повинна мати таку рубрику з метою підвищення довіри до неї та ефективності управління конкурентною позицією банку. Формування рубрики соціальної відповідальності банків повинно виходити із позицій встановлення ініціатив соціально-відповідальної діяльності, дотримання принципів, визначення рівнів управління соціальною відповідальністю, а саме:

- Ініціативи соціально-відповідальної діяльності банків: благодійні справи, благодійний маркетинг, корпоративний соціальний маркетинг, корпоративна філантропія, волонтерська робота в інтересах суспільства, соціально-етичні підходи до ведення бізнесу;

- Рівні управління соціальною відповідальністю:

- Внутрішній - реалізація банком соціальної відповідальності перед персоналом (створення сприятливих умов праці, соціальний розвиток колективу, сприятливий психологічний клімат, підвищення кваліфікації персоналу, можливість працівників приймати участь в управлінні банком);

- Зовнішній - реалізація соціальної відповідальності перед клієнтами банку (задоволення потреб клієнтів на найвищому рівні);

- Соціальний - реалізація соціальної відповідальності перед громадою, суспільством (в межах території, на якій працює банк сприяння стійкому розвитку суспільства через участь у вирішенні соціальних проблем, підвищення рівня культурного розвитку населення, стимулювання ділової активності);

- Принципи: відкритість та прозорість діяльності, спрямованість діяльності на побудову доброзичливих і взаємовигідних відносин з усіма зацікавленими, неухильне виконання вимог законодавства та протидія усім видам корупції, стимулювання формування громадянського суспільства через благодійні та спонсорські програми [4; 5, с. 289].

Таким чином, сучасний стан банків України вимагає прийняття трансформаційних заходів щодо покращення їх конкурентної позиції, а саме: вирішення питання якості активів та капіталізації банків; стимулювання структурних перетворень у банківській системі; вирішення структурних дисбалансів в балансах банків задля стимулювання сталого розвитку банківській системи, розвиток

корпоративного управління в банках, підвищення соціальної відповідальності банків.

Стратегічним завданням у контексті створення передумов для забезпечення конкурентної позиції банків повинна стати побудова такої моделі соціальної відповідальності, яка б віддзеркалювала та враховувала як національний, так і інтернаціональний зрізи. Норми соціальної відповідальності мають формуватися на фундаменті вітчизняного законодавства та бути адаптованими до специфіки історичних, соціокультурних особливостей національного ринку банківських послуг. Використання західного досвіду у цій сфері повинно ґрунтуватися на використанні методів компаративного аналізу, основною метою яких є ознайомлення зі світовою та вітчизняною практикою соціально відповідального банку.

Банки, приймаючи від приватних осіб вклади, повинні захищати їх від тиску інфляції. Здійснюючі кредитування населення, банки створюють нову форму економічних відносин, які повинні сприяти піднесенню соціального рівня життя населення.

У сучасних умовах, банки повинні трансформуватися у відповідності до виконання ними ролі ефективного, різнопланового діючого елемента системи забезпечення соціальної стабільності суспільства. При зростанні суспільних вимог, банкам, щоб досягти певного рівня конкурентної позиції, необхідно враховувати моральні, етичні, релігійні цінності та особливості розвитку культури регіону у якому він здійснює діяльність.

Список використаних джерел:

1. Польова І.М. Соціальна відповідальність банківських установ / І.М. Польова // Фінансово-економічний розвиток України в умовах євроінтеграції : збірник матеріалів ІV всеукраїнської науково-практичної Інтернет - конференції, 25 березня 2015 р.– Львів : ЛКА, 2015. – С. 121-124 с.

2. Вербицька Я.Є. Напрями забезпечення конкурентної позиції банків України / Я.Є. Вербицька // Стан, проблеми та перспективи вдосконалення економіки України: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 2-3 жовтня 2015 р.) / За заг. ред.: М. М. Палінчак, В. П. Приходько, А. Krynski. – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2015. – Ч. 2. – С. 51-54.

3. Благов Ю. Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Ю. Е. Благов // Российский журнал менеджмента. –2004. – №3. – С. 17-34.

4. Котлер Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – [9-е изд.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1200 с.

5. Ласукова А.С. Сутність поняття «соціальна корпоративна відповідальність» та його впровадження в банках України / А.С. Ласукова // Научный вестник ДГМА. – 2011. – №1 (7). – С. 286-290.

JEL G21

Гулько Микола Максимович
*старший викладач кафедри економічної теорії
Львівського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
м. Львів, Україна*

ЛЬВІВСЬКИЙ РЕГІОН ТА ЙОГО БАНКІВСЬКІ УСТАНОВИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглядається діяльність банківських установ Львівського регіону в сучасних умовах.

***Ключові слова:** регіон, банківська система, проблеми роботи банківських установ.*

Актуальність даної тематики пов'язана з тим, що такий напрям науково-практичних досліджень в регіональній економіці ще не набув необхідного поширення. Найбільшу кількість публікацій, як правило представляють статті працівників банківських установ або територіальних управлінь НБУ, які мають епізодичний характер.

Своєчасність цієї проблематики продиктована необхідністю поглиблення кількісних та теоретико-методологічних засад дослідження під впливом децентралізації влади, європейської інтеграції, необхідності серйозних економічних та соціальних реформ, які передбачені на період до 2020 року.

Метою статті є поширення інформації про кількісні параметри банківських установ Львівського регіону та необхідність певних практичних змін, що частково покращило б якість роботи банківських установ регіону та інших сусідніх областей.

Проблеми роботи та кількісні параметри роботи банківських установ нашого регіону критично осмислювали та вивчали ряд фахівців України такі як: М. І. Долішній, Я. В. Грудзевич, І. Б. Шатковська, І. В. Лещух, П. В. Жук, та ін. [1; 2; 3].

У Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» регіон ототожнюється з обласним рівнем адміністративно-територіального

поділу. Виходячи з цього Львівська область (регіон) має такі адміністративні одиниці: сільські райони – 20; райони у містах – 6; міста обласного значення – 9; міста районного значення – 35; селища міського типу – 34; сільських населених пунктів – 1850. Територія області складає 21,8 тис. кв. км., населення налічує – 2519 тис. осіб.

Ключове завдання розвитку банківської системи України на сучасному етапі полягає у відновленні механізмів її функціонування, забезпеченні сталого розвитку, підвищенні рівня конкурентоспроможності та інтеграції у світову фінансову систему.

Станом на 01.01.2015 року в банківській системі України функціонувало 163 банки, які мали ліцензію на здійснення банківських операцій, що на 17 банків менше, ніж на 01.01.2014 р. Станом на 01.01.2015р. банківська мережа Львівської області налічувала 11 діючих балансових установ, у тому числі 5 юридично самостійних банків та 6 філій.

Юридично самостійні банки Львівщини: ПАТ «КРЕДОБАНК» – 39 ТВБВ – 34 місце (серед банків України за величиною загальних активів); ПАТ «Ідея Банк» – 9 ТВБВ – 51 місце; ПАТ «ВіЕс Банк» – 15 ТВБВ – 54 місце; ПАТ АКБ «Львів» – 18 ТВБВ – 87 місце; ПАТ «ОКСІ БАНК» – 2 ТВБВ – 111 місце [5].

Всього на Львівщині діють установи 74 банків, головні офіси яких знаходяться у Києві, Дніпропетровську, Харкові, Донецьку, Одесі та Полтаві – разом 5 філій та 866 ТВБВ. За межами Львівської області діють ТВБВ 5 юридично самостійних банків в кількості 184 ТВБВ. Кількість філій банків в області за 2008-2015 рр. зменшилась.

Станом на 1 січня 2015 року вимоги банківських установ області за кредитами становили 18132,5 млн. грн. (з нарахованими відсотками), у тому числі у гривні – 899,4 млн. грн., в іноземних валютах – 9133,1 млн. грн. (гривневою еквіваленті).

Основними проблемами розвитку банківської системи України, у тому числі Львівщини є:

- недостатній рівень капіталізації банків;
- низький рівень корпоративного управління;
- недостатній рівень управління банківськими ризиками та незахищеність прав кредиторів і вкладників;
- неповнота законодавчого забезпечення діяльності банків;
- часта зміна законів (Бюджетного та Податкового кодексів, інших нормативних документів);
- необхідність детального аналізу перспектив розвитку і розміщення мережі банків (особливо юридично самостійних банків Львівщини);

– вивчити можливість, законність та демократичність «переселення» філій банків інших областей в «свої» регіони (адже присутність 866 відділень банків інших областей в нашому регіоні – за винятком системних та державних банків є на думку автора завеликою).

Список використаних джерел:

1. Долішній М.І. Регіональна економіка на рубежі ХХ – ХХІ століть/ М.І. Долішній. – К.Наукова думка, 2006. – 512 с.
2. Грудзевич Я.В., Шатковська І.Б. Проблеми розвитку банківської системи (на прикладі Львівщини) //Регіональна економіка – 2003. – №4. – С. 111-116.
3. Возняк Г.В. Регіональний розвиток: сутність і методологічна основа // Регіональна економіка. – 2015. – №3. – С. 35.
4. Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
5. Структура активів банків України станом на 01.01.2015р. (у розрізі банків) //Вісник НБУ. – 2015. – №3. – С. 60-65.

JEL G15, F30, F31

Жердецька Лілія Вікторівна

*к.е.н., доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна*

ФІНАНСОВЕ ЗАРАЖЕННЯ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ СУВЕРЕННОГО БОРГУ

Розглядається поняття фінансового зараження, визначається його роль у формуванні трансмісійного механізму системного ризику. Автором проведено узагальнення основних методів оцінки фінансового зараження, у тому числі й на міжнародних ринках суверенних торгових зобов'язань.

Ключові слова: *фінансове зараження, системний ризик, суверенний ризик, криза суверенного боргу.*

Фінансово-економічна криза, що розпочалася у серпні 2007 р. – найбільш яскравий приклад втілення та розповсюдження системного ризику. Банківська криза досягла своєї найвищої точки в вересні 2008 року, коли збанкрутів Lehman Brothers та здійснювалися безпрецедентні вкладення на підтримку фінансового сектора. Однак навесні 2010 року розгортання зазначених вище процесів призвело до

виникнення суверенної боргової кризи (sovereign debt crisis), а наступний рівень розгортання фінансово-економічної кризи припав на літо 2011 року.

Дослідженню науково-методичних засад системних ризиків присвячено праці вітчизняних та зарубіжних учених-економістів. Однак низка питань, пов'язаних із кількісною оцінкою розповсюдження системних ризиків через механізм фінансового зараження, залишаються недостатньо розробленими.

В економічній літературі [1, 2, 3] виділяють наступні трансмісійні механізми реалізації системного ризику: зараження; розкручування фінансових дисбалансів; виникнення значних макроекономічних шоків. Варто зауважити, що під фінансовим зараженням розуміють ситуацію, яка призводить до того, що нестабільність окремого інституту/на окремому ринку поширюється через канали трансмісії на один чи більше фінансові інститути/ринки.

Виходячи з наведеного визначення, варто відмітити наступне: по-перше, розповсюдження нестабільності й не відбудеться без початкового шоку (системної події); по-друге, розповсюдження (трансмісія) початкової нестійкості відбувається за межами нормальних взаємовідносин між ринками чи посередниками (наприклад, з точки зору швидкості, значущості, масштабів).

Виділяють наступні критерії, які дозволяють ідентифікувати наявність фінансового зараження [1, 2, 4]:

- трансмісія перевищує очікувану, тобто таку, що може бути пояснена динамікою фундаментальних показників (fundamentals);
- трансмісія відрізняється від тієї, що спостерігається у «спокійні» часи;
- подія (-ії), що створює зараження, є дуже негативною;
- трансмісія є продовженням (the transmission is sequential).

Водночас, необхідно зазначити, що нині в економічній літературі відсутня однаковість стосовно необхідності та достатності цих критеріїв для визначення виникнення моменту «події-зараження» (contagion event).

Зараження, як зазначалося вище, принципово відрізняється від інших форм системної нестабільності – розкручування та поширення дисбалансів та сукупних шоків спричиняє одночасні труднощі (failures or crashes) в діяльності більше, ніж одного, економічного агента. Водночас дисбаланси та шоки вже самі по собі ослаблюють систему, і тому розповсюдження фінансової нестабільності через різні трансмісійні канали може підсилити негативний ефект зараження. Зазначене актуалізує питання оцінки можливого зараження у період,

коли більшість фінансових інститутів не подолали своїх проблем, дефіцит бюджету та рівень боргу залишаються відносно високими, а окремі країни втратили свою конкурентоспроможність.

Враховуючи зазначене, регулятори (в тому числі фахівці Європейського центрального банку, далі – ЄЦБ) розробили та реалізують аналітичний інструментарій для оцінки ризику зараження [1]. Застосування цих інструментів часто натикається на складнощі при ідентифікації епізодів зараження, проте регулятори повинні вживати заходів, якщо було виявлено високий ризик «переливу» (spillover) та немає переконливих явищ, що цей ризик спричинений економічними фундаментальними показниками (fundamentals) чи звичайними шоками. Звичайно, «слабкі» фундаментальні показники також потребують корегування; проте ці корегування, як правило, є середньо- чи довгостроковим, у той час як ризик зараження вимагає негайного реагування.

Зниження попиту призводить до падіння цін, що в свою чергу знижує вартість облігацій, що належать іншим інвесторам. Інвестори можуть зменшити експозицію, прийняти менші збитки, аби не зазнати більших збитків пізніше. Це може призвести до зниження ліквідності ринків, що в подальшому збільшить знижувальний тиск на ціни облігацій. Падіння вартості облігацій призводить до зростання їхньої дохідності, що погіршує перспективи стійкості боргу урядів, яким потрібно шукати додаткові джерела фінансування, щоб виправдати очікування інвесторів. Усе це теоретичні припущення, у той час як інструментарій ЄЦБ дозволяє більш обґрунтовано визначити наявність фінансового зараження. До основних інструментів кількісної оцінки наявності та глибини фінансового зараження, які використовуються ЄЦБ, варто віднести наступні: побудова просторових моделей, моделювання кредитного ризику, моделі структурного вектора [1, 2].

Перший підхід – побудова просторової моделі – включає дані за окремими країнами та проводиться поетапно:

1. Аналізується динаміка дохідності державних цінних паперів окремої країни. Значні коливання співвідносяться з шоками (порушеннями) в динаміці, ефекти яких поділяються на короткострокові (кілька днів), середньострокові (до 2-х тижнів) та довгострокові (більше 2-х тижнів).

2. Визначені на першому етапі шоки використовуються як додаткові змінні, що пояснюють коливання дохідності цінних паперів інших країн.

3. Якщо включення цих змінних (cross-country) значно покращує статистичні показники та прогнозу точність моделі на визначеному

горизонті (100 днів), то можна ідентифікувати факт зараження чи переливу кризових явищ між країнами.

Другий підхід заснований на моделюванні кредитного ризику. Модель вимірює ефект впливу підвищення ймовірності кредитного події (наприклад, дефолту) для однієї країни на ймовірність виникнення цієї ж події в інших країнах. Кредитна подія оцінюється залежно від премій за суверенними кредитними дефолтними свопами.

Третій підхід орієнтується не лише на статистичних залежностях, але й враховує певні економічні фактори. Цей підхід базується на оцінці перевищення суверенних спредів доходності над спредом Німеччини з використанням моделі корекції структурного вектора. В якості факторів використовують наступні: загальні (зміни у загальному сприйнятті ризику) та специфічні (наприклад, кредитні рейтинги). Наявність зараження ідентифікується з реакцією функції спреду доходності кожної країни до непередбаченого шоку в грецькому кредитному рейтингу.

Виходячи із зазначеного вище, можна зробити висновок стосовно необхідності оцінки фінансового зараження. Феномен зараження набуває виключної важливості у формуванні політики (policy-making), іншими словами, у регулюванні економіки (передусім, фінансових ринків). Причиною такої важливості є той факт, що результати внутрішньої діяльності ринкового суб'єкта можуть призвести до негативних зовнішніх наслідків (externality). У практиці діяльності фінансових ринків багато контрагентів взаємодіють з високим рівнем коливання, тому на рівні контрагентів просто неможливо домовитися стосовно вирішення зовнішніх проблем, а в періоди розвитку

кризи – неможливо. Це вимагає формування адекватного інструментарію макропруденційної політики у сфері мінімізації негативних наслідків від реалізації системного ризику через трансмісійний канал фінансового зараження.

Список використаних джерел:

1. Constancio Vitor. Contagion and the European debt crisis /V. Constancio // Banque de France. Financial Stability Review. – No. 16. – April 2012. – p. 109-121.

2. Elena Kalotychou, Eli Remolonab, Eliza Wu. What makes systemic risk systemic? Contagion and spillovers in the international sovereign debt market. //

https://www.cass.city.ac.uk/__data/assets/pdf_file/0006/219993/91.-Wu-v2.pdf

3. Acharya V., Drechsler I. and Schnabl P. (2011) A Pyrrhic victory? – Bank bailouts and sovereign credit risk // NBER Working Paper . – 2011. – 17/136, June. – 37 p.

4. Bae, K.-H. Karolyi A. Stulz, R., 2003. A new approach to measuring financial contagion // Review of Financial Studies. – 2003. – 16 717-763 – 42 p.

JEL G21

Жовтанецька Ярина Всеволодівна

*Аспірант ДУ "Інститут регіональних досліджень НАН України
імені М. І. Долишнього"
м. Львів, Україна*

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ І ЗАГРОЗ

Розглянуто існуючі підходи й представлено авторське трактування суті та складових механізму антикризового управління фінансовою діяльністю банків, його організаційне й функціональне призначення. Конкретизовано форми, методи, важелі та інструменти як складові механізму антикризового управління на макрорівні.

Ключові слова: антикризове управління фінансовою діяльністю банків, форми, методи, важелі, інструменти

Сучасні умови функціонування банків України характеризуються недостатнім рівнем капіталізації, низькою якістю активів, значними обсягами негативно класифікованих кредитів, незбалансованою структурою активів і зобов'язань як за строками, так і сумами. Наявність проблемних аспектів діяльності банків й кризових явищ зумовлює необхідність розробки дієвого механізму антикризового управління в умовах глобальних викликів і загроз з врахуванням об'єктно-суб'єктних відносин.

З врахуванням існуючих наукових підходів вважаємо, що антикризове управління фінансовою діяльністю банків це система заходів при якій суб'єкт антикризового управління за допомогою ефективних механізмів й специфічних фінансових прийомів здійснює виявлення, попередження, нейтралізацію й мінімізацію кризових явищ у фінансовій діяльності банків. Характерними особливостями антикризового управління фінансовою діяльністю банків вважаємо: використання поряд з традиційними специфічних методів, важелів та

інструментів управління, часові обмеження, мінімізацію фінансових витрат, загострення протиріч у корпоративному управлінні, зростання ризиків діяльності та управлінських рішень, інноваційність рішень в процесі антикризового управління, відновлення фінансової стабільності, розробку санаційних заходів й програм фінансового оздоровлення.

В сучасних умовах наукові дослідження концентруються в основному на фінансово-економічному, організаційно-економічному та фінансовому механізмах антикризового управління банківською діяльністю. Зокрема, на думку В. Костогриз, механізм антикризового управління має забезпечувати адаптацію банку до змін зовнішнього та внутрішнього середовищ, впровадження цього механізму у практичну діяльність банку надасть можливість забезпечувати його стійке функціонування та розвиток за будь-яких економічних, політичних і соціальних перетворень у світі або у внутрішньому середовищі [1]. Така позиція автора до трактування механізму антикризового управління є дискусійною, оскільки не розкриває основних складових механізму, а відображає лише його цільову спрямованість. На думку О. Шевцової та М. Суганяка механізм антикризового управління системним банком – сукупність форм і методів створення та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення фінансово стійкого функціонування банків і прийняття стратегічних рішень у міру виявлення потенційних проблем [2, с. 211]. На наш погляд, таке трактування в певній мірі звужено розкриває складові механізму з позицій ресурсно-орієнтованого підходу.

На нашу думку, механізм антикризового управління фінансовою діяльністю банків – це сукупність форм, методів, важелів та інструментів реалізації заходів антикризового управління на макро- й мікрорівнях в рамках суб'єктно-об'єктних відносин за допомогою яких досягається позитивний ефект та мінімізація впливу існуючих кризових явищ і загроз у їх фінансовій діяльності.

Основними формами антикризового управління на загальнодержавному рівні є: 1) державне антикризове управління, яке реалізується шляхом регулювання фінансових процесів з метою стабілізації грошово-кредитного ринку й банківської системи, захисту інтересів вкладників і кредиторів, забезпечення фінансової безпеки держави; 2) антикризове регулювання з боку НБУ як система антикризових правових й нормативних актів, спрямована на відновлення ліквідності й платоспроможності банківського сектора економіки та довіри до нього з обмеженнями щодо відтоку депозитів, зниження обсягів капіталу та якості активів на основі вдосконалення

підходів до банківського регулювання і нагляду; 3) антикризове управління проблемними й нежиттєздатними банками з боку ФГВФО, яке передбачає формування антикризових заходів щодо відшкодування депозитів у разі настання ситуації їх недоступності та розробки антикризових програм у разі віднесення банків до категорії "проблемних" або "нежиттєздатних".

Методи антикризового управління – це способи дії, спрямовані на забезпечення результативності антикризового управління. Їх доцільно конкретизувати в рамках директивних (адміністративних), ринкових та індикативних. Ринкові методи не передбачають прямих обмежень або лімітів, їх дія має непрямий характер і ґрунтується на економічній зацікавленості банків функціонувати в рамках визначених методів. Застосування індикативних методів має рекомендаційно-орієнтуючий характер, базується на системі правових та економічних регуляторів і стимулює суб'єктів економічних відносин до здійснення фінансової діяльності у напрямках, які відповідають чітко визначеним цілям й пріоритетам розвитку.

Антикризові важелі – це прийоми дії та реалізації методів. Їх доцільно розглядати в контексті правових, фінансових, економічних й соціальних антикризових важелів. Правові важелі – це нормативно-правове забезпечення питань антикризового управління, яке охоплює Закони України, постанови та положення Кабінету Міністрів, Верховної Ради, НБУ та інших інституцій. Фінансові важелі можна трактувати як сукупність фінансових засобів, які використовуються на загальнодержавному рівні для впливу на розвиток банківської системи і стан грошово-кредитного ринку з метою реалізації заходів фінансової політики держави. Такими антикризовими важелями в сучасних умовах виступають фінансові санкції та стимули, умови рефінансування та рекапіталізації за участю держави, ставки обов'язкового резервування коштів на коррахунках в НБУ, умови надання стабілізаційних кредитів тощо. Економічні важелі – це комплекс антикризових засобів досягнення економічних цілей шляхом науково обґрунтованого державного впливу на відновлення економічних процесів на макроекономічному рівні та умов функціонування ринкової інфраструктури й розвитку підприємництва, активізації інноваційно-інвестиційного процесу, стимулювання ділової активності і протидії тіншовій економіці та шахрайству тощо. Соціальні важелі – це гарантовані на державному рівні системи забезпечення соціального захисту населення. Структуроутворюючим елементом механізму є інструменти, які являють собою засоби антикризового управління для досягнення поставлених цілей і завдань.

На макроекономічному рівні інструменти антикризового управління доцільно систематизувати як адміністративні та ринкові. Адміністративні інструменти представлені як обмежувальні заходи превентивного характеру з боку НБУ, зокрема з обмеження банківської конкуренції й запобігання системним кризовим явищам. Ринкові інструменти антикризового управління, на нашу думку, доцільно розглядати в розрізі фінансових, організаційних, реструктуризаційних. Фінансові інструменти пов'язані із наданням з боку НБУ кредитів рефінансування, надання фінансової допомоги та гарантійних відшкодувань за депозитами у разі настання їх недоступності, особливі умови функціонування спеціалізованого «Ощадбанку» та санаційного «Родовідбанку». Організаційні антикризові інструменти – це здійснення трансформаційних заходів у функціонуванні банківської системи, її організаційна перебудова на загальнодержавному, регіональному й локальному рівнях. Реструктуризаційні антикризові інструменти – це комплекс заходів, спрямованих на структурну перебудову, зміну організаційно-правових форм функціонування та покращення фінансової стійкості банківської системи.

Представлений авторський підхід до обґрунтування складових антикризового механізму функціонування банків в рамках суб'єктно-об'єктних відносин носить прикладний характер та дозволяє виокремити необхідні заходи антикризового управління з метою виявлення, попередження, нейтралізації й мінімізації кризових явищ і загроз в умовах глобальних викликів.

Список використаних джерел:

1. Костогриз В. Аспекти антикризового управління банківською діяльністю в Україні / В. Костогриз // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 156-158.

2. Шевцова О. Й. Принципи формування механізму антикризового управління системним банком / О. Й. Шевцова, М. В. Суганяка // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7. – С. 208-216.

Жураховська Людмила Валентинівна
к.е.н., МВА, доцент кафедри банківської справи
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна

ОЦІНКА СИСТЕМАТИЧНОГО РИЗИКУ АКЦІЙ БАНКІВ УКРАЇНИ З ВИКОРИСТАННЯМ ЯК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ЕТАЛОНІВ (BENCHMARKS)

Розглядається поняття про ринкові ризики акцій, проводиться їх порівняльний аналіз згідно «Загально прийнятних принципів ризику» (GARP) та «Моделі оцінки фінансових активів» Уільяма Шарпа. Пропонуються методи оцінки систематичного ризику акцій банків України з використанням інвестиційних еталонів (benchmarks) згідно «Глобальних стандартів результативності інвестування» (GIPS).

Ключові слова: систематичний ризик, акції банків, GIPS.

Розглядаючи систематичний, або ринковий, ризик банків України, ми пропонуємо розглянути поняття ринкових ризиків, що пропонуються у «Загально прийнятних принципах ризику» (GARP) [2, с. 87] та «Моделі оцінки фінансових активів» Уільяма Шарпа [1, с. 213].

Міжнародно визнана класифікація ризиків міститься у «Загально прийнятних принципах ризику. Карта ризиків» (Generally Accepted Risk Principles Risk Map (GARPs) [2, с. 87]. Серед інших груп ризиків у Kartі ризиків виділяється Ринковий ризик (Market Risk), якій у свою чергу, підрозділяється таким чином: 1)кореляційний ризик (Correlation Risk); 2)ризик акцій (Equity Risk), або систематичний ризик ринку акцій; 3)процентний ризик, або "Ризик відсоткової ставки" (Interest Rate Risk); 4)валютний ризик (Currency Risk); 5)товарний ризик (Commodity Risk); 5)ризик спреду між різноманітними борговими цінними паперами, або "Ризик кредитного спреду" (Credit Spread Risk).

Згідно «Моделі оцінки фінансових активів» Уільяма Шарпа загальний ризик цінного папера, що вимірюється його дисперсією, складається з двох частин [1, с. 213]:

1. Ринковий, або систематичний, ризик
2. Несистематичний, або ризик, специфічний для фірми.

Формуючи підходи до оцінки систематичних (ринкових) ризиків банків України, ми вважаємо, що для оцінки систематичного ризику можуть бути використані індекси фінансових ринків як інвестиційні

еталони (benchmark) згідно «Глобальних стандартів результативності інвестування» (GIPS) [3].

Найбільш поширеними і загально визнаними в Україні є індекси ПФТС [4] та UX [5]. Так, індекс ПФТС розраховується з 1998 року, у той час як індекс UX розраховується лише з 2008 року.

Використовуючи повну статистику індексів ПФТС та UX за всі роки, ми провели такі розрахунки: 1) розрахунки щорічної дохідності та ризику ринку акцій України за індексом ПФТС (1998 – 2014 рр.) та індексом UX (2007 – 2014 рр.); 2) розрахунки дохідності ринку акцій за індексом ПФТС та індексом UX методом геометричного зв'язування; 3) розрахунки ефективної (середньої) дохідності ринку акцій за 1 рік методом середньої геометричної; 4) розрахунки ризиків ринку акцій методом дисперсії та середнього квадратичного відхилення дохідностей.

Результати проведених нами розрахунків показали таке:

1) розрахунки середньоарифметичної дохідності ринку акцій України за індексом ПФТС і індексом UX дають різні результати (35% і 4,89% відповідно);

2) на відміну від результатів розрахунку дохідності, розрахунок ризиків ринку акцій методом дисперсії дохідностей за індексом ПФТС і індексом UX відповідно дають більш подібні результати (0.37 та 0.59 відповідно), хоча база обчислення цього індексу коротша;

3) ризик українського фондового ринку зазнає суттєвих коливань і амплітуда цих коливань зростає; 4) зростання загальних ризиків у часі показує велике значення вчасного «таймінгу» тобто переміщення коштів з акцій у інші класи активів – облігації та валюту.

Як приклад обчислення систематичного (ринкового) ризику акцій банку, нами були проведені відповідні розрахунки за акціями ПАО «Укрсоцбанк» за період 2009 – 2013 рр. Видно, що банк свідомо підтримує ризиковість власних акцій на рівні вищому, ніж середні по ринку. Це стали причиною падіння дохідності акцій банку – більшою, ніж дохідність індексу протягом спаду у 2008 р., але дозволило з запасом компенсувати дохідність акцій банку за рахунок надлишкового (надмірного) росту у 2010 – 2011 рр. Отже, активна ризикова політика інвестування у акції банку може бути виправдана тільки за умови участі досвідчених кваліфікованих фондових фахівців та добре опрацьованих політик управління портфелем.

«Інтуїтивне» інвестування у акції банку для великих портфельів може призвести тільки для невиправданого загального підвищення ризику портфелю і у кінцевому стані, скоріш за все, до результатів нижчих, ніж для ринку акцій у цілому.

Список використаних джерел:

1. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции [Текст]: пер. с англ.– М: ИНФРА-М, 1997. – XII, 1024 с.
2. Fight, Andrew. Understanding international bank risk [Текст] – John Wiley & Sons, Ltd, Chichester, England, 2004. – 234 p.
3. Global Investment Performance Standards (GIPS®): As Adopted by the GIPS Executive Committee on 29 January 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfapubs.org/doi/pdf/10.2469/csb.v2010.n5.1>
4. ПФТС фондова біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfts.ua>
5. Українська біржа (UX) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ux.com.ua/>

JEL G28, C45

Заруцька Олена Павлівна

*д.е.н., професор кафедри грошового обігу і кредиту
Університету митної справи та фінансів
м. Дніпропетровськ, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ СТРУКТУРНО- ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ГРУП БАНКІВ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Обґрунтовано використання методу аналізу структурно-функціональних груп банків для оцінювання фінансового стану банківської системи і окремих банків з використанням самоорганізаційних карт Кохонена. У результаті застосування підходу фінансові показники кожного банку отримують нову якісну оцінку з точки зору його профілю ризиків.

Ключові слова: банківська система, фінансові показники банків, профіль ризиків, карта Кохонена.

В процесі дослідження структури банківської системи України нами сформульовано ідею доцільності та можливості виокремлення однорідних груп банків, які є близьким за структурою основних агрегатів активів, пасивів, доходів та витрат, пріоритетами у наданні послуг, рівнем та структурою основних видів банківських ризиків, а також за реакцією на зовнішні шоки.

Виявлення однорідних структурно-функціональних груп банків (СФГБ) за значенням структурних індикаторів активів і пасивів, доходів і витрат стало можливим з використанням сучасних методів обробки великих масивів інформації – самоорганізаційних карт

Кохонена [1]. Застосування відповідних методів групування близьких об'єктів одночасно за всіма класифікаційними ознаками дає можливість формалізувати процедуру групування банків та дослідження профілю ризиків однорідних СФГБ [2, 3].

Для побудови карт використано програмний продукт Viscovegy SOMine. Багатомірний масив даних представляється у двомірному просторі як карта Кохонена. У кластерах поєднуються близькі за значенням структурних індикаторів «образи» банків на різні звітні дати. Дослідження різних варіантів побудови карт із використанням достатньо деталізованих системних індикаторів показали, що конфігурація розташування груп банків на карті зберігається протягом тривалого часу, а зміни структурно-функціональних характеристик кожної групи демонструють об'єктивно існуючі відмінності цих груп.

На основі аналізу карт Кохонена, побудованих послідовно на кварталні дати фінансових звітів банків починаючи з 2003 року, нами проведено оцінювання фінансової стійкості банківської системи, що демонструє взаємне розташування груп, характеристики їх розмірів та середніх значень фінансових показників. Дослідження фінансової стійкості банків свідчать про наявність у більшості з них стійких структурно-функціональних відхилень від рівноважного розподілу основних агрегатів активів і пасивів, доходів і витрат. Наприклад, група банків роздрібного кредитування має підвищений рівень комісійних доходів у структурі прибутку, великий розмір резервів під кредитні ризики у порівнянні із середнім значенням у системі. Група банків, залежних від міжбанківських ресурсів, характеризується підвищеними валютними ризиками через значну частку зобов'язань у іноземній валюті.

Аналіз підтверджує, що на границях карти, а особливо у її кутах, знаходяться банки із найбільш відмінними, особливими рисами. Групи банків із протилежними властивостями мають відповідне «діагональне» розташування на найбільшій відстані одна від одної. Розташування СФГБ на карті характеризує закономірність розподілу значень структурних індикаторів та зв'язок між профілем ризику банків окремих груп. Ризики банків зростають у напрямку від центру до меж карти і є максимальними у її кутах. Найвищий рівень ризику відповідає банкам окремої групи, до якої спрямовується траєкторія більшості банків у стадії ліквідації.

Структурно-функціональний аналіз фінансової стійкості ґрунтується на традиційних підходах до оцінки, що включають різні аспекти та напрямки. При визначенні категорії фінансової стійкості встановлено широкий спектр підходів, пов'язаний із складністю та

суперечністю чинників, які впливають на результати діяльності банків [4].

Враховуючи відкриту та інтегровану природу банківського бізнесу, що залежить від фінансового стану клієнтів, ризиків їх діяльності, доцільно підпорядковувати оцінку фінансової стійкості банку питанню загальної стійкості банківської системи країни та вивчати стійкість конкретної банківської установи з урахуванням її місця у цій системі.

Однорідні СФГБ, що протягом тривалого періоду поєднують банки із відповідними характеристиками, мають бути відокремленими та специфічними об'єктами аналізу фінансової стійкості банків. Групування банків за структурними індикаторами, які розраховуються за даними оприлюдненої фінансової звітності і виступають зовнішніми характеристиками специфіки їх розвитку, сприяє виявленню їх внутрішніх, прихованих властивостей - функціональними ознаками спеціалізації на ринку банківських послуг.

Дослідження фінансової стійкості банків з використанням методу СФГБ демонструє стійкі структурно-функціональні відхилення від рівноважного розподілу основних агрегатів активів і пасивів, доходів і витрат для більшості українських банків. Інструментарій нейронних мереж забезпечує одночасне врахування структурних характеристик банків і візуальне представлення великих масивів даних, що складаються із значної кількості параметрів.

Фінансово стійкими є банки із збалансованою структурою балансу, тобто контрольованим рівнем основних видів ризиків. Інші групи характеризуються специфічними характеристиками. Географічне сусідство областей на карті Кохонена є свідченням близьких характеристик, діагональна відстань – про значні відмінності.

Навіть якщо функціональна спеціалізація, що супроводжується відповідним структурним дисбалансом, забезпечує банку певні тимчасові переваги, її наслідком обов'язково є підвищення вразливості банку до впливу негативних зовнішніх чинників, нездатність до динамічної адаптації до трансформаційних змін на ринку. Даний висновок підтверджений значною кількістю банків, що втратили фінансову стійкість під час фінансово-економічної кризи 2008-2009 років.

Кожну карту Кохонена можна умовно розподілити за однією діагоналлю, котра відділяє банки з високими процентними ставками за активами і пасивами, що зростають у напрямку до кута проблемних банків, від іншої половини карти, де розташовані банки з низькими ставками, найменший рівень яких сконцентрований у групі невеликих кептивних банків. Вартість ресурсів суттєво впливає на процентні

ставки за кредитами та, опосередковано, на якість активів. Процентна політика банків у значній мірі визначає особливості їх профілю ризиків та фінансової стійкості. Для більшості кептивних банків, розташованих у кутах карти, притаманні неринкові параметри процентних ставок із відхиленням у більший або менший бік.

Термін «кептивний банк» у науковій літературі використовується у більш широкому значенні як дочірній банк великої промислової або фінансової корпорації. З урахуванням особливості вітчизняного ринку, використання ознаки кептивного банку доцільно поширити на специфічні групи малих банків із переважним зосередженням операцій на розрахунках акціонерів та пов'язаних із ними формальних чи неформальних груп. Завдяки структурно-функціональним характеристикам такі банки проявляють особливий опосередкований тип реакції на ринкові ризики.

Метод-СФГБ дозволяє здійснювати моделювання положення банку, що може бути корисним у разі прийняття тих чи інших управлінських рішень, пов'язаних із зміною стратегії. Дослідження прогностичного положення банку на карті є елементом стрес-тестування та хеджування ризиків. Достатньо формалізований апарат виокремлення однорідних банківських груп надає широкі можливості як фахівцям банківського нагляду, так і топ-менеджерам банків, які вирішують задачу підтримки контрольованого рівня фінансової стійкості конкретного банку та мають доступ до оприлюдненої звітності інших банків.

Список використаних джерел:

1. Дебок Г. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт: пер.с англ. / Г. Дебок, Т. Кохонен; Нац. фонд подготовки кадров. – М.: АЛЬПИНА, 2001. – 317 с.
 2. Заруцька О. П. Банківський нагляд з використанням структурно-функціонального аналізу: теорія, світовий і вітчизняний досвід: монографія/ О. П. Заруцька. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2013. – 379 с.
 3. Заруцька О.П. Метод структурно-функціонального аналізу банківської системи в умовах скорочення ринку// Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці. – 2015. – № 4. – С. 18-43.
 4. Кузнецова Л. В., Коваленко В. В. Вплив глобалізаційних процесів на фінансову стійкість банківської системи// Актуальні проблеми економіки: Науковий економічний журнал. –2012 . – N2 . – С. 264-271.
-

Коваленко Вікторія Володимирівна
д.е.н., професор кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Розглянуто проблеми розвитку кредитного ринку України. Визначено передумови та фактори впливу на окремі його сегменти. Обґрунтовано напрями подальшого розвитку кредитного ринку України.

Ключові слова: *кредитний ринок, банки, небанківські фінансові установи, кредитний ризик*

Еволюційні перетворення у розвитку регульованої ринкової економіки в Україні потребує концептуальних зрушень у формуванні та розвитку кредитного ринку. Кризові явища на фінансовому ринку України, передумовами яких стали політична ситуація в країні та дестабілізація економічної активності суб'єктів економічної діяльності, негативно вплинули на діяльність кредитних інститутів.

Кредитний ринок - це специфічна сфера економічних відносин, де об'єктом операцій виступає наданий на певних умовах у позику капітал. Кредитний ринок - це механізм, за допомогою якого встановлюються взаємозв'язки між підприємствами і громадянами, що потребують грошових коштів, та організаціями і громадянами, що можуть їх надати (позичити) на певних умовах [1, с. 59-60].

Виокремлення кредитного ринку у складі фінансового, пов'язане із необхідністю постійного функціонального дослідження оцінювання впливу кредитування на фінансові та економічні процеси в державі.

Основні проблеми щодо розвитку кредитного ринку пов'язані з невизначною інституційної організацією ринку, дефіцитом кредитних ресурсів, підвищеним кредитним ризиком, недовірою контрагентів.

Доступ до відносно дешевих зовнішніх ресурсів, бурхливе зростання обсягів кредитування, у тому числі в іноземній валюті, та прагнення банків до збільшення їх ринкової частини призвели до прийняття додаткових ризиків та створення дисбалансів. Слабкі кредитні стандарти банків у поєднанні із низьким рівнем фінансової грамотності населення в умовах стабільного курсу національної валюти та відсутності обмежень на кредитування в іноземній валюті

привело до прийняття на себе домогосподарствами валютних ризиків, якими вони не мали можливості управляти.

Слід відмітити, що номінальний середньорічний приріст обсягів кредитування за період 2005-2008 років становив 70 %, причому приріст кредитування домашніх господарств відбувався швидшими темпами (104 %) у порівнянні з кредитуванням нефінансових корпорацій (58 %). Доларизація кредитного портфелю поступово зростала та станом на вересень 2005 року досягла 51 %, зокрема кредитів наданих домашнім господарствам – 62 %. Номінальний середньорічний приріст депозитів за той самий період був набагато повільнішим і склав 44 %. Депозити домашніх господарств також зростали швидше, у порівнянні з депозитами нефінансових корпорацій (50 % та 36 % відповідно). Такі диспропорції призвели до зростання відношення суми кредитів до депозитів резидентів від 106 % у 2005-му році до 204 % в 2008-му році. Кредитування здійснювалося багатьма банками за рахунок залучення фінансування із-за кордону. За період 2005-2008 років зовнішній борг банків у іноземній валюті зріс із 2,7 до 39,5 млрд. дол. США, його номінальний середньорічний приріст становив 196 %, а рівень досяг 38 % від усіх зобов'язань банків на кінець 2008 року [2, с. 290].

Становлення кредитного ринку України характеризується тим, що поряд з банками почали функціонувати небанківські кредитно-фінансові установи, а саме: кредитні спілки, фінансові компанії, інші кредитні установи. При цьому функції банківських та небанківських установ тісно взаємопов'язані. Нерозвиненість небанківських фінансових установ в Україні не розкриває їх потенційні можливості щодо фінансування реального сектору економіки. Тому, на сьогодні є потреба у визначенні їх інституційного статусу та ролі у забезпеченні економічного зростання в державі. На розвиток кредитного ринку України впливає втрата довіри з боку населення та підвищений кредитний ризик, який супроводжує кредитний процес.

Виходячи з цього, доцільним є перегляд діючої інфраструктури кредитного ринку з метою забезпечення дієвого механізму захисту кредиторів та споживачів фінансових послуг. Для реалізації представленого завдання необхідним є удосконаленням кредитно-фінансових взаємовідносин між суб'єктами кредитного ринку, нефінансовими корпораціями та домашніми господарствами (рис. 1).

Таким чином, ефективне функціонування кредитного ринку та його структурних елементів значною мірою залежить від організації регулювання та нагляду за кредитними установами. Важливою передумовою цього є розробка стратегії розвитку кредитного ринку

щодо його інституціональної структури. Удосконалення механізмів регулювання та нагляду впливає на підвищення ліквідності кредитних установ; посилення інвестиційної та інноваційної їх діяльності; забезпечення надійної системи гарантування вкладів і захисту клієнтів; підвищення капіталізації кредитних установ шляхом збільшення статутного капіталу.

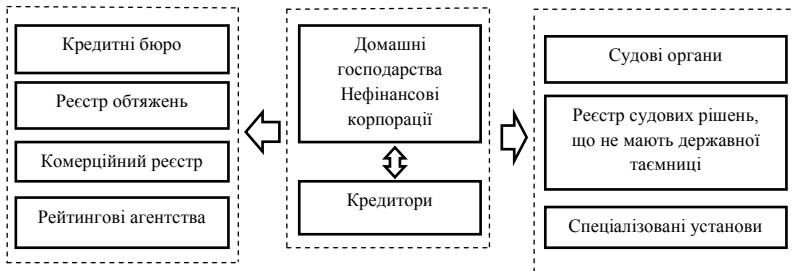


Рис. 1. Інфраструктура кредитного ринку націлена на захист споживачів фінансових послуг та кредиторів

Джерело: складено автором за матеріалами [3, с. 35-36]

Для захисту прав вкладників та користувачів фінансових послуг доцільним є створення окремого інституту Фінансового омбудсмена, в функції якого входить досудове вирішення суперечок та скарг між фінансовими установами та їх клієнтами – фізичними особами. Така інституція має виступати як вікно звернень скарг вкладників та інших споживачів фінансових послуг й допомагати їм роз'яснити свої права та обов'язки.

Фінансовий омбудсмен повинен бути незалежним. Рішення Фінансового омбудсмена повинні виконуватися як фінансовими установами, так і їх клієнтами.

Ключове місце в інфраструктурі кредитного ринку мають займати кредитні бюро як ланка, яка допомагає кредитним установам коректно оцінити платоспроможність майбутніх позичальників. Задля ефективного розвитку кредитних бюро необхідне спрощення процедури ідентифікації клієнта та надання дозволу для обробки даних. Забезпечення доступу кредитних бюро до інформації в усіх відкритих державних реєстрах. За необхідне є визначення функцій держателів, адміністраторів єдиних та державних реєстрів з надання бюро кредитних історій інформації з Державного реєстру та передбачити їх відповідальність за не надання бюро кредитних історій інформації з Державних реєстрів.

Врегулювання функціонування колекторських компаній, які необхідні для виконання умов кредитних договорів при банкрутстві позичальника. Задля ефективного функціонування ринку та приведення його до європейських норм необхідно остаточно закріпити статус колекторських компаній.

Список використаних джерел:

1. Еш С. М. Фінансовий ринок: курс лекцій для студентів спеціальності «Фінанси» денної та заочної форм навчання / С. М. Еш. – К.: НУХТ, 2007. – 141 с.

2. Коваленко В.В. Трансформаційні напрями розвитку банківської системи України / В.В. Коваленко // Економічний форум. – 2015.– №2. – 2015. – С. 286-295.

3. Малахова О. Макроекономічні аспекти розвитку банківської системи України / О. Малахова // Вісник ТНЕУ. – 2008. – №2. – С. 37-47.

JEL G21

Колодізєв Олег Миколайович

*д.е.н., професор, завідувач кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету імені
Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

Киркач Світлана Миколаївна

*к.е.н., доцент кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету імені
Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Розглянуто сутність фінансового планування діяльності банку. Виявлено пріоритетні проблеми фінансового планування діяльності банку, а також запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *фінансове планування діяльності банку, пріоритетні проблеми фінансового планування діяльності банку, напрями вдосконалення фінансового планування діяльності банку.*

Фінансове планування є основою фінансового управління діяльності банку, яка дозволяє з урахуванням специфіки кожного етапу

розвитку банку визначити мету його діяльності та обґрунтувати можливі шляхи її досягнення, враховуючи наявні і потенційно можливі фінансові ресурси.

Як свідчить практика сучасних фінансових відносин, неефективне фінансове планування є однією з головних проблем фінансового менеджменту банку. Неефективність фінансового планування діяльності банку, перш за все, пов'язана з певними проблемами у цій сфері, вирішення яких надасть змогу підвищити загальну ефективність фінансового управління діяльності банку. Отже, актуальним є розгляд існуючих проблем у сфері фінансового планування діяльності банку та пошук можливих шляхів їх вирішення.

На підставі аналізу літературних джерел [1, 2, 3, 4, 5] виявлено достатньо велику кількість проблем у сфері фінансового планування діяльності банку. Враховуючи це, доцільним є виявлення пріоритетних проблем фінансового планування діяльності банку.

Для ранжування пріоритетності вирішення проблем застосовано метод аналізу ієрархій (MAI), сутність якого полягає у визначенні серед означеної сукупності альтернатив існуючих проблем фінансового планування діяльності банку найбільш пріоритетної.

Визначення більш значущої альтернативи здійснюється із залученням експертів – фахівців у банківській сфері, зокрема у сфері фінансового планування діяльності банку.

Таким чином, результати дослідження дозволили встановити, що пріоритетними проблемами фінансового планування діяльності банку є: процес фінансового планування зводиться до екстраполяції даних розвитку банку в звітних періодах; відрив і недостатня кореляція довгострокових фінансових планів з короткостроковими (стратегічних з оперативними); нереальність фінансових планів (низький рівень реалізації фінансових планів); неоперативність складання фінансових планів (недостатня оперативність прийняття корегуючих засобів); формальний підхід до складання фінансових планів (множення фактичних даних на певну дату на якийсь коефіцієнт, не враховуючи фінансовий потенціал банку та специфіку формування статей фінансового плану банку); періодичне складання фінансових планів на основі досягнутих результатів (застосування так званого принципу планування подальшої діяльності банку «від досягнутого»); відсутність підходу до формування фінансового плану на основі аналізу планового балансу банку; комплексний підхід при врахуванні впливу дестабілізуючих чинників на етапі формування фінансових планів (врахування як макро-, так і мікросередовища діяльності банку); недосконалість нормативно-законодавчої бази в частині

регулювання діяльності банку; непрозорість фінансових планів для керівництва різного рівня; недостатність накопиченого досвіду, відсутність підготовлених фахівців (кризис-менеджерів) тощо.

Визначення пріоритетних проблем фінансового планування діяльності банків дозволяє систематизувати і в подальшому визначити напрями їх усунення (напрями удосконалення), серед яких:

- посилення розуміння керівниками, службами і підрозділами банку сутності фінансового планування та доцільності його впровадження у діяльність банку;

- створення системи фінансового планування діяльності банку, принцип дії якої полягає у встановленні загальної мети діяльності банку, з урахуванням наявних і потенційно можливих фінансових ресурсів, та подальшій реалізації цієї мети у систему фінансових показників, що характеризують поточний фінансовий стан банку;

- забезпечення спрямованості всіх служб та підрозділів банку на досягнення встановленої мети його діяльності;

- формування фінансового плану діяльності банку повинно здійснюватися у такій послідовності: аналіз системи фінансових планів банку; виявлення існуючих проблем у процесі формування фінансового плану діяльності банку; оцінку поточного фінансового стану банку та його фінансового потенціалу; вибір конкурентної стратегії розвитку банку; встановлення цілей діяльності банку; формування фінансового плану діяльності банку; визначення й обґрунтування можливих шляхів досягнення планових фінансових показників і нормативів діяльності банку, а також етапи моніторингу, контролю та коригування;

- для забезпечення можливості оптимального порівняння фактичних та планових фінансових показників діяльності банку фінансовий план повинен містити: плановий баланс банку; плановий бюджет банку; планові фінансові показники і нормативи діяльності банку;

- забезпечення узгодженості між фінансовими планами різних рівнів;

- обов'язковість врахування зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності банку при складанні його фінансового плану;

- з метою комплексної оцінки діяльності банку, і зокрема його фінансового планування, необхідним є впровадження системи показників за чотирма групами коефіцієнтів: фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності та ефективності управління (рентабельності);

– оскільки фінансове планування перетворює цілі, завдання і заходи банку у систему фінансових показників, які характеризують його фінансовий стан, то при оцінці фінансового планування діяльності банку, перш за все, доцільною є саме оцінка поточного фінансового стану банку за встановленими групами коефіцієнтів: фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності та ефективності управління (рентабельності);

– застосування методичного підходу до формування фінансового плану діяльності банку, який передбачає оцінку фінансового потенціалу банку за виділеними групами показників;

– врахування фінансового потенціалу банку при складанні його фінансового плану з метою оптимального використання наявних і потенційно можливих фінансових ресурсів для отримання максимального прибутку за мінімального рівня ризику;

– запровадження на законодавчому рівні єдиної системи фінансового планування діяльності банку, а також нормативно-правового забезпечення процесу формування фінансового плану діяльності банку.

Таким чином, впровадження у практичну діяльність банку запропонованих організаційних заходів та активізація вирішення перспективних напрямів подальшого розвитку фінансового планування діяльності банку є необхідною умовою підвищення загального рівня фінансового управління діяльністю банку, яка дозволить в подальшому забезпечити високий рівень його конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Кравченко О. В. Фінансове планування в банках / О. В. Кравченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 6 (124). – Т. 3. – С. 56–59

2. Крухмаль О. В. Окремі питання фінансового планування у банках в умовах фінансової кризи та її наслідків / О. В. Крухмаль // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5 (3). – С. 114–117

3. Куніцина Т. П. Проблеми фінансового планування діяльності банківських установ [Електронний ресурс] / Т. П. Куніцина, Є. Г. Юрін. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/1_83862.doc.htm.

4. Сюркало Б. І. Планування в системі управління фінансами банківських установ : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Сюркало Богдан Іванович. – Суми, 2008. – 237 с.

5. Школьник І. О. Удосконалення організації фінансового планування в банках / І. О. Школьник, Б. І. Сюркало // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми : УАБС НБУ, 2007. –Т. 22. – С. 353–359

JEL G200

Колодізева Світлана Олегівна

*к.е.н., старший викладач кафедри банківської справи
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПОСЛУГАМИ ФАКТОРИНГУ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

Розглядаються сучасні тенденції розвитку вітчизняного ринку факторингових послуг та основні недоліки факторингового обслуговування. Запропоновано використання логістичного підходу до управління послугами факторингу в контексті забезпечення інтеграційних процесів на ринку банківських послуг України.

***Ключові слова:** факторингові послуги, банк, логістичний підхід, європейська інтеграція.*

Результати аналізу сучасних тенденцій розвитку вітчизняного ринку банківських послуг засвідчують необхідність зростання обсягів надання банками послуг факторингу в контексті забезпечення обіговими коштами національних підприємств, що залучені у євроінтеграційні процеси [1; 2]. Факторингові послуги є нетрадиційними кредитними фінансовими послугами, які спрямовані на задоволення потреб реального сектору економіки України у фінансових ресурсах для поповненні обігових коштів. Послуги факторингу надаються переважно банківськими установами [1; 2], при цьому, процес факторингового обслуговування супроводжується виникненням складних логістичних ланцюгів між учасниками факторингової угоди, що зумовлює необхідність запровадження та використання банками ефективних інноваційних підходів до управління.

Водночас, основними проблемами ринку факторингових послуг в контексті глобальних та національних тенденцій його розвитку залишаються проблеми, що пов'язані із:

- якістю послуги факторингу та її вартістю;
- нормативно-правовим регулюванням факторингових операцій;

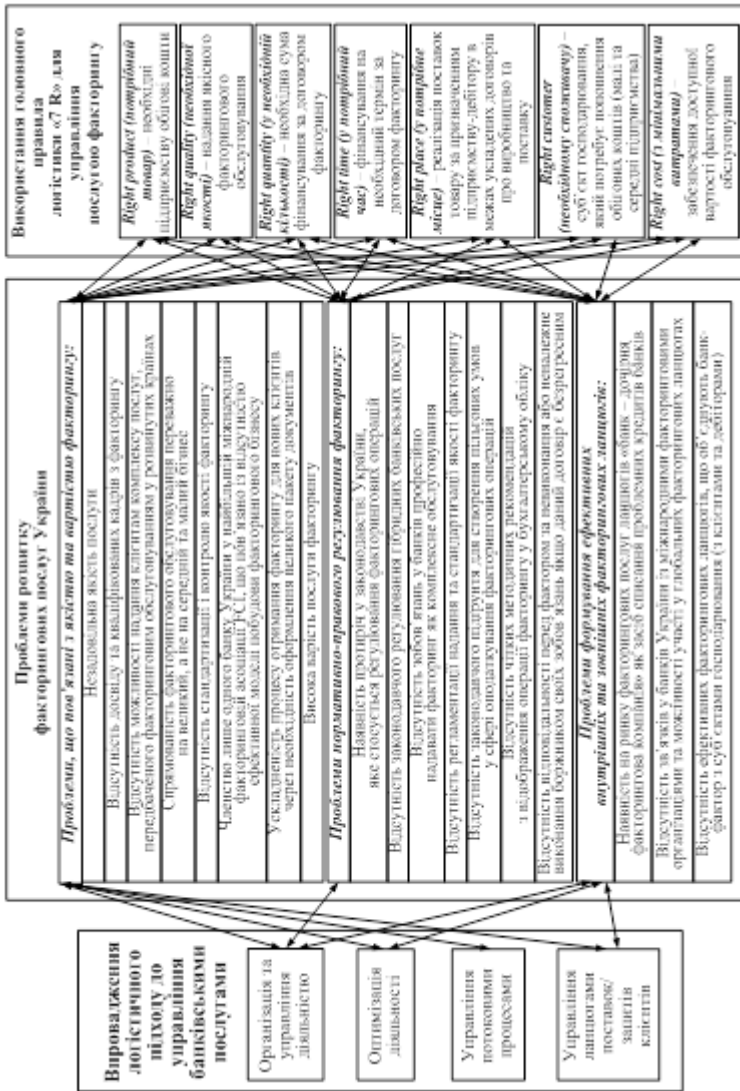


Рис. 1. Логістичний підхід до вирішення проблем управління факторинговими послугами в Україні
Джерело: розроблено автором

– формуванням ефективних внутрішніх та зовнішніх факторингових ланцюгів.

Вирішенню зазначених проблем, на нашу думку, значною мірою сприятиме впровадження банками логістичного підходу до управління банківськими послугами. Взаємозв'язок логістичного підходу до управління банківськими послугами та актуальних проблем розвитку ринку факторингових послуг України наведено на рис. 1.

Кожна із складових логістичного підходу до управління банківськими послугами (організація та управління діяльністю, оптимізація діяльності, управління потоковими процесами, управління ланцюгами поставок/запитів клієнтів) впливає на вирішення проблем розвитку ринку факторингових послуг.

Вважаємо, що наявність суттєвих проблем на ринку факторингу свідчить про невиконання логістичного правила «7R», що унеможливорює реалізацію переваг логістичного підходу в управлінні послугами факторингу.

Оптимізація банківської діяльності за логістичним підходом (див. рис. 1) забезпечить зниження вартості та підвищення якості факторингового обслуговування, вирішить проблему формування ефективних внутрішніх та зовнішніх факторингових ланцюгів тощо, а виконання логістичного правила «7R» для факторингового обслуговування буде сприяти вирішенню основних проблем вітчизняного ринку факторингових послуг.

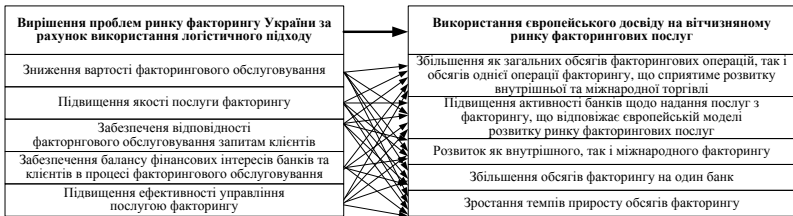


Рис. 2. Вирішення проблем розвитку факторингових послуг України в контексті його інтеграції у європейський фінансовий простір

Джерело: розроблено автором

Вирішення проблем розвитку ринку факторингових послуг на підставі використання переваг логістичного підходу до управління банківськими послугами, на нашу думку, сприятиме поширенню європейського досвіду у сфері факторингового обслуговування та

активізації інтеграційних процесів на ринку банківських послуг (рис. 2).

Вирішення основних проблем розвитку ринку факторингових послуг України можливе за умов реалізації банками логістичного підходу до управління послугами факторингу. Запровадження такого підходу у процес факторингового обслуговування вітчизняних банків створить сприятливі умови для інтеграції вітчизняного ринку банківських послуг у європейський фінансовий простір.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт IFG. Global Industry Activity Reports [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifgroup.com/>.

2. Офіційний сайт FCI. Factors Chain International [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fci.nl/home>.

JEL G35

Котенко Уляна Михайлівна

старший викладач кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ РОЗДРІБНИХ ДЕРЖАТЕЛІВ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК НЕПЛАТОСПРОМОЖНИХ БАНКІВ

Розглядається проблема припинення виплат за рахунками проблемних банків, на які надходять кошти за соціальними виплатами, пенсії, стипендії, заробітна плата. Піднімається питання про несправедливість застосування до відшкодування цих виплат існуючих механізмів.

Ключові слова: *вклади, соціальні виплати, система гарантування вкладів фізичних осіб, проблемні банки*

Тривалий кризовий стан економіки України відображається на ситуації в банківській системі. Останні декілька років значна частка вітчизняних банків має від'ємний річний результат своєї діяльності. Як наслідок – збільшення частки неплатоспроможних банків [1]. Причини отримання банками статусу «проблемного» є різними, проте у підсумку клієнти таких банків ризикують також збанкрутіти. І масштаби цього явища з кожним наступним проблемним банком зростають.

Відповідно до діючого законодавства у сфері гарантування вкладів фізичних осіб роботою з проблемними банками опікується Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, виконуючи свою основну функцію. З об'єктивних причин механізм повернення коштів найменш захищеній категорії клієнтів таких банків є громіздким та неоперативним. Проте серед традиційного кола проблем функціонування вітчизняної системи гарантування вкладів фізичних осіб останніми роками загострюється проблема, що може мати ефект соціального вибуху. До такого стану наближується ситуація із поверненням фізичним особам залишків коштів з рахунків, на які були перераховані заробітні плати, пенсії, соціальні виплати.

Процедура відшкодування виплат фізичним особам, що були клієнтами проблемних банків, не передбачає класифікацію походження коштів. У той же час для більшості клієнтів вони є єдиним джерелом існування, а тому тривалість їх повернення погіршує життєзабезпечення та посилює у прогресії соціально незадоволення.

Законодавство у сфері гарантування вкладів фізичних осіб поєднало в одну категорію «вкладник» клієнтів, що відкрили вкладний рахунок у банку, та тих, хто відкрив поточний рахунок [2].

Але призначення цих рахунків має суттєву відмінність [4], відповідно відрізняється й поведінкова складова самого клієнта при зверненні за банківською послугою. У випадку укладання договору банківського вкладу основна мета клієнта – отримання пасивного доходу у вигляді відсотків по депозиту. Тобто такі дії мають риси інвестиції, а отже – такий вкладник погоджується на інвестиційний ризик. Вибір банку для розміщення вкладу у такому випадку не повинен бути випадковістю як для юридичних осіб, так і для фізичних.

Інша ситуація у разі відкриття поточного рахунку та укладання угоди банківського рахунку [3], особливо за картковими рахунками для отримання заробітних плат, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат. За своїм призначенням кошти на цих рахунках не передбачені для зберігання, накопичення та збагачення.

В умовах зростання товарних цін, вартості комунальних послуг та загального подорожчання життя зростає швидкість та обсяги їх витрачання, а отже суттєво знижується рівень залишків на зазначених рахунках у банківській системі. Масове запровадження та підтримання державою безготівкової форми розрахунків мінімізувало участь роздрібного клієнта у виборі обслуговуючого банку та умов надання розрахунково-касових послуг. Отже, фізична особа має мінімальні можливості скорочення ризику втрати ресурсів оперативного призначення.

У зазначеному розрізі (соціальна справедливість) виникає необхідність перегляду погляду на визначення мінімальної суми залишку коштів на банківському рахунку, нижче якої Фонд гарантування вкладів фізичних осіб не здійснює відшкодування. З боку держави – це об'єктивно пов'язано з операційними витратами. Але з боку клієнта загострюється почуття соціальної несправедливості у разі, якщо ці гроші є залишком нарахованої, оподаткованої суми зароблених коштів, якими він так і не отримав можливість скористатися.

Запровадження тимчасової адміністрації у банківській установі супроводжується миттєвим припиненням будь-яких операцій за будь-якими рахунками, що призводить до одночасного порушення платіжної дисципліни клієнтів. Отже, одна з суттєвих проблем для найменш захищеного користувача банківських послуг – суттєвий розрив у часі між припиненням доступу до власних персоналізованих коштів та їх відшкодуванням.

У зв'язку із вищезазначеним, пропонується перегляд процедури припинення виплат за рахунками соціального призначення з можливим підконтрольним доступом фізичних осіб до цих коштів; посилення соціальних гарантій за цією проблематикою на рівні держави та удосконалення правового забезпечення за означеною проблемою.

Список використаних джерел:

1. Повний перелік українських банків. Проблемні банки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubanks.com.ua/adr>.
 2. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 23 лютого 2012 № 4452-VI.
 3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV.
 4. Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах: Постанова Правління НБУ від 12.11.2003 № 492.
-

Котковський Володимир Станіславович
*к. е. н., доцент, завідувач кафедри банківської справи
Криворізького економічного інституту
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
м. Кривий Ріг, Україна*

ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ ЗА ДОПОМОГОЮ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ

Дослідження присвячене розгляду питання застосування комерційними банками угод сек'юритизації активів, переваг управління ризиками зниження дохідності і ризиками ліквідності з точки зору банків, а також розглянуті перспективи використання сек'юритизації комерційними банками.

Ключові слова: *сек'юритизація активів, дюрація, ризик зниження дохідності, ризик ліквідності, структура ризиків.*

Проведені дослідження показали, що одним з найбільш дешевих джерел залучення додаткових фінансових ресурсів для банків є сек'юритизація банківських активів, яка здатна не лише забезпечити банки «довгими» фінансовими ресурсами для здійснення інвестицій в реальний сектор економіки, але і дозволяє значно мінімізувати його фінансові ризики, зокрема кредитний ризик та ризик ліквідності.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних та практичних знань щодо функціонування та розвитку сек'юритизації зробили такі зарубіжні вчені як Джобс А., Аллес Л., Девідсон Е., Бер Х., Сандерс Е., Райсберг Б. В Україні за останні роки також підвищився інтерес багатьох вчених до питань сек'юритизації, а саме: Кравчук І. С., Юхимчук В. Д., Васильченко З. М., Фещенко Ф. Ф., Туктаров Ю., Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. та інші.

Зростаюче число фінансових організацій застосовує сек'юритизацію для передачі кредитного ризику за активами, які вони первинно створюють, зі своїх балансів на баланси інших фінансових організацій, таких як банки, страхові компанії тощо. Вони роблять це з різних причин. Часто завдяки сек'юритизації мобілізація коштів обходиться дешевше, і тоді банкам було дешевше тримати сек'юритизовані активи, оскільки органи банківського регулювання застосовували до них інші стандарти, ніж до активів, які лежать в їх основі. В принципі, цей підхід «оформлення та продажу» приносив також загальні економічні вигоди – завдяки поширенню фактичних

кредитних ризиків знижувалася концентрація ризиків і зменшувалася системна уразливість.

Важлива перевага сек'юритизації активів полягає в тому, що з'являються нові можливості з управління структурою балансу, яке, по Х. Ширенбеку [1], охоплює всі заходи щодо оптимізації діяльності банку з точки зору підвищення рентабельності та зниження ризиків. Сек'юритизація активів дозволяє змінювати багато з показників, важливих для управління структурою балансу – середню терміновість зобов'язань (дюрація), ліквідність, структуру ризиків. Дослідженнями доведено, що включення в схему фінансування SPV (інвестор), який придбає вимоги і випускає ABS (цінні папери), дозволяє оптимальним чином узгодити, з одного боку, потреби інвестора у фінансуванні, а з іншого – вимоги інвесторів до структури ризиків, строків та обсягів вкладених коштів.

Ризики, якими можна управляти, змінюючи структуру балансу, в загальному вигляді поділяються на ризики зниження дохідності і ризики ліквідності. Можливості сек'юритизації активів як інструменту управління ризиками полягають в активному впливі на ризики ліквідності, а також на ризики дохідності, пов'язані з неповерненням коштів та зміною процентних ставок. Крім того, одні ризики можна контролювати вже на етапі продажу активів, а впливати на інші доводиться на етапі реінвестування ліквідних (грошових) коштів, виручених в результаті угоди. Наприклад, ризики невиконання (неповернення коштів), що виникають при кредитуванні, допускають управління трояким чином [2]:

- по-перше, їх можна передати тим сторонам угоди, які за певну плату і в силу специфіки своєї діяльності готові прийняти їх на себе;
- по-друге, на структуру кредитних ризиків банку можна цілеспрямовано впливати шляхом реінвестування коштів, виручених в результаті угоди, в кредитні вимоги з меншим рівнем ризику;
- по-третє, при сек'юритизації тієї частини активів, якій властивий ризик концентрації, досягається ефект диверсифікації решти кредитного портфеля.

Крім контролю за кредитними ризиками активного управління піддаються також ті ризики ліквідності, які виникають через розбіжність терміновості активів і пасивів, наприклад внаслідок непередбаченої пролонгації кредитів, а також через нестачу ліквідності в зв'язку з несподіваним відкликанням великих депозитів або у зв'язку з необхідністю виконувати видані банком гарантійний зобов'язання. Завдяки сек'юритизації активів можна управляти такими параметрами, як обсяги та терміни платежів, погоджуючи вхідні та вихідні платіжні

потоки [3]. Випуск декількох траншів ABS дозволяє зрушувати терміни фінансування й, таким чином, контролювати дюрацію банківського портфеля. Крім того, з'являється можливість знизити ризики, пов'язані зі зміною процентних ставок, оскільки процентні доходи і зобов'язання можуть бути вирівняні завдяки достроковому погашенню боргів і реінвестування коштів в активи з ринковими процентними ставками.

Список використаних джерел:

1. Матеріали на основі монографій професора Базельського університета Хеннера Ширенбека. Банковский менеджмент, ориентированный на доход. – Ertragsorientiertes Bankmanagement, 7 Aufl., Wiesbaden, 2001.

2. Бэр, Ханс Питер. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Х.П. Бэр; пер. с нем. [Ю.М. Алексеев, О.М. Иванов]. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 324 с.

3. Версаль Н. Сек'юритизация та її роль у відновленні фінансової стабільності / Н. Версаль // Вісник НБУ. – 2010. – № 4. – С. 28-35.

JEL G21, G28

Ласукова Анна Сергіївна

*к.е.н., старший викладач кафедри банківської справи
Української академії банківської справи
м. Суми, Україна*

САМОРЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

Робота присвячена дослідженню ключових засад формування інституту саморегулювання банківської діяльності на ринку банківських послуг в Україні. Обґрунтовано переваги застосування механізму саморегулювання на ринку банківських послуг. Узагальнено типи саморегулювних організацій.

Ключові слова: банківський бізнес, саморегулювання, ринок банківських послуг, транспарентність

На сьогоднішній день на фінансових ринках провідних країн доведено доцільність існування інституту саморегулювання. Об'єктивні передумови його діяльності полягають у підвищенні привабливості фінансового ринку для інвесторів, збільшенні обсягів

торгів та ліквідності, а також доходів професійних учасників за рахунок добровільного дотримання ними стандартів та норм поведінки.

Варто зауважити, що питання створення та функціонування саморегулювальних організацій у законодавстві України не визначено, що суттєво ускладнює можливість їх утворення й діяльності на ринку банківських послуг. Так, відповідно до статті 52 Господарського кодексу України, некомерційна організація – це «самостійна систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання, спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку» [1].

Саморегулювання банківської діяльності, на нашу думку, передбачає суттєве посилення ролі ринкової дисципліни, де учасники ринку банківських послуг добровільно або під загрозою банкрутства, втрати ділової репутації, іміджу будуть прагнути виконувати конкретні правила, стандарти, що встановлені самими банками. Справа в тому, що регулятор – Національний банк України (НБУ), виступаючи одним із стейкхолдерів банку, має необмежений доступ до банківської інформації на відміну від інших зацікавлених осіб, обізнаність яких щодо бізнес-процесів у банку обмежується публічними даними, що й ідентифікують рівень транспарентності банку та ринкової дисципліни в цілому.

Поряд з цим, у компетенцію НБУ не входить нагляд та регулювання соціальних аспектів діяльності банку (розвиток персоналу, суспільні проекти, екологічні заходи тощо). Таким чином, доцільність акумуляції інформаційних даних за різними напрямками саме саморегулювальною організацією є виправданою, економічно та логічно обгрунтованою. Також доцільно відзначити переваги застосування механізму саморегулювання на ринку банківських послуг [2, 3]:

- гнучкість саморегулювальних організацій порівняно з державним регулятором (виявляється у відносній свободі у прийнятті рішень в умовах швидкого темпу зміни оточуючого середовища банку);

- представницький характер (лобіювання інтересів членів організації під час політичної дискусії; підвищення ефективності перемовин з державним регулятором з питань регулювання ринку);

- незалежність фінансування регулятивної діяльності з боку ринку (зниження навантаження на бюджет країни, скорочення державних витрат на регулювання та контроль);

- інформаційний осередок (акумуляція даних щодо діяльності банків, функціонування банківської системи в цілому, які можуть задовольняти інтереси широкого кола стейкхолдерів);
- скорочення державних витрат на регулювання та контроль;
- можливість впливу банків на законодавчу діяльність державних органів влади;
- контроль з боку банків за цільовим характером використання членських внесків до саморегулювальних організацій.

Необхідно зазначити, що практика саморегулювальних організацій саме в банківській сфері є дуже обмеженою, проте їх діяльність активізується на фінансових ринках у більшості країн світу й в Україні також. Принцип діяльності саморегулювальних організацій полягає у делегуванні частини повноважень органів державної влади у відповідній сфері з метою більш якісного контролю за дотриманням правил, норм, стандартів добросовісної поведінки. Також, одним із важливих аспектів функціонування саморегулювальних організацій є послаблення прямого втручання та впливу держави на ринкові процеси. Таким чином, сутність саморегулювальних організацій можна визначити як інструмент державного регулювання, що максимально повно та прозоро регламентується законодавством, має чітко визначений перелік нормативних вимог, що передбачають налагодження механізму управління та стандартизації галузі й функціонування якого забезпечується участю висококваліфікованих професіоналів, їх відповідальністю та наглядом з боку держави.

Залежно від спектру повноважень саморегулювальних організацій, можна виділити наступні їх типи [4]:

1 – делеговане саморегулювання. Сутність функціонування полягає у передачі державою частини функцій з регулювання ринку. Членство за даного типу для всіх учасників ринкових відносин є обов'язковим, оскільки передбачається встановлення переліку вимог, обов'язкових до виконання (наприклад, отримання ліцензії на здійснення окремих видів банківських операцій). За даного типу саморегулювання, характерною є наявність лише однієї саморегулювальної організації.

2 – добровільне саморегулювання. Перш за все, даний тип передбачає добровільне членство в організаціях, яких може бути на ринку декілька. Сфера діяльності добровільних саморегулювальних організацій не обмежується чітко регламентованими державою функціями й не передбачає необхідність отримання дозволу від органів державної влади та узгодження напрямків діяльності.

3 – змішаний тип саморегулювальних організацій, який передбачає чітке дотримання законодавчих норм. В межах даного типу

саморегулювання відсутнє обов'язкове членство в організаціях, а також дотримання встановлених ними правил. Співпраця має добровільний характер.

Поряд із зазначеним, варто зауважити про некомерційний характер діяльності саморегулювальних організацій, що дозволить уникнути проблеми її комерціалізації (використання реклами, що порушує законодавство; швидкі темпи приросту членів саморегулювальних організацій за короткий проміжок часу; відсутність або мінімальний розмір членського внеску; відсутність колегіального управління та прозорості діяльності організації; низька якість перевірки установ, що вступають до саморегулювальних організацій тощо).

Підводячи підсумок, зауважимо, з точки зору державного управління, створення на ринку саморегулювальної організації обумовлюється тим, що даний тип установ співпрацює безпосередньо з учасниками ринкових відносин й краще розуміє як специфіку їх діяльності, так і ситуацію, що склалася за конкретних обставин на ринку. Значний ступінь невизначеності у питаннях регулювання ринку банківських послуг, а також інституційна гнучкість саморегулювальних організацій, яким не притаманні політичні ризики дозволяє приймати більш зважені та дієві рішення в умовах постійних змін середовища функціонування, а також сприяти покращенню транспарентності банківського бізнесу в цілому.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : Закон, Кодекс від 16.01.2003 №436-IV. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>

2. Сердюк, Т. В. Саморегулювання в Україні : переваги та недоліки в сучасних економічних умовах [Електронний ресурс] / Т. В. Сердюк // Економічний вісник НТТУ «КПІ». – Режим доступу : <http://economy.kpi.ua/ru/node/343>

3. Pirrong, S. The Self-Regulation of Commodity Exchanges: The Case of Market Manipulation. / S. Pirrong // Journal of Law and economics. – vol. XXXIII. – 1995. – pp. 141-207

4. Рекуненко, І. І., Бондаренко, Є. П. Особливості діяльності саморегулювальних організацій на ринку фінансових послуг / І. І. Рекуненко, Є. П. Бондаренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2010. – Т. 29. – С. 394-407

МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНИМ РИЗИКОМ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Розглядається сутність моделювання як методу управління процентним ризиком, висвітлено його основні переваги та недоліки, а також особливості застосування. Обґрунтовано основні напрями використання моделювання у вітчизняних банках з метою посилення механізмів управління процентним ризиком.

Ключові слова: моделювання, процентний ризик, банк, бази даних, автоматизована інформаційна система.

Одними із основних методів, які застосовуються банками з метою управління процентним ризиком, є група методів моделювання. За своєю сутністю моделювання полягає в оцінці майбутніх грошових потоків, структури балансу і позабалансових вимог і зобов'язань, вартості та економічного капіталу банку на основі опису властивостей фінансових інструментів і припущень про майбутню динаміку процентних ставок [4, с.63].

Зазвичай, моделювання процентного ризику використовується в разі аналізу альтернативних бізнес-рішень, тестування можливих результатів їх впровадження безпосередньо перед самим впровадженням, а також з метою проведення стрес-тестування схильності банку до процентного ризику [1, 2].

З точки зору моделювання процентний ризик, як і інші ринкові ризики, має динамічний характер наслідків впливу ризику, тобто можливі як негативні, так і позитивні відхилення від запланованого результату. Також слід відмітити, що максимальна величина можливих збитків є теоретично необмеженою. Тип функції розподілу фінансового результату, який притаманний процентному ризику, визначається в наявності симетрії, оскільки фінансовий результат може бути і більшим, і меншим від очікуваного, що визначає застосування стохастичного методу моделювання. Вплив на вибір методології моделювання також мають і такі ознаки процентного ризику як неперервність впливу та спричинення у більшій мірі за

рахунок зовнішніх факторів – зміни ринкових умов, наявності «важких хвостів» та стрибкоподібних змін у кризові періоди.

Існують різні методи моделювання, які можуть використовуватись для оцінки процентного ризику, однак найбільш поширеними серед них є розрахунок показника вартості під ризиком за допомогою методу імітаційного моделювання (до якого відносять метод Монте-Карло), методу історичного моделювання та аналітичного методу [1, с. 479].

У сучасній банківській практиці набирає популярності використання моделей з багатьма кривими – як відповідь на світову фінансову кризу. Ці моделі почали з'являтися в практиці багатьох закордонних банків після 2008 р. та останнім часом набирають теоретичного обґрунтування. До групи методів моделювання також можна віднести і метод ефективної межі, застосування якого можливе з використанням інструментарію моделювання. Варто зазначити, що необхідною умовою реалізації методу моделювання є наявність у банку автоматизованої інформаційної системи, яка містить детальну, повну і точну інформацію про всі використовувані фінансові інструменти.

Моделювання процентного ризику неможливе без наявності статистичних, аналогових та експертних баз даних. Закордоном їх використання пов'язано з проблемою вибору даних для моделювання з широкою сукупності. А в Україні існує протилежна проблема, яка полягає у відсутності належних статистичних баз даних: зовнішніх для банку змінних (динаміка цін, процентних ставок тощо), та історичних внутрішніх даних. Як кожен метод, математичне моделювання має ряд переваг і недоліків. Найвагомішою перевагою моделювання є висока точність отриманих результатів. За допомогою моделювання можна здійснити аналіз всіх складових процентного ризику та всіх ефектів від руху процентних ставок. Позитивним фактом також є можливість отримання «побічних» результатів, зокрема, прогнозу ліквідності, прогнозу виконання банківських нормативів тощо.

Основним недоліком моделювання, безсумнівно, є висока складність практичної реалізації, високі вимоги до автоматизованої інформаційної системи банку, вимога точності використовуваної інформації [2, с. 98-100]. Важливе значення має і необхідність оцінки достовірності отриманих результатів іншими методами. Це пов'язано з тим, що при некоректному застосуванні моделювання виникає побічний ризик – ризик адекватності моделі. Важливим є те, що оскільки, при здійсненні аналізу, моделювання спирається на припущення працівників банку, основним недоліком моделювання є його суб'єктивність. Цей недолік можна нівелювати завдяки

одночасному використанню інших методів, таких як геп-менеджмент та аналіз і контроль дюрації [1, с. 481-483].

Актуальність моделювання в управлінні банківськими ризиками та процентним ризиком, зокрема, обумовлена високою популярністю цього методу серед керівництва банків і регуляторів. Наприклад, Базельський комітет з питань банківського нагляду визначає власні внутрішні моделі банків з управління процентним ризиком, які побудовані на основі історичного досвіду певного банку та з урахуванням власних потреб, як переважні, та пропонує їх використовувати в межах покращеного підходу нового регулятивного документу з управління процентним ризиком [5]. Безсумнівно, впровадження моделювання процентного ризику в систему управління цим видом ризику має свої особливості залежно від характеристик розвитку фінансових ринків і банківського сектору певної країни.

На нашу думку, перспектива використання моделювання в банках України може бути визначена наступними проблемами його застосування. По-перше, стоїть питання формування адекватних баз даних для побудови релевантних моделей аналізу. Вирішення цього питання значною мірою залежить від сталості національної економіки та відсутності значних коливань основних макроекономічних показників і показників фінансових ринків.

По-друге, оскільки розрахунок складних моделей недоцільно виконувати без програмного забезпечення, перед керівництвом банків виникає проблема розробки нової або купівлі готової автоматизованої інформаційної системи, яка б повною мірою відповідала запитам менеджменту банку щодо якості отриманих результатів моделювання. У першому випадку можливо отримати систему, яка б найбільш повно відповідала вимогам менеджменту, проте результат такої розробки залежить від виділеного бюджету, в тому числі і кількості людських ресурсів. У другому випадку, менеджмент банку має змогу отримати вже готове рішення, яке може використовуватись іншими банками (в тому числі закордонними). Однак при цьому може виникнути необхідність адаптувати придбану систему до власних вимог і вимог національного законодавства (в тому числі внаслідок різних підходів до ведення бухгалтерського обліку у випадку іноземних програмних комплексів).

По-третє, побудова та застосування моделей оцінки та контролю процентного ризику вимагає залучення висококваліфікованих спеціалістів. По-четверте, моделювання процентного ризику тісно пов'язане з моделюванням інших ризиків. Так, зазвичай, банки

використовують комплексні моделі для управління процентним, валютним ризиками та ризиком ліквідності [3, с. 77].

Таким чином, можна визначити моделювання як актуальний і перспективний метод оцінки та аналізу процентного ризику, застосування якого має переваги та недоліки, у тому числі обумовлені станом розвитку банківського сектору України. Проте, на нашу думку, незважаючи на складність і високу вартість впровадження в практичну діяльність банків, ця група методів заслуговує на увагу і в перспективі може розглядатись як основний інструмент управління процентним ризиком.

Список використаних джерел:

1. Банківський менеджмент: підручник / за ред. О.А. Кириченка, В.І. Міщенко / О.А. Кириченко, В.І. Міщенко, В.П. Щербань, А.П. Яценюк, ін. – К.: Знання, 2005. – 831 с.

2. Міщенко В.І. О моделюванні процентних ставок в умовах інфляції / В.І. Мищенко, К.Г. Малютин // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць. Т.3. – Суми: Ініціатива, 2000. – С.97-108

3. Міщенко С.В. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – №7. – С.75-88

4. Міщенко С. Сутність економічного капіталу та його роль у забезпеченні фінансової стійкості банку / С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2008. – №1. – С.58-64

5. Interest rate risk in the banking book/ Consultive Document/ June 2015/ Basel Committee on Banking Supervision. [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.bis.org

JEL G21

Маслова Наталя Олександрівна

к.е.н., доцент кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

ІНОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ

Розглянуто теоретичні підходи до сутності та складових комунікаційної політики банку. Обґрунтовано необхідність застосування малобюджетних засобів Інтернет-маркетингу.

Розглянуті види Інтернет-комунікації банків та визначені напрями їх застосування.

Ключові слова: *комунікаційна політика банку, інтернет-маркетинг, малобюджетні маркетингові комунікації, сайт, клієнтоорієнтований підхід.*

В сучасних умовах стабільного функціонування банківської системи розвитку банків України високу актуальність набувають питання використання інноваційних малобюджетних інструментів комунікаційної політики. Стратегічне значення для життєдіяльності банку мають налагодження постійних комунікацій з реальними і потенційними клієнтами, а також розробка схем інтерактивного супроводження процесу просування банківських продуктів на ринок банківських послуг.

В цей же час банки часто не витримують жорсткої конкуренції на ринку банківських послуг. Таким чином, в умовах обмежених маркетингових та рекламних бюджетів банку необхідно визначити такі способи просування, які забезпечать швидкий вплив на динаміку продажів і при цьому залишаться маловитратними.

Проблеми формування ефективної комунікаційної політики привертають увагу багатьох вчених. Великий внесок у формування і розвиток малобюджетного маркетингу внесли зарубіжні фахівці: Дж.К. Левінсон, П. Хенлі, І. Манн, А. Попов, А. Іванов.

Широке коло питань із дослідження впливу Інтернет-комунікацій розглядають такі вчені, як Вавриш О.С., Ков'ях І.І., Куденко Н.В., Мелехова Л.О., Парамонова Т.О., Савчук О.В. Питаннями комунікаційної політики банків займалися у своїх працях вітчизняні науковці, а саме: Лютий І.О., Солodka О.О., Владиславлева Д.Н., Дубовик О.В., Бойко С.М., Вознюк М.А., Завадська Д.В., Кобцева Р.Ю., Колодізева О.М., Трегуб Д.В., Хмеленко О.В., Кочеткова В.М., Маслова Н.О.

Проте дослідження особливостей Інтернет-комунікацій комунікацій, а також інших інноваційних форм комунікацій банківських установ недостатньо повно висвітлено в науковій літературі.

Саме тому актуальним залишається питання використання сучасних інноваційних комунікаційних технологій.

Головним призначенням маркетингових комунікацій банку є інформаційне забезпечення цільового ринку про можливості здійснення вибору пропонуванних продуктів і послуг, місце їх придбання і самої фінансової установи.

Таким чином, спілкування з фактичними чи потенційними клієнтами банку є комунікаціями, завдяки ефективності яких у них створюється позитивний імідж банку, його продуктів, що сприяє зростанню обсягів продажу і зміцнює його конкурентоспроможність.

На основі проведених теоретичних досліджень, можна сформулювати узагальнююче визначення поняттю «комунікаційна політика» в контексті маркетингу – це управлінська діяльність, комплексна система основних критеріїв, орієнтирів, принципів, прийнятих банком у сфері комунікацій, яка включає визначення каналів, прийомів і учасників маркетингових комунікацій у межах маркетингової політики банку, спрямованих на створення і підтримку стійких відносин з клієнтами, що є основою забезпечення його конкурентних переваг та ефективного функціонування на фінансовому ринку.

Кожний інструмент у комплексі маркетингових комунікацій має високу результативність, якщо застосовується за призначенням з урахуванням особливостей цільової аудиторії та ринкової ситуації [1, с. 240].

Позитивні і негативні сторони кожного елемента: реклами, паблік рилейшнз, прямого маркетингу, персональних продажів, стимулювання збуту – також враховуються з метою формування якнайефективнішої структури комплексу просування або поєднання конкретних елементів комплексу.

Усі ці складові є дуже важливими для банківської установи та кожна з них дає свій унікальний результат, що дає змогу банку досягти мету комунікаційної політики. Разом з тим, сьогодні, на тлі стрімкого розвитку Інтернет-технологій відбувається переорієнтація банків на застосування нового інструментарію комунікаційної політики[2, с. 205].

Із спеціалізованої мережі, призначенням якої було об'єднання професійних досліджень, Інтернет перетворився у дійсно весвітне знаряддя комунікації.

Спеціалісти з маркетингу швидко виявили нові можливості, особливо відносно електронного маркетингу, тобто інтернет маркетингу.

Основними перевагами користування інтернет-маркетинговими комунікаціями є:

- Глобалізація – інформацію з Інтернет можна переглянути у будь-якому куточку земної кулі;

- Інформація – можливість для операторів мобільного зв'язку в будь-який момент проводити різноманітні маркетингові дослідження, отримувати інформацію про конкурентів та їх продукції та послуги;
- зручність для споживачів – можливість користування окремими послугами в будь-який момент часу не виходячи з дому, офісу;
- швидка адаптація до ринкових умов – можливість оперативного реагування на потреби клієнтів та пропозицій конкурентів;
- зниження витрат банку;
- просування банківських послуг, бренду.

Сьогодні здійснення комунікаційної політики банку є неможливим без врахування потреб клієнтів. Результатом вивчення різноманітних аспектів взаємодії банків і їх клієнтів є визнання необхідності активного впровадження клієнтоорієнтованого підходу, тобто спроможності банку максимально задовольняти потреби клієнтів з метою досягнення ефективності діяльності та довгострокових переваг на ринку банківських послуг [3, с. 230].

На основі розглянутих вище понять та підходів до класифікації інструментів інтернет-маркетингу пропонується уточнити існуючі інтернет-технології в маркетингу та описати їх інструментарій.

Розвиток таких технологій сприяє скороченню витрат, прискоренню усіх бізнес-процесів і, як наслідок, збільшенню прибутковості діяльності банку та носить назву малобюджетний маркетинг. Малобюджетний маркетинг можуть використовувати як малі, так і великі банки[4, с. 161]. Використовуючи малобюджетні маркетингові комунікації, банки забезпечують нові можливості поліпшення маркетингової діяльності та додаткові інструменти конкурентної боротьби, а також дозволяють результативно працювати допомогою оптимізації бюджету маркетингу.

Крім традиційних маркетингових елементів сьогодні потужно розвиваються такі інструменти як контекстна реклама, банерна реклама, e-mail розсилки, конкурси в соціальних мережах, реклама в онлайн іграх, пошукова оптимізація сайту (SEO – search engine optimization), системи миттєвих повідомлень з сайтами рейтингу, вебінари тощо[5, с. 25].

Викладене вище дозволяє дійти висновку, що маркетингові комунікації мають значний невикористаний потенціал для створення потужного інформаційного поля сучасними методами.

Особливу увагу вітчизняним банкам треба приділити оформленню та змісту власних сайтів, які є потужними комунікаційними каналами та формують імідж банку.

Список використаних джерел:

1. Лютий І.О., Солодка О.О. Банківський маркетинг: підручник для студентів вищих навч. закладів. – К.: ЦУЛ, 2009. – 776с.
2. Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку [Текст]: монографія / [С.М. Ілляшенко, В.В. Божкова, В.Г. Герасимчук та ін.]; за заг. ред. : С.М. Ілляшенко. – Суми: Папірус, 2012. – 535 с
3. Маслова Н.О. Маркетинг у банку / Н.О. Маслова – К.: КНТЕУ, 2012. – 320 с.
4. Семенов Г.А. Стратегії маркетингових комунікацій у сфері мобільного зв'язку / Г.А. Семенов, О.О. Буднік // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2012.– №2. – С. 159-163.
5. Маслова Н.О., Каушан А.С. Шляхи розширення функціональних можливостей вітчизняних банків у соціальних мережах / Н.О.Маслова, А.С. Каушан // Молодий вчений. – 2015. - №3 (18) березень, Ч.2. – С. 24-30

JEL E44, G10

Маслюченко Віктор Михайлович

*аспірант кафедри економіки та управління
ДВНЗ «Університет банківської справи»
м. Київ, Україна*

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Досліджено основні інституційні засади вдосконалення регулювання діяльності банків у системі фінансового сектору України в умовах фінансової нестабільності, обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення системи регулювання і нагляду за діяльністю фінансових і кредитних установ та розподілу регуляторних функцій між окремими регуляторами, щодо запровадження механізмів захисту прав кредиторів, міжнародних стандартів фінансової звітності, а також вдосконалення регуляторних і наглядових функцій центрального банку.

Ключові слова: *фінансовий сектор, державне регулювання, функціональна структура, інституційна структура, макроруденційне регулювання.*

Негативні наслідки останніх світових фінансових криз суттєво відбилися на економіці та фінансових системах багатьох країн світу. Разом з тим, аналіз причин їх виникнення, наслідків і каналів

поширення зовнішніх і внутрішніх шоків став основою для вдосконалення як функціональної, так і інституційної структури банківського сектору України, а також механізмів його регулювання і нагляду в загальній системі вітчизняного фінансового сектору [2, с. 5; 5, с. 29].

Основні напрями подальшого розвитку фінансового сектору передбачено Стратегією реформування фінансового сектору України до 2020 року, яка розроблена відповідно до Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом та узгоджена з МВФ.

Зокрема, щодо вдосконалення регуляторних функцій у фінансовому секторі в ст. 127 Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС зазначено, що кожна сторона має докласти максимальних зусиль для введення міжнародних стандартів регулювання і нагляду у сфері фінансових послуг та боротьби з ухиленням від сплати податків. Це стосується, перш за все, запровадження в повному обсязі «Основних принципів ефективного банківського нагляду» Базельського комітету з питань банківського нагляду, а також рекомендацій FATF.

На сьогоднішній день відбувається загострення конкуренції на ринку фінансових послуг між банками та окремими фінансовими установами, з'являються нові установи, особливо у сфері ІТ-технологій, які надають принципово нові та якісні фінансові послуги, розширюється їх спектр і підвищується якість. Разом з тим це вимагає розроблення та реалізації принципово нових інституційних механізмів здійснення регулювання та нагляду як за діяльністю банків, так і небанківських фінансових установ, зокрема, платіжних, кредитних тощо [3, с. 57].

У зв'язку з цим на сьогоднішній день вже нагальною стала необхідність перерозподілу окремих регуляторних функцій між державними регуляторами, їх підпорядкування та концентрація діяльності відповідно до функціонального підходу. Так, доцільним є передача регуляторних і наглядових функцій щодо діяльності банків і фінансово-кредитних установ до Національного банку України. Установи, які активно працюють на фінансовому ринку, повинні бути підпорядковані НКЦПФР. У зв'язку з важливістю соціальних функцій, які вони виконують, на особливу увагу заслуговують механізми регулювання та нагляду за діяльністю страхових організацій та недержавних пенсійних фондів [4, с. 14]. На окрему увагу заслуговує регулювання діяльності на ринку фінансових послуг нефінансових установ («Укрпошта», робота з криптовалютами, фінансові Інтернет-послуги тощо). Тому на ринку фінансових послуг достатньо гостро

постає питання щодо поєднання його лібералізації з посиленням регуляторних і наглядових функцій з боку держави [1, с. 53].

Одним із важливих механізмів захисту прав кредиторів, запровадження якого передбачено в Меморандумі України з МВФ, має стати створення реєстру боржників банків, що дозволить мінімізувати ризики банків при роботі з різними групами позичальників. Доступність інформації, що міститься в такому реєстрі, широкому колу кредиторів і позичальників сприятиме посиленню захисту прав кредиторів і може стимулювати зниження процентних ставок за банківськими кредитами до прийнятних величин.

Важливе значення для подальшого розвитку банківської системи буде мати імплементація нормативів Базельського комітету з питань банківського нагляду і міжнародних стандартів фінансової звітності, що сприятиме консолідації банківської системи та забезпеченню її прозорості як з точки зору оприлюднення структури власності фінансово-кредитних установ, так і з точки зору доступності для аналізу результатів їх фінансової діяльності.

Список використаних джерел:

1. Міщенко В.І. Взаємодія органів державного управління як фактор подолання фінансової кризи / В.І. Міщенко, Р.С. Лисенко // *Фінанси України*. – 2009. – №1. – С.50-57.
 2. Міщенко В.І. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України / В.І. Міщенко // *Фінанси України*. – 2010. – №10. – С. 3-14.
 3. Міщенко В.І. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // *Фінанси України*. – 2008. – №5. – С.56-69.
 4. Науменкова С.В. Недержавне пенсійне забезпечення / С.В. Науменкова. – К.: Знання, 2010. – 66 с.
 5. Науменкова С. Особливості формування сучасної моделі фінансової системи / С. Науменкова, С. Міщенко // *Вісник Національного банку України*. – 2006. – №11. – С.26-31.
-

Науменкова Світлана Валентинівна
д.е.н., проф., завідувач кафедри банківської справи
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

РЕАЛІЗАЦІЯ БАЗЕЛЬСЬКИХ УГОД В КРАЇНАХ З НЕСТІЙКИМИ ЕКОНОМІКАМИ

Визначено перешкоди щодо імплементації угод Базельського комітету в країнах з нестійкими економіками. Окреслено першочергові завдання для гармонізації та координації мікро- та макропруденційного нагляду для посилення стійкості банківського сектору. Порушено питання про необхідність уточнення мандату національних регуляторів для утримання контролю за ситуацією у банківському секторі України.

Ключові слова: *пруденційний нагляд, Базельський комітет, системний ризик, індикатори фінансової стійкості.*

Регуляторна багатовекторність наглядових положень Базельського комітету ускладнює їх сприйняття та застосування в країнах, які не є членами ЄС, у т. ч. з нестійкими економіками. Це спричинено необхідністю уточнення мандату та повноважень центральних банків для гармонізації механізмів підтримки фінансової стабільності та оновлення інструментів моніторингу системних ризиків. З огляду на це потребує розширення перелік критеріїв та індикаторів фінансової стійкості банківської системи для моніторингу досягнення цілей стратегічного управління на макроекономічному рівні [1, С. 3].

Особливої актуальності проблема запровадження Базельських угод в країнах, які не є членами ЄС, набуває в умовах активного розгортання глобалізаційних процесів у фінансово-кредитній сфері [2, С. 297]. Країни з нестійкими економіками є найбільш вразливими до сучасних процесів бурхливого розвитку та інтеграції світових фінансових ринків, отже, існує певна загроза, що основний тягар нинішніх і майбутніх фінансових криз буде покладено саме на ці країни [3, С. 56].

Впровадження Базельських угод в Україні в умовах економічної кризи та посилення фінансової нестабільності може ускладнити гармонізацію та координацію мікро- та макропруденційного нагляду, призвести до розбалансування монетарної та макропруденційної політики.

Оскільки більшість документів Базельського комітету має переважно рекомендаційний характер, виникають питання щодо створення відповідних передумов переходу на нові стандарти; забезпечення необхідної оперативності та регуляторної гнучкості в процесі розв'язання проблемних питань щодо розподілу повноважень та контролю за ситуацією у банківському секторі. За відсутності ефективного регулювання та нагляду банківська система не лише є потенційним об'єктом кризи, а й сама перетворюється на джерело макроекономічних дисбалансів і фінансових потрясінь.

Процеси консолідації, що відбулися у фінансово-банківській сфері в ЄС, обумовили певні зміни у діяльності регуляторних органів, супроводжувалися посиленням нагляду за діяльністю посередників, введенням додаткових заходів контролю за відмиванням грошей, боротьбу з інсайдерськими змовама і т. ін. Як свідчить досвід країн, які запровадили стандарти Базельського комітету, збільшення фінансових інструментів, що перебувають в обігу на різних сегментах фінансового ринку, як за переліком, так і за складністю застосування, обумовлює посилення функціональної спрямованості і поглиблення спеціалізації окремих агенцій регуляторної системи [4, С. 30].

В країнах з нестійкими економіками відповідність Базельським принципам є основою для уточнення напрямів концентрації наглядових ресурсів для усунення слабких місць нагляду. Виявлено опосередкований вплив організаційної системи нагляду на приріст ВВП. Розрахунки здійснено на основі використання даних Світового банку щодо темпів щорічного приросту ВВП за період з 2002 по 2013 роки з метою визначення чутливості до економічних шоків та здатності забезпечення фінансової стійкості банківської системи [5, С.52-53]. Для здійснення аналізу було сформовано вибірку даних групи країн залежно від моделі організації банківського нагляду:

I група країн – функція пруденційного банківського нагляду делегована центральному банку (Іспанія, Литва, Німеччина, Португалія);

II група країн – функція пруденційного банківського нагляду делегована спеціально створеній уповноваженій установі за безпосередньої участі центрального банку та міністерства фінансів (Великобританія, Латвія, США, Франція);

III група країн – функція пруденційного банківського нагляду розподілена між центральним банком та спеціалізованими незалежними органами пруденційного нагляду (Бельгія, Естонія, Нідерланди, Фінляндія).

Отримані дані свідчать про те, що ефективний розподіл та використання наглядових ресурсів досягається не лише за умов запровадження міжнародних стандартів банківського нагляду, але при концентрації наглядових функцій центральним банком країни, що забезпечує необхідну оперативність та регуляторну гнучкість в процесі розв'язання проблемних питань щодо розподілу повноважень та контролю за ситуацією у банківському секторі. Водночас виявлено, що посилення наглядових процедур та «регуляторна централізація» можуть спричинити уповільнення темпів економічного зростання [5, С.53].

Розвиток систем нагляду в різних країнах світу відбувалося відповідно до економічних, історичних та правових особливостей фінансової системи країни, під впливом яких формувалася певна організаційна модель нагляду (секторальна; за завданнями; модель єдиного нагляду) з відповідними повноваженнями органів щодо підтримки стійкості банківського сектору.

Розбалансування ситуації у фінансовому секторі актуалізує питання про те, що саме залежить від дій Національного банку України і яким чином регулятор може вплинути на ситуацію, що склалася в економіці України [6, С. 53].

Функціонування банківського сектору України в умовах переходу до запровадження вимог Базельського комітету актуалізує важливість питань забезпечення ефективності регуляторних дій, спрямованих на зниження ураженості банківського сектору до системних ризиків, які базуються на застосуванні сучасних стандартів нагляду, орієнтованих на концентрацію наглядових ресурсів на сферах підвищеного ризику, що передбачено Базельськими угодами та іншими нормативно-правовими актами Європейського союзу з питань регулювання фінансового сектору.

У вітчизняній практиці застосовуються переважно банківські пруденційні інструменти, що обмежує сферу комплексного моніторингу за джерелами й каналами поширення системних ризиків. Макро стрес-тести та аналіз банківських балансів залишаються основними інструментами моніторингу таких ризиків у банківському секторі України, котрий характеризується високою системною уразливістю. Для повнішого врахування циклічних тенденцій у економіці доцільно розширити використання макропруденційних інструментів зі змінними параметрами, адаптованими до умов України, як країни з нестійкою економікою. Підвищення рівня концентрації капіталу у вітчизняній банківській системі, а також посилення впливу системно важливих банків актуалізує питання

створення такими банками буферів для абсорбування шоків і відновлення здатності здійснювати кредитування економіки.

Реорганізація мегарегуляторів в Україні на основі перерозподілу повноважень Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг, між Національним банком України та Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку потребує розробки комплексної системи ранньої діагностики та вдосконалення пруденційних інструментів та на рівні всіх секторів та каналів поширення системного ризику в Україні.

В процесі реформування та організаційної трансформації Національного банку України макропруденційному банківському нагляду відведено провідну роль в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи на основі ідентифікації та обмеження впливу системних ризиків фінансового сектору, а превентивний нагляд за ризиками окремих банків, у свою чергу, віднесено до компетенції мікропруденційного нагляду НБУ. Передбачено удосконалення організації системи банківського регулювання та нагляду у межах функціонально-орієнтованої структури на основі диференціації рівнів регулювання, починаючи від локального (регулювання в межах окремого банку) до національного (регулювання на рівні центрального банку) та наднаціонального рівнів.

Реформування системи пруденційного банківського нагляду в Україні відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» та Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року визначає необхідність подальшої модифікації процедур нагляду через реінжиніринг наглядової діяльності, уникнення дублювання функцій, централізацію системи прийняття рішень, підвищення рівня автоматизації процесів, що забезпечує зниження витрат на виконання наглядової діяльності.

Запровадження вимог Базельського комітету з банківського нагляду в країнах з нестійкими економіками потребує гармонізації регуляторного поля на основі посилення координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової системи та уточнення мандату регуляторів фінансового сектору, розробки надійних систем управління ризиками для підвищення стійкості національних банківських систем.

Список використаних джерел:

1. Зверяков М. І. Формування системи індикаторів фінансової стійкості банківської системи [Текст] / М.І. Зверяков, В.В. Коваленко // Фінанси України. – 2012. – №4. – С.3 – 12.

2. Кузнецова Л. В. Вплив фінансової глобалізації, інтернаціоналізації та інтеграції на розвиток банківської системи України [Текст] / Л.В.Кузнецова // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2007. – № 606. – С. 294–299.

3. Міщенко В. І. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів [Текст] / В.І.Міщенко, С.В.Міщенко // Фінанси України. – 2008. - №5. – С.56 – 69.

4. Науменкова С. Особливості формування сучасної моделі фінансової системи [Текст] / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2006. – №. 11. – С. 26-31.

5. Науменкова С. Ефективність пруденційного банківського нагляду: особливості методичних підходів / С. Науменкова, К. Цицик // Вісник Київської національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – №10(175). – С.46-55.

6. Міщенко В. Взаємодія органів державного управління як фактор подолання фінансової кризи [Текст]/ В. Міщенко, Р. Лисенко // Фінанси України. – 2009. – №1. – С. 50-57.

JEL G21

Нетребчук Лариса Олександрівна

ст. викладач кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ В УМОВАХ КРИЗИ

Розглядаються основні методи управління кредитним портфелем банку. Визначаються особливості їх застосування банком в період кризи. Наводяться тенденції у зміні обсягів та пропорцій кредитної діяльності банків за останні роки.

Ключові слова: *кредитний портфель, криза, методи управління*

Побудова системи управління кредитним портфелем є запорукою забезпечення ефективної діяльності банку. Саме тому дослідження управління кредитним портфелем банку привертає увагу багатьох вчених, проте, недостатньо опрацьованими лишаються питання, пов'язані з особливостями управління портфелем в умовах кризи.

А криза виявила низку проблем у діяльності банків України, насамперед: відсутність стратегії розвитку в умовах кризи, недостатній

контроль за концентрацією та якістю кредитного портфеля, відсутність стандартизованої технології по роботі з проблемними кредитами.

Головна мета управління кредитним портфелем банку полягає в забезпеченні максимальної дохідності за певного рівня ризику, проте в період кризи цей ризик суттєво зростає і подекуди його не можливо контролювати. Розглянемо чи змінились тенденції в обсягах та структурі кредитних портфелів банків України за останній період (табл.1).

Таблиця 1

**Показники динаміки кредитної діяльності банків України
у 2008-2016 рр.**

Показник	Станом на 01.01:								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Активи, млрд. грн.	619	973	1002	1090	1212	1268	1409	1521	1571
2. Кредити, млрд. грн.	485	792	747	755	825	815	911	1006	965
- СГД	276	473	475	508	581	609	699	803	786
- фізичним особам	154	269	223	187	175	162	168	179	152
3. Приріст активів, %	-	57,2	2,9	8,8	11,1	4,7	11,1	8,0	3,3
4. Приріст кредитів, %	-	63,2	-5,7	1,0	9,3	-1,2	11,8	10,4	-4,1

* Примітка: розраховано автором за матеріалами [1]

Як бачимо з табл. 1 у кредитному портфелі у всі роки переважали кредити, надані суб'єктам господарювання, станом на 2016 р. їх частка складала 81% від обсягу кредитів. Це зумовлено їх меншою ризикованістю на відміну від кредитування фізичних осіб, які приносять банку суттєві ризики, тому цілком логічним є зменшення їх частки під час кризи. Однак, що стосується порівняння темпів зростання активів та кредитів, бачимо суттєве падіння приросту обсягів активів – з 57% до 2,9% (у 2010 р.) та 3,3% (у 2016 р.), при цьому приріст обсягів кредитів банків в окремі періоди має від'ємні значення (2010, 2013, 2016 рр.).

Це спричинено зниженням їх доступності для товаровиробників та фізичних осіб, зокрема через втрату кредитоспроможності, зниження дохідності, погіршення фінансового стану. Крім того, скорочення обсягу кредитів сталося внаслідок зменшення вільних коштів банків та посилення вимог до резервування. Ми можемо говорити про значне

уповільнення темпів зростання кредитного портфеля банків під впливом економічної та політичної кризи.

У вітчизняній банківській практиці серед основних методів управління кредитним портфелем виділяють лімітування, диверсифікацію та формування резервів. Формування резервів є обов'язковим регламентованим методом управління портфелем, решта методів визначається пріоритетами банку. Розглянемо як вплинула криза на управління кредитним портфелем банків.

На сьогодні в управлінні кредитним портфелем домінує лімітування, завдяки чому банки уникають критичних втрат через концентрацію ризику. Ліміти встановлюються за видами кредитів, ризик-статусами позичальників, галузями, регіонами. Найбільш гнучким інструментом встановлення лімітів є визначення частки кредитів, наданих різним групам позичальників, в загальній величині кредитного портфеля, в період загострення кризи їх легко скоротити.

Іншим методом управління кредитним портфелем є диверсифікація. Кредитний ризик банку зростає в міру збільшення обсягів кредитування і рівня концентрації кредитів серед обмеженого кола позичальників. Метод диверсифікації полягає у розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками, так і за умовами діяльності [2].

Цей метод не дозволяє повністю уникнути ризику та й його застосування в умовах кризи має досить обмежені можливості - банки мусять обрати з того кола клієнтів, які здатні повернути кредит, тому застосовувати його слід у поєднанні з іншими методами.

Застосування резервів для покриття втрат кредитного портфеля є основним джерелом як в стабільних умовах, так і в умовах кризи.

Однак основним питанням є повнота їх формування та правильність методики оцінки якості кредитної заборгованості, ліквідності забезпечення та коректності застосування формул при оцінці інтегрального коефіцієнту ризику клієнта.

Для забезпечення ефективності управління кредитним портфелем банку в умовах кризи потрібно проводити наступні заходи:

– попри високий ризик продовжувати кредитувати фізичних осіб, а не суттєво його скорочувати, оскільки при цьому обсяги залучення коштів суттєво не зменшуються і ефективність їх використання знижується, поступово виникає «ефект піраміди». Підштовхує до цього і значна незадоволеність потреб клієнтів у кредитних коштах у період кризи, внаслідок чого очікується надлишковий попит. Крім

того, це створює можливості для банку захопити одну з лідируючих позицій у сегменті роздрібного кредитування;

- кредитування юридичних осіб не є пріоритетним для банків в кризу, тому необхідно насамперед зберегти існуючий склад кредитного портфеля, мінімізувавши його ризиковість, і лише потім нарощувати обсяги;

- посилити покриття кредитів капіталом, чому сприяють нові вимоги НБУ щодо розрахунку нормативу достатності регулятивного капіталу, який повинен враховувати не тільки ризиковість активів, а й непокритий кредитний ризик;

- виводити з балансу кредити, класифіковані за V категорією, частину проблемних кредитів продавати третім особам з урахуванням вимог щодо заборони передачі заборгованості фізичних осіб колекторським агентствам;

- активно використовувати інформацію бюро кредитних історій для визначення кредитних можливостей позичальника, а також доцільним є використання даних соцмереж для отримання додаткової інформації;

- підвищувати кваліфікацію працівників, що здійснюють андеррайтинг клієнтів задля зменшення кредитного ризику;

- запровадити проведення фрод-моніторингу, тобто оцінки можливого шахрайства з боку позичальників.

Для підвищення ефективності управління кредитним портфелем банку в умовах кризи та нейтралізації її наслідків важливе значення має застосування превентивного антикризового впливу [3], що включає: перегляд лімітів на банки-контрагенти та клієнтів; оформлення додаткового забезпечення по виданим кредитам, яке має ліквідність та досить стабільну вартість під час кризи; повну заборону бланкового кредитування; скорочення або мораторій на кредитування ризикових галузей та клієнтів чи пов'язаних з банком осіб; заборона на пролонгацію кредитів (однак ці дії можуть загнати банк в ще більшу кризу, оскільки перегляд умов кредитування може дозволити клієнтові стабілізувати свою діяльність та повернути кредит, заборона ж призведе до зворотного).

Отже, наявність кризи не є приводом відмови банку від нарощування кредитного портфеля, однак його кредитна політика повинна бути переглянута щодо контролю якості кредитів та коректного застосування методів управління.

Список використаних джерел:

1. Основні показники діяльності банків. Оперативні дані: Офіційне інтернет-представництво НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807
2. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем [Текст]/ Ю. Бугель // Галицький економічний вісник. – 2010. – №2 (27). – С.157-163
3. Ковалев А. Актуальные вопросы банковского кризис-менеджмента / А. Ковалев // Журнал «Финансовый Директор». – 2007. - №11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.intalev.ru/aggregator/ssp/id_28495

JEL G21

Неізнєсна Олена Володимирівна

*к.е.н., доцент кафедри фінансів і банківської справи
Донецького національного університету економіки і торгівлі ім.
Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна*

ЗАЛУЧЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ БАНКАМИ УКРАЇНИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ

В статті розглядається стан залучення депозитів банками України. Досліджені перспективи активізації залучення банківськими установами депозитних ресурсів в період кризи.

Ключові слова: *депозити, ринок депозитів, політика управління депозитними продуктами банку, депозитна лінія*

Глибока криза, що охопила українську економіку в 2013–2015 рр., викликала макрофінансовий шок (поступове знецінення гривні, розбалансованість економіки, відсутність системного державного регулювання, падіння рівня життя населення і посилення соціальної напруги на тлі загроз, зумовлених збройним протистоянням на Сході країни), внаслідок якого значно ускладнилася діяльність вітчизняних банківських установ. Перед банками виникла нагальна проблема залучення депозитних коштів, що є зовсім не простим завданням у світлі зменшення довіри до банківської системи країни.

За даними НБУ [1], загальний обсяг депозитів в Україні за станом на 01.01.2015 р. склав 672402 млн. грн., що на 3942 млн. грн. більше в порівнянні з аналогічним періодом минулого року (таблиця 1).

Як видно з таблиці 1, клієнтська база банків України досить гостро реагувала на політичні зміни й кризові явища в економіці. У результаті

такої реакції багато банків одержали дисбаланс рахунків у зв'язку з відтоком коштів з депозитних рахунків клієнтів. Особливо показовим став 2014 р., тому що в цей період відбулася анексія АР Крим з боку Росії, почалося військове протистояння на сході України й у зв'язку із цим часткова перебудова економіки України на військові рейки.

Таблиця 1

**Аналіз обсягів залучення депозитів банками України
за 2012-2014 р., млн. грн.**

Найменування банку	Група відповідно до класифікації НБУ	Депозитний портфель				
		01.01.2013	01.01.2014	приріст, %	01.01.2015	приріст, %
Приватбанк	1	106342	133551	25,6	141338	5,8
Укресімбанк	1	44841	42970	-4,2	60126	39,9
Ощадбанк	1	39399	46341	17,6	55368	19,5
Райффайзен Банк Аваль	1	27804	26419	-5,0	28800	9,0
Дельта Банк	1	17198	36126	110,1	35628	-1,4
Перший Укр. Міжнародний Банк (ПУМБ)	1	17465	20444	17,1	24516	19,9
Укрсоцбанк	1	18370	21611	17,6	22501	4,1
УкрСиббанк	1	17313	16632	-3,9	17424	4,8
Альфа-банк	1	14376	15831	10,1	18061	14,1
Ощадбанк Росії	1	13280	18910	42,4	14935	-21,0
Промінвестбанк	1	13986	13898	-0,6	13683	-1,5
Інші банки	-	235926	275727	16,9	240022	-12,9
Разом по банк. системі	-	566300	668460	17,7	672402	0,6

Складено автором на основі джерел [1,2]

Політичні зрушення й ситуація невизначеності в мирному вирішенні конфлікту, викликала макрофінансовий шок (поступове знецінення гривні, спад промислового виробництва, зниження рівня життя), що призвело до значного відтоку вкладів з банківської системи України. Як відзначає Р. Корнилюк в «Аналітичний огляд банків України. Депозити. 2015. March» [2] одними з лідерів відтоку

депозитів у гривні за 2014 р. стали: ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» (11 389 млн. грн.), ПАТ «Дельтабанк» (3 791 млн. грн.), ПАТ «Ощадбанк Росії» (2 165 млн. грн.) та ін. Ситуація в ПАТ «Дельтабанк» погіршилася і у зв'язку із введенням тимчасової адміністрації наприкінці 2014 р.

Не дивлячись на вищевикладені проблеми, лідерами на ринку депозитів залишаються такі найбільші системні банки України, як ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» (який зміг домогтися приросту своєї депозитної бази на 5,8% за рахунок вкладів в іноземній валюті), АТ «Укресімбанк», АТ «Ощадбанк», ПАТ «Райффайзен банк Аваль», ПАТ «ПУМБ» і дочка російського ПАТ «Альфа-Банк».

Ці банки зуміли показати позитивну динаміку приросту обсягів своїх депозитних портфелів. ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» має обсяг депозитного портфеля, що у кілька разів перевищує обсяги інших банків. Так, обсяг депозитного портфеля ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» в 2,3 рази перевищує обсяг депозитного портфеля свого найближчого конкурента - АТ «Укресімбанк». Особливо значимими є показники розмірів депозитних портфелів державних банків, таких як АТ «Укресімбанк» і АТ «Ощадбанк», завдяки тому, що мають державну гарантію по вкладах [3].

Вирішення проблеми залучення достатнього обсягу депозитів в період кризи, на нашу думку, стає можливим завдяки удосконаленню політики управління депозитними продуктами банку, зокрема, розробці універсальних депозитів, в межах яких клієнт може без розірвання угоди знімати кошти з депозиту та поповнювати вклад. Таким чином, такі ощадні пропозиції не підлягатимуть дії мораторію на дострокове зняття коштів з вкладу, а можливість вільного користування грошима сприятиме відновленню довіри та залученню необхідних ресурсів. При розробці універсального депозиту насамперед варто звернути увагу на такі важливі параметри вкладу, як відсоткова ставка, незнижувальний залишок, обмеження щодо зняття коштів з депозиту, а також можливість використання коштів за допомогою картки.

Поряд з універсальними депозитами банкам варто розробляти та впроваджувати депозитні лінії для корпоративних клієнтів. Причому, якщо раніше багато таких продуктів зводилось лише до оформлення звичайного депозиту та при необхідності – додаткових угод до нього, то в нинішніх умовах постає нагальна потреба в розробці універсальної депозитної лінії з можливістю розміщення та зняття коштів юридичною особою без жодних обмежень.

В умовах зменшення довіри до банківської системи України підвищення ефективності управління депозитними ресурсами банку може бути забезпечено за допомогою розробки та впровадження короткострокових депозитів з терміном розміщення коштів до 1 міс., наприклад, 7 та 14 днів. Вкладнику легше довірити кошти банку на більш короткий термін, а при своєчасній виплаті процентів за вкладом клієнт може довірити кошти на більш тривалий період. Крім цього, такі депозити дозволяють залучити нових клієнтів, що мають вільні кошти, які знадобляться вкладнику через короткий проміжок часу.

Підвищення ефективності залучення депозитів також може бути досягнуто за рахунок створення та підтримки різноманітних акційних пропозицій та програм лояльності. Особливо актуальним стає залучення нових депозитів та утримання існуючих вкладів клієнтів, що може бути здійснено за допомогою розробки та впровадження ефективної бонусної програми за депозитами [4].

Застосування таких програм дозволяє утримати клієнта, що зменшує витрати банку, адже як показують дослідження – “витрати на залучення нового клієнта у десять разів перевищують витрати на продаж продукту діючому клієнту” [5, с. 228].

Список використаних джерел:

1. Показники фінансової звітності банків України: [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category>
 2. Корнилюк Р. Аналітичний огляд банків України. Депозити. 2015. March [Електронний ресурс] / Р. Корнилюк. – Режим доступу: <http://bankografo.com/ubqr#>
 3. Неизвестная Е. В. Маркетинговый аспект банковской конкуренции / Е. В. Неизвестная // Проблемы економіки – 2015. – №3. – С. 208-215
 4. Дзюблюк О. В. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів: монографія / За ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль: «Вектор», 2012. – 462 с.
 5. Рой С. Маркетинг финансовых услуг / С. Рой; пер. с англ. В. В. Ильина и А. В. Болдышевой; под. общ. ред. Е. В. Калугина. – М.: Вершина, 2007. – 256 с.
-

Примостка Людмила Олександрівна

*д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту банківської діяльності Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ДОВІРА ДО БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Досліджено чинники формування суспільної довіри до банків та банківської системи. Проаналізовано динаміку банківських депозитів. Акцентовано увагу на ключовій ролі держави та інструментів державного регулювання банківського сектору у відновленні довіри суспільства до банків.

***Ключові слова:** банківська система, відновлення довіри до банків, державне регулювання.*

В умовах глобальних викликів питання збереження довіри до банківської системи набуває особливої гостроти. Проблема взаємної довіри залишається ключовою й у взаємовідносинах суспільства та банків. Для вітчизняної банківської системи питання збереження довіри суспільства актуалізувалося в період світової фінансової кризи 2008-09 рр., однак особливої гостроти воно набуло в останні роки, коли було прийнято рішення про ліквідацію близько шестидесяти банків. За таких реалій потребують вирішення не лише проблеми збереження довіри до банків, а й пошук шляхів відновлення втраченої довіри громадян як на рівні окремої банківської установи, так і на рівні банківської системи загалом.

В сучасному соціумі саме довіра розглядається як основа формування громадянського суспільства, яке будується на партнерських відносинах між державою, бізнесом та громадянами. Довіра – це очікування спільнотою того, що інші її члени будуть поводитися передбачувано, чесно та з увагою до потреб оточення, відповідно до прийнятих в суспільстві норм, до яких належать фундаментальні людські цінності і професійні стандарти та корпоративні кодекси поведінки [1, с.52].

Банківська діяльність заснована на довірі, адже якщо руйнується довіра до банку, то все інше руйнується дуже швидко. Відновити та повернути довіру до банку дуже складно, а інколи це взагалі неможливо. Довіра до банків формується на трьох рівнях: на рівні організації – до окремої банківської установи, на рівні ринку – до

банківських груп, холдингів, державних банків, банків з іноземним капіталом тощо, на рівні суспільства – до банківської системи в цілому. На цих рівнях довіра базується на надійності, передбачуваності, точності, професійності, компетентності, ефективності виконання зобов'язань агентами взаємовідносин. Важливо, щоб довіра була взаємною, коли обидва суб'єкти економічних відносин несуть спільну відповідальність за надійність та чесність у взаємодіях. Опитування показали, що в Україні рівень довіри до банків протягом останніх п'яти років значно знизився: кількість громадян, які не довіряють банкам, зростає з 36,2% (2011р.) до 43% (2015р.); відповідно кількість тих, хто повністю довіряє банкам знизилася з 2% до 1,1%, а тих, хто частково довіряє, знизилася з 14,1% до 5,9%. Індикатором рівня довіри суспільства до банків є динаміка вкладів населення в банківські депозити. Аналіз показує, що після кризи 2008-09 рр. вітчизняним банкам досить швидко вдалося відновити довіру, проте протягом останніх двох років показники загального обсягу вкладень фізичних осіб та середнього розміру вкладень знизилися (рис. 1), що свідчить про зростання недовіри до банків.

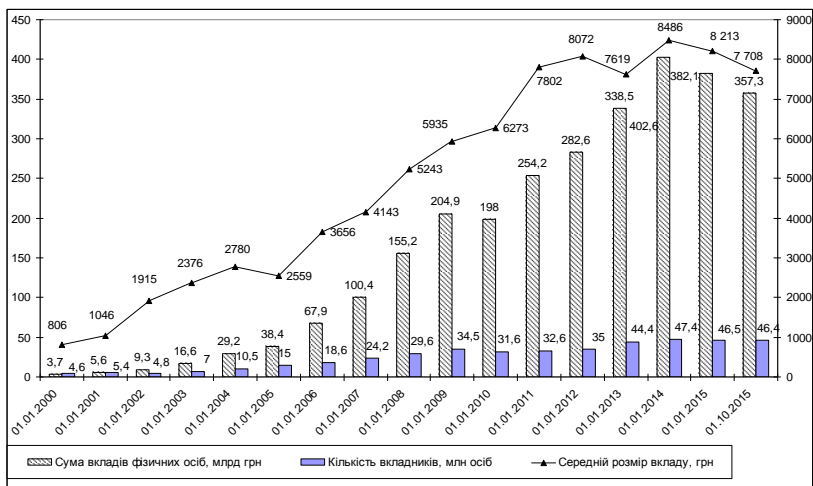


Рис. 1. Динаміка величини вкладів фізичних осіб, кількості вкладників та середнього розміру вкладу впродовж 2000-2015 рр.
Джерело: побудовано за даними [2]

Безвідмовне та вчасне виконання зобов'язань банку перед вкладниками – найголовніший фактор формування довіри суспільства

не лише до окремого банку, але й до банківської системи в цілому. Одним із основних чинників, що провокує погіршення фінансового стану банків, є надмірна кредитна експансія під час тривалого економічного піднесення. Міжнародний досвід показує, що зростання кредитного портфеля темпами, удвічі вищими за темпи зростання ВВП, слід вважати найсерйознішим сигналом потенційної загрози виникнення банківської кризи. Саме так й сталося під час кризи 2008-09рр. в Україні, коли частка кредитного портфеля в активах досягла 85% [2]. Хоча в наступні роки цей показник знизився, проте суттєво погіршилася якість активів, про що свідчить стрімке зростання (майже в шість разів) відношення сформованих резервів до активів та частки прострочених кредитів в сукупному кредитному портфелі (понад 13 разів). Наслідком накопичення кредитних ризиків стає невиконання банками взятих на себе зобов'язань щодо повернення коштів вкладникам.

На макрорівні прискорене зростання обсягів кредитування ускладнює моніторинг якості кредитного портфеля банків з боку регулятивних органів. Оскільки центральний банк за допомогою інструментів рефінансування має можливості недопущення ситуацій невиконання зобов'язань банку, то відповідальність за втрату довіри розподіляється між банком та центральним банком, знижуючи рівень довіри до всієї банківської системи.

Для відновлення довіри до банків необхідно ефективне державне регулювання, спрямоване на підтримку та забезпечення стабільності банківської системи, захист інтересів інвесторів та вкладників банків. Розвинений банківський ринок, який ефективно управляється з боку держави, забезпечить оптимальний розподіл обмежених фінансових ресурсів серед галузей економіки та сприяє економічному зростанню країни. Важливим є також стимулювання учасників ринку (як банків, так й їхніх клієнтів) до самостійного формування усвідомленого бажання надавати достовірну інформацію до контролюючих та аналітичних інститутів. Слід визнати, що перепоною стає низький рівень відкритості самої держави для підприємців та усіх громадян України в цілому. Саме на такому взаєморозумінні, взаємній відкритості та довірі будується демократичне суспільство європейських країн.

Список використаних джерел:

1. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма, пер. с англ. — М.: АСТ Москва, Хранитель, 2006. — 730 с.

2. Статистичні дані НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/>

JEL G210

Рац Ольга Миколаївна
*к.е.н., доцент кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

Горяник Олеся Вікторівна
*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Узагальнено сучасні проблеми функціонування вітчизняної банківської системи. Запропоновано заходи із підвищення рівня надійності, фінансової стійкості та конкурентоспроможності банків України.

Ключові слова: банк, банківська система, проблеми функціонування, напрями реформування.

В будь-якій державі, незалежно від економічної системи й способу організації суспільних відносин, банківська система відіграє вирішальну роль, оскільки саме вона забезпечує економіку необхідним обсягом фінансових ресурсів. Розвинута банківська система є необхідною умовою функціонування економіки. Надійний і розвинений банківський сектор має важливу роль у забезпеченні стабільності національної економіки.

Проблеми функціонування банківської системи досліджували такі вчені-економісти як Бойчук М., Дзюблюк О., Коваленко В., Карчева Г., Патрікац Л. [1-5] та ін. Проте особливості функціонування банківської системи України та, відповідно, проблемні аспекти роботи банківських установ в сучасних умовах потребують подальших досліджень.

Метою статті є узагальнення сучасних проблем функціонування вітчизняної банківської системи та визначення основних шляхів щодо їх подолання.

Сучасні банки функціонують в умовах дестабілізуючого впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Нині гостро постає питання

забезпечення економічної безпеки банківської системи держави як основи фінансової системи. Так, з 2013 р. у вітчизняному банківському секторі розпочався масовий процес реорганізації та ліквідації банків, обумовлений кризовими явищами в економіці. Проте, роботу банків, які залишились на ринку не можна визначити як успішну, оскільки впродовж двох останніх років фінансово-кредитні установи здійснюють збиткову діяльність.

Також спостерігається відтік іноземного капіталу з банківської системи України через втрату іноземними інвесторами стратегії розвитку. Відсутність достатніх умов для здійснення банківського бізнесу, суттєве скорочення споживчого, іпотечного та інших видів кредитування, в тому числі й в іноземній валюті є основною причиною виведення активів іноземних банків з країни.

Однією з основних проблем банківського сектору залишається недовіра населення до банківських установ, рівень якої постійно підвищується. Цьому сприяють макроекономічна нестабільність, негативний досвід взаємодії клієнтів з банками в кризовий період, недостатній рівень захисту прав споживачів фінансових послуг, непартнерська поведінка банків по відношенню до своїх клієнтів, відсутність у банках єдиних стандартів якості обслуговування.

Отже, тривала економічна криза негативно відобразилась, в першу чергу, на банківській системі. Внаслідок постійного впливу негативних факторів банківський сектор України знаходиться у кризовому стані: відбувається масова ліквідація банків, спостерігається високий рівень збитковості, зростає недовіра населення.

Таким чином, світова фінансова криза та тенденції післякризового періоду в вітчизняній економіці сприяли тому, що банківська система України як ключова частина грошово-кредитної системи країни не стала ефективним механізмом для реформування економіки.

Дослідження сучасного стану банківського сектору дозволило виділити найважливіші проблеми функціонування вітчизняних банків, такі як:

- недостатня капіталізація банківських установ, що відбивається на фінансовій стійкості банківської системи;
- залежність національної валюти від долару США, та, як наслідок девальвація національної грошової одиниці;
- низький рівень ризик-менеджменту більшості банків, в тому числі низький рівень стандартів управління платоспроможністю та ліквідністю;

- низький рівень довіри населення країни до банківської системи, і як наслідок, - зниження обсягу грошових потоків;
- відтік вкладів в іноземній валюті, що обмежує можливості для зростання економіки України;
- подорожчання кредитних ресурсів та як наслідок, скорочення обсягів банківського кредитування;
- недосконалість законодавчо-правової бази щодо захисту інтересів клієнтів, механізму банкрутства, злиття банківського та промислового капіталу та ін.;
- низька ефективність нагляду за банками та іншими фінансовими установами, що не дає можливості вчасно упередити розвиток ризиків;
- відсутність належної інфраструктури ринку капіталу, у т. ч. фондового ринку.

Отже, такий стан справ потребує комплексного вирішення проблем як на макро- так і на мікроекономічному рівні. Актуальним завданням загальнодержавної політики є підвищення довіри до банківських установ, оскільки це дозволить відчутно прискорити розвиток економіки країни.

Для вирішення визначених авторами дослідження проблем, а також з метою підвищення рівня надійності, фінансової стійкості та конкурентоспроможності вітчизняного банківського сектору, на нашу думку, необхідно вжити таких заходів:

- докапіталізувати банки, в тому числі за рахунок активізації процесів об'єднання та злиття банків, збільшення резервного фонду, залучення нових акціонерів;
- удосконалювати структуру капіталу, активів та зобов'язань з метою забезпечення ліквідності та фінансової стійкості банків;
- удосконалювати нормативно-правове забезпечення банківської діяльності;
- підвищувати дієвість впливу інструментів монетарної політики НБУ на економіку країни;
- підвищувати ефективність банківського регулювання та нагляду з боку НБУ;
- скасувати валютні обмеження для припинення відтоку валютних депозитів;
- підвищувати технологічність та комп'ютеризацію банківських операцій, розробляти та удосконалювати системи дистанційного банківського обслуговування;
- впроваджувати системи фрод-моніторингу банківських операцій, посилювати захист прав та інтересів клієнтів банку;

– підвищення рівня якості послуг, що надаються суб'єктам економіки України та фізичним особам фінансово-кредитними установами.

Перспективи розвитку банківських установ будуть залежати як від швидкості та повноти подолання проблемних явищ, так і від загальної економічної ситуації, яка ймовірно буде ключовим фактором при визначенні стратегії розвитку банків, ситуації на світових ресурсних ринках і ринках капіталу.

Список використаних джерел:

1. Дзюблюк О.В. Іноземний капітал у банківській системі України: вплив на розвиток валютного ринку та діяльність банків [Текст] / О.В. Дзюблюк, О.М. Владимир // Вісник Національного банку України. – 2014. – №5. – С. 26-33.

2. Карчева Г.Т. Ефективне управління активами і пасивами необхідна умова фінансової стійкості банку / Г.Т. Карчева, О.Я. Карчева // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. – 2014. – №1. – С. 240-249.

3. Коваленко В.В. Трансформаційні напрями розвитку банківської системи України / В.В. Коваленко // Економічний форум. – 2015. – №2. – С. 28-34.

4. Патрікац Л. Глобалізація і банки: проблеми, перспективи / Л. Патрікац, М. Бойчук // Вісник НБУ. – 2012. – № 1 – С. 46-49.

5. Рац О.М. Дослідження конкурентних переваг банків на депозитному ринку України / О.М. Рац, Ю.С. Тисячна // Проблеми економіки. – 2014. – №4. – С. 388-394.

JEL M15

Святюк Оксана Робертівна

*к.е.н., доктор філософії (Ph.D.), доцент кафедри менеджменту
Львівського державного університету внутрішніх справ
м. Львів, Україна*

Андрейків Христина Андріївна

*Львівський національний університет ім. І. Франка
м. Львів, Україна*

СУТНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

*Уточнено кризові проблеми сучасної банківської системи.
Запропоновано напрями щодо удосконалення та модернізації даної*

фінансової структури. Наведено найбільші кредитоспроможні, надійні та популярні банки. Згідно даних рейтингових агентств найбільшими банками за активами є: Приватбанк, Укрексімбанк, Ощадбанк, Райффайзен Банк, Промінвестбанк.

Ключові слова: *центральний банк, банківська система, державний, центральний, національний та емісійний банк.*

Метою дослідження сутності банківської системи України є обґрунтування особливостей їхнього правового статусу, що регламентують діяльність. Визначальним напрямом сучасного розвитку міжнародних економічних відносин є зниження загроз небезпеки держави та глобалізації світових господарських зв'язків, що сприятиме суттєвим зрушенням у світовому просторі та породжує істотні зміни в процесах генезису і функціонування національних банківських систем.

Банківську систему часто порівнюють із кровообігом економіки держави. Саме вона забезпечує економіку необхідним обсягом фінансових ресурсів, забезпечує вільний рух капіталу, розрахунки суб'єктів господарювання, кредитування, а також реалізацію ряду інших функцій та завдань [5].

Розглядаючи поняття “банківська “система”, передусім, з'ясуємо значення терміна система, який з грецької (συστήμα – “сполучення”) означає ціле, у якому гармонійно та взаємопов'язано розташовані окремі частини цього цілого. Для банківської системи характерні ознаки: складність, цілісність, структурність, динамічність, відкритість. Вона є невід'ємною частиною соціально-економічної системи. Складність банківської системи зумовлена різноманітністю банків, її складових елементів, різнохарактерними зв'язками між ними. Цілісність банківської системи означає, що вона охоплює різноманіття банків, підпорядкованих НБУ. Структурність означає, що банківська система поєднує свої елементи у внутрішню організовану структуру. Динамічність визначається тим, що банківська система не перебуває у статистичному стані, постійно зазнає впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ. Відкритість пояснюється інтенсивною взаємодією із державними структурами, з організаціями інших країн, а також вона означає, що тільки за умови ефективно організованої роботи всієї банківської системи, а не окремих елементів, забезпечується функціонування системи як єдиного цілого, гарантуючи виконання покладених на неї завдань.

Сучасні наукові трактування поняття «банківська система» можна об'єднати у три напрями: банківська система як сукупність банків

країни у визначеному часовому інтервалі(періоді); банківська система як кредитна; банківська система, до складу якої входить банківська інфраструктура як складова кредитної системи. Перший підхід характеризує загальні риси банківської системи. Наприклад, на думку А.Мороза, банківська система – це сукупність різних видів банків та банківських установ у їхньому взаємозв'язку, складова частина кредитної системи [2]. На погляд М. Савлука банківська система - це законодавчо визначена, чітко структурована та субординована сукупність фінансових посередників, які здійснюють банківську діяльність на постійній професійній основі і функціонально пов'язані в самостійну економічну структуру [3]. Згідно з Законом України «Про банки та банківську діяльність» банківська система України складається з Національного банку України та інших банків (державних та недержавних), що створені і діють на території України відповідно до закону [4].

До прихильників другого підходу належать Є. Жарковська, О. Костюченка., А. Селіванова. На їхню думку, банківська система – це сукупність різних видів національних банків і кредитних установ, які діють у межах загального грошово-кредитного механізму.

Згідно з третім підходом до складу банківської системи зараховують банківську інфраструктуру. О. Дзюлбюк [1] вважає, що банківська система є чітко структурована, у якій виділяється два рівні: рівень центрального банку та рівень комерційних банків. Тому банківську інфраструктуру трактує як допоміжну ланку, яка входить до системи, проте не належить до жодного з названих рівнів. Отже, банківська система – це сукупність усіх банківських установ, що функціонують у тій чи іншій країні в певний сторичний період, перебуваючи у тісному взаємозв'язку між собою, утворюючи специфічну економічну й організаційно-правову структуру, яка забезпечує функціонування грошового ринку та економіки загалом. Банківська система є важливою складовою економіки будь-якої країни, а рівень її розвитку визначається рівним розвитку ринкових відносин. Вона мобілізує і перетворює в капітал тимчасово вільні кошти, заощадження та доходи різних верств населення, виконує різноманітні кредитні, посередницькі, інвестиційні, довірчі та інші операції [2].

В економіці розрізняють два типи банківської системи – одно - та дворівневу. Структура системи залежить від суспільно-економічних умов та в різних країнах розвивається залежно від ступеня розвитку ринку й історичних особливостей становлення банківської справи [2, с.11]. Однорівнева банківська система передбачає переважно горизонтальні зв'язки між банками, універсалізацію їх операцій і

функцій. М.І. Савлук та І.М. Михайловська зазначають, що однорівнева банківська система можлива тільки за тоталітарної економіки. [3, с.9]. Дворівнева банківська система характерна для країн з ринковою економікою та складається з двох рівнів: верхній рівень – центральний (емісійний) банк, який є банком в повному значенні цього слова лише для двох категорій клієнтів: банківських інститутів та урядових структур. Нижній рівень – комерційні банки, клієнтами яких є підприємства, організації, населення [5, с.12].

Дворівнева банківська система будується на взаємовідносинах між банками у двох площинах: за вертикаллю та горизонтально. У дворівневій структурі банківської системи повинні чітко розрізнятися нормативно-регулюючі та контрольні функції центрального банку з одного боку, і функції комерційних банків – з іншого [6, с.21].

Станом на 01.01.16 найбільшими банками за активами є: «Приватбанк», «Укресімбанк», «Ощадбанк», «Райффайзен Банк Аваль», «Промінвестбанк». Найбільш кредитоспроможними (національна рейтингова шкала uaAAA) є: «UniCreditBank», «Укрсіббанк», «ВТБ», «Credit Agricole Bank», «Ukreximbank». Згідно з депозитним індексом FUDI (First Ukrainian Deposit Index) найкращими банками для зберігання вкладів у гривнях, доларах та євро є: «Ukreximbank», «Ощадбанк», «Укрсоцбанк», «Укрсіббанк», «Райффайзен Банк Аваль» [1].

Загалом роль комерційних банків у фінансово-кредитній системі України за останні роки стрімко зростає. Все більше банків стають універсальними, пропонуючи все більший асортимент послуг задля підтримання конкуренції та максимізації прибутку. Найбільшою популярністю серед населення України користуються: «Приватбанк», «Укресімбанк», «Ощадбанк», «Райффайзен Банк Аваль».

Для підвищення капіталізації банків України пропонуємо такі заходи: злиття, реорганізацію малоприбуткових банків з успішними; створення банківських об'єднань (банківських холдингових груп, корпорацій); випуск банківських облігацій, депозитних сертифікатів; випуск акцій власної емісії; розроблення механізму нарощування прибутку, який пов'язаний із дивідендною політикою банку (чим менша частина прибутку буде видана як дивіденди, тим більша його частина буде капіталізованою).

Список використаних джерел:

1. Дзюблюк О.В. Організація грошово-кредитних відносин в умовах реформування економіки / О.В. Дзюблюк – Київ, 2000. – 512 с. – С. 77-78

2. Крупка М. І. Банківська система: навчальний посібник / М. І. Крупка, Є. М. Андрусяк, І. В. Барилюк та ін. – Львів, 2014. 580 с. – С. 8 /17

3. Стельмах В. С. Енциклопедія банківської справи України./ В.С.Стельмах – Київ, 2001. – 680 с. – С. 56

4. Про банки і банківську діяльність. Закон України від 07.12.2000 р. №2112-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2121-1

5. Морз А.М. Центральний банк і грошово-кредитна політика: навч.-метод. посібник. / А.М. Морз – Київ, 2010, – 303 с. – С.

6. Гетьманцев Д. О. Банківське право України./ Д.О.Гетьманцев, Н.Г. Шукліна – Київ, 2007. – 344 с.–С. 153

JEL E52, G21

Сергєєва Олена Степанівна

*к.е.н., ст. викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна*

КОЕФІЦІЄНТНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ ІНСТРУМЕНТАРІЮ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ БАНКІВ

Сформовано авторських підхід щодо використання коефіцієнтного аналізу при оцінці якості управління грошових потоків банків. В результаті проведеного дослідження сформульовано склад коефіцієнтів, що доцільно використовувати для аналізу грошових потоків банків.

Ключові слова: банк, грошові потоки, інструменти фінансового аналізу, коефіцієнтний аналіз.

Управління грошовими потоками банків є надзвичайно складним процесом, який потребує відповідного аналітичного забезпечення. Аналітичне забезпечення управління грошовими потоками банку повинно базуватися на достовірності, репрезентативності та транспарентності даних аналізу поточної ситуації, можливості банку передбачати у його змінах оперативно, та реалізовувати управлінські впливи, що забезпечують досягнення цілей управління грошовими потоками банків.

Ефективний аналіз грошових потоків банків передбачає вибір відповідного інструментарію, що дозволяє досягти цілей та реалізувати поставлені завдання з найменшими витратами часу, фінансових та трудових ресурсів.

Дослідники давно дійшли висновку про те, що неможливо виділити з числа результативних показників який-небудь один як загальний, придатний для комплексної оцінки. Це пов'язано зі значним і постійно зростаючим числом як об'єктів аналізу, так і індикаторів, критеріїв діяльності. Звідси виникає необхідність формування комплексної оцінки на базі системи показників, агрегування яких тим чи іншим способом дозволить рангувати результати[2].

Найбільш змістовну характеристику інструментарію фінансового аналізу надано в роботах І. А. Бланка [3], тому при дослідженні інструментарію аналізу грошових потоків банків базуватимуться на його розробках.

Слід відмітити, що до інструментарію фінансового аналізу грошових потоків банків слід віднести вертикальний, горизонтальний, порівняльний, факторний та коефіцієнтний. Основою узагальнюючої комплексної оцінки грошових потоків є коефіцієнтний аналіз.

Зазначимо, що коефіцієнтний аналіз передбачає розрахунок відношень між окремими абсолютними показниками грошових потоків банків та визначення взаємозв'язків між ними. Він активно застосовується при проведенні аналізу грошових потоків банків у контрольних цілях, а поширеність його застосування обумовлена, головним чином, наявністю вихідної інформації та інформативністю результатів.

Коефіцієнтний аналіз грошових потоків банків	Показники ефективності	<ul style="list-style-type: none"> • Коефіцієнт ефективності грошового потоку банків • Рентабельність позитивного грошового потоку банків (в цілому та в розрізі окремих видів діяльності) • Рентабельність чистого грошового потоку банків (в цілому та в розрізі окремих видів діяльності) • Чистий грошовий потік на одну акцію
	Показники стійкості	<ul style="list-style-type: none"> • Коефіцієнт достатності чистого грошового потоку банків • Коефіцієнти ліквідності грошового потоку банків (у розрізі часових інтервалів їх формування) • Коефіцієнт платоспроможності банків • Коефіцієнт достатності притоків грошових коштів (як в цілому по банку, так і за окремими видами діяльності) • Коефіцієнт ліквідного покриття • Коефіцієнт чистого стабільного фінансування

Рис. 1. Склад коефіцієнтів, що доцільно використовувати для аналізу грошових потоків банків [авторська розробка]

За результатами проведеного дослідження нами пропонується структурувати коефіцієнти, які доцільно використовувати для аналізу грошових потоків банків в контрольних цілях, так, як це представлено на рисунку 1.

Застосовувати зазначені показники коефіцієнтного аналізу ми пропонуємо, насамперед, для визначення якості управління грошовими потоками банків шляхом встановлення їх цільових значень та контролю за їх дотриманням. Відповідно до цього, вони можуть стати основою для формування системи індикаторів якості управління грошовими потоками банків як у цілому, так і за окремими напрямками.

Підсумовуючи слід зазначити, що поглиблений аналіз фактичних значень сформованої системи індикаторів якості управління грошовими потоками та їх відхилення від цільового рівня дозволить розробити заходи, що оптимізують управлінські впливи для досягнення цілей управління грошовими потоками банків.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000.
2. Аналіз банківської діяльності [Текст]: навчальний посібник / ред. У. Я. Грудзевич. – К.: УБС НБУ, 2007. – 222 с.
3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: В 2 т. Т. 1 / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр: Эльга, 2001. – 592 с.

JEL G35

Смурнов Антон Михайлович

*аспірант кафедри економіки та управління
ДВНЗ «Університет банківської справи»
м. Київ, Україна*

МЕХАНІЗМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗДРІБНИХ ПЛАТЕЖІВ І ЗМЕНШЕННЯ ЧАСТКИ ГОТІВКОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ

Досліджено основні напрями вдосконалення безготівкових розрахунків і платежів в Україні в умовах фінансової нестабільності. Обґрунтовано необхідність вдосконалення платіжних інструментів і платіжних систем та обмеження сфери використання готівкових платежів шляхом реалізації державної стратегії сприяння безготівковим розрахункам.

Ключові слова: платіжні системи, платіжні інструменти, готівкові розрахунки, безготівкові платежі, ліміти розрахунків.

Розвиток систем розрахунків і платежів тісно пов'язаний зі станом економіки країни, її банківської системи та безпосередньо впливає на забезпечення економічного зростання. Тому стану платіжних систем і організації готівкових розрахунків центральні банки всіх країн світу приділяють велику увагу [4, с. 108]. На сьогоднішній день в Україні готівкові розрахунки обмежені сумою 150 тис. грн., що повністю відповідає вимогам FATF, відповідно до яких граничну суму для разових угод у готівці встановлено на рівні 15000 дол. США/євро.

Разом з тим світова практика свідчить, що в більшості країн світу частка готівкових розрахунків населення постійно знижується, а частка безготівкових – збільшується [2, с. 23; 5, с. 21]. Якщо в 2012 р. частка безготівкових розрахунків населення в Україні складала близько 12%, то в 2015 р. вона вже досягла майже 30%, і ця тенденція набуває поширення.

У світовій практиці багато країн з метою боротьби з тіньовою економікою та протидії легалізації тіньових доходів вводять адміністративні обмеження на розрахунки готівкою. Так, за наявністю та характером таких обмежень країни ЄС можна поділити на 3 групи: країни, в яких законодавчо встановлено обмеження на готівкові розрахунки (Бельгія, Болгарія, Греція, Іспанія, Італія, Португалія, Словаччина, Чехія); країни, в яких на законодавчому рівні відсутні обмеження, але вони можуть встановлюватись корпоративним сектором, бізнес-спілками, асоціаціями (Естонія, Швеція, Фінляндія); країни, в яких відсутні обмеження.

Сума обмеження готівкових розрахунків у країнах ЄС коливається від 1000 євро (Італія, Португалія) до 15000 євро (для нерезидентів у Іспанії та Франції; для фізичних осіб, які діють у цілях, не пов'язаних з торгівлею та бізнесом – у Словаччині). Сьогодні близько половини країн ЄС встановили обмеження на готівкові розрахунки. З 2016 р. планує запровадити такі обмеження в сумі 5000 євро і Німеччина.

Головною метою встановлення обмежень на готівкові розрахунки центральні банки вважають: 1) протидію відмиванню доходів, що отримані злочинним шляхом; 2) протидію «тінізації» економіки; 3) протидію «доларизації» готівкових розрахунків; 4) сприяння розвитку безготівкових розрахунків; 5) зменшення витрат на готівковий грошовий обіг; 6) захист учасників грошового обігу; 7) сприяння розвитку нових технологій у банківському бізнесі тощо.

Головними передумовами для введення обмежень на готівкові розрахунки повинно бути забезпечення таких умов: 1) стабільність грошового обігу та стабільне функціонування грошово-кредитного ринку; 2) високий рівень довіри до банківської системи; 3) наявність відповідних платіжних інструментів і надійне функціонування платіжних систем, що забезпечують простоту та зручність розрахунків; 4) належний рівень захисту безготівкових розрахунків.

Таким чином, зменшення частки готівки в обігу та збільшення частки безготівкових роздрібних платежів є актуальним завданням діяльності НБУ [1, с. 11]. Разом з тим, введення адміністративних обмежень на готівкові розрахунки населення повинно бути виваженим і послідовним, щоб не зачепити інтереси добросовісних платників.

Найбільш прийнятним варіантом вирішення проблеми може бути створення стимулів та розроблення економічних важелів, запропонованих у розроблених НБУ в 2012 р. стратегічних документах щодо вдосконалення готівкового та безготівкового грошового обігу: «Стратегічна програма з удосконалення організації готівкового грошового обігу в Україні на 2013-2018 роки» та «Стратегічна програма розвитку безготівкових роздрібних платежів в Україні на 2012-2014 рр.» [3, с. 59].

Список використаних джерел:

1. Міщенко В. Проблеми збалансованості внутрішніх заощаджень та зовнішніх запозичень банків в умовах нестабільності фінансових ринків / В. Міщенко, В. Жупанин // Вісник НБУ. – 2008. – №7. – С.8-12.

2. Міщенко С.В. Вдосконалення системи безготівкових роздрібних платежів / С.В. Міщенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – №5(158). – С.22-28.

3. Мищенко С.В. Совершенствование безналичных розничных платежей в Украине на основе модернизации НСМЭП / С.В. Мищенко // Деньги и кредит. – 2012. – №.12. – С.56-59.

4. Мищенко С.В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения / С.В. Мищенко. – К.: ЦНИ НБУ, УБД НБУ, 2011. – 230 с.

5. Науменкова С. Нові тенденції в монетарній політиці та діяльності центральних банків у посткризовий період / С.В. Науменкова, С. Міщенко // Банківська справа. – 2011. – №5. – С.12-29.

Чайковський Ярослав Іванович
к.е.н., доцент кафедри банківської справи
Тернопільського національного економічного університету
м. Тернопіль, Україна

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Розглянуто проблеми функціонування банківської системи України та проведено аналіз результатів діяльності банків в сучасних умовах фінансово-економічної кризи та євроінтеграції. Визначено напрямки підвищення ефективності функціонування банківської системи України.

Ключові слова: банківська система, банк, Національний банк України, капітал, капіталізація, реорганізація.

У сучасних умовах для стабілізації фінансово-економічної ситуації в країні необхідна ефективно функціонуюча, надійна та розвинена банківська система.

Питанням розвитку та функціонування банківської системи України присвячені праці О. В. Дзюблюка [4], М. Г. Дмитренка [1], В. В. Коваленко [2], І. Ю. Кочуми [1], Л. І. Кузнецової [2] та ін. Водночас питання заходів, спрямованих на реформування банківської системи із врахуванням фінансово-економічної кризи та євроінтеграційних напрямків розвитку економіки України, з метою запобігання ризиків потребують подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження проблем сучасного стану функціонування і реформування банківської системи України та обґрунтування напрямів їх вирішення.

Розвиток банківської системи в Україні, забезпечення на ділі її ефективною підтримки з боку держави – одне з пріоритетних завдань економічної політики на сучасному етапі фінансово-економічної кризи та європейської інтеграції. У вітчизняній банківській системі за останні роки простежуються кількісні та якісні тенденції, які відображають як позитивні, так і негативні характеристики розвитку діяльності банківських установ.

За 2014-2015 рр. в Україні кількість банків, які мають ліцензію Національного банку України, скоротилася зі 180 на до 117 банків. Таким чином, протягом останніх двох років в Україні ліквідували 63 банки.

Кількість банків з іноземним капіталом за 2015 рік скоротилася на 10 банків й на 01.01. 2016 р. становила 41, кількість банків зі 100% іноземним капіталом скоротилася на 2 банки до 17.

Однак у 2015 р. частка іноземного капіталу в українській банківській системі (статутному капіталі банків) збільшилася з 32,5% на 01.01.2015 р. до 43,3% на 01.01. 2016 р. [3].

Причинами зростання частки іноземного капіталу в статутному капіталі банків України, на нашу думку, є зменшення кількості банків з національним капіталом у зв'язку з їх неплатоспроможністю та ліквідацією і значною кількістю збиткових банків.

Зростання частки іноземного капіталу в банківській системі України має як позитивні, так і негативні наслідки.

Позитивними наслідками проникнення іноземного капіталу в банківську систему є: акумулювання дешевих іноземних інвестиційних ресурсів та вкладання їх у вітчизняну економіку; зростання конкуренції в банківській системі; впровадження нових банківських технологій, методів управління; видів банківських продуктів і послуг, перш за все роздрібних та ін.

Недоліками, які пов'язані з проникненням іноземного капіталу в банківський сектор України, є: посилення залежності національної банківської системи від іноземного капіталу, що загрожує економічній, політичній і фінансовій незалежності країни; збільшення конкурентного тиску на вітчизняних учасників банківського ринку; недостатньо активне використання іноземного капіталу для кредитування реального сектора економіки та ін.

Тому доцільно на законодавчому рівні обмежити участь іноземного капіталу у банківській системі України.

Діяльність банківського сектору в 2009-2011, 2014-2015 рр. була збитковою. За 2015 р. збиток банківського сектору становив 66600 млн. грн., за 2014 р. – 52966 млн. грн.

Діяльність банків залишається низькорентабельною, тобто банки мали рентабельність активів і рентабельність капіталу менше 1%.

Основною причиною збиткової та неефективної діяльності банків України є різке погіршення якості кредитного портфеля, що, в свою чергу, зумовлює необхідність подальшого формування резервів. Так, у 2014-2015 рр. тривала тенденція щодо підвищення частки простроченої заборгованості за кредитами, з 7,7% у 2013 р., до 13,5% у 2014 р. і до 22,1% у 2015 р. [3].

Продовження зростання резервів за кредитними вкладеннями без випереджаючого нарощення власного капіталу і кредитного портфелю є стримуючими чинниками розвитку банківської системи України.

З огляду на ліквідацію окремих банківських установ та збиткову і неефективну діяльність, обсяг капіталу банків протягом 2015 р. зменшився на 44310 млн. грн., або на 29,9%, та станом на 01.01. 2016 р. складає 103713 млн. грн. Питома вага капіталу в пасивах банків скоротилася з 11,24% на 01.01. 2015 р. до 8,27% на 01.01.2016 р.

Рівень капіталізації вітчизняних банків, особливо малих та в порівнянні із закордонними банками, залишається ще досить низьким. Одним із способів підвищення рівня капіталізації банків є процеси їх реорганізації шляхом злиття та приєднання.

Абсолютна величина коштів фізичних осіб у 2014-2015 рр. знижувалася. Частка коштів фізичних осіб у зобов'язаннях банків у 2014 р. знизилася з 40,0% до 27,3%, а у 2015 р. зросла до 33,8%. Зменшення абсолютної суми коштів фізичних осіб свідчить про зниження довіри до банків саме з боку населення.

Частка кредитного портфеля в загальних активах поступово знижувалася з 74,6 % у 2009 р. до найнижчого рівня – 61,4% у 2015 р. Одночасно високими темпами відбувалося зростання частки вкладень у цінні папери, з 3,9% у 2009 р. до 12,7% у 2015 р. [3].

Звуження кредитної діяльності банківських установ з одночасним наростанням неплатежів за простроченими позиками та зростанням резервів ліквідності підірвали прибутковість банків.

Продовження зростання резервів за кредитними вкладеннями без випереджаючого нарощення власного капіталу і кредитного портфелю є стримуючими чинниками розвитку банківської системи України.

Недоліки показують, що основні цілі розвитку банківської системи України – забезпечення надійності, фінансової стійкості та конкурентоспроможності, нині ще не досягнуто.

Причини, які викликали вищезазначені негативні наслідки діяльності банківської системи, можна поділити на три групи:

- 1) загострення кризи реальної економіки й передусім у сфері виробництва;
- 2) недосконалість грошово-кредитної політики Національного банку України щодо банківських установ, зокрема їх ліквідації;
- 3) внутрішньобанківські чинники, відсутність виробленої стратегії і тактики роботи в умовах фінансово-економічної кризи.

У процесі подальшого поглиблення банківської реформи з метою всебічного зміцнення та очищення банківської системи, забезпечення на ділі її ефективної підтримки з боку держави необхідно проводити не політику ліквідації банківських установ, а політику «кількісного пом'якшення» через їх реорганізацію шляхом злиття чи приєднання

(поглинання) і спільних зусиль як Національного банку України, так і уряду.

Проте глибоку банківську кризу не можна подолати лише банківськими заходами, бо її першопричина криється в економіці. Саме тому потрібно ставити питання про економіку і банки. На взаємодії органів державної влади, Національного банку України, банківських установ повинен базуватися подальший розвиток вітчизняної банківської системи.

Список використаних джерел:

1. Дмитренко М. Г. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України в умовах глобалізації фінансових ринків [Текст] / М. Г. Дмитренко, І. Ю. Кочума // Вісник Університету банківської справи Національного банку України, 2008. – № 3. – С. 102 – 107.

2. Кузнєцова Л. В. Вплив глобалізаційних процесів на фінансову стійкість банківської системи [Текст] / Л. В. Кузнєцова, В. В. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №2 (128). – С. 264-271.

3. Основні показники діяльності банків Статистика: Оперативні дані: Офіційне інтернет-представництво НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798

4. Розвиток банківської системи України як основа реалізації стратегії економічного зростання [Текст] : монографія / За ред. д. е. н., проф. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 384 с.

JEL G21

Шейко Олена Петрівна

*ст. викладач кафедри банківської справи
Інституту банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ „Університет банківської справи”
м. Київ, Україна*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглянуто основні тенденції структурних зрушень у сукупному власному капіталі банківської системи України. Визначено шляхи підвищення капіталізації банків України в сучасних умовах.

Ключові слова: *власний капітал, статутний капітал банку, капіталізація банків, консолідація.*

Перспективи розвитку будь-якого банку значною мірою визначаються рівнем його капіталізації. Структура сучасної вітчизняної банківської системи не відповідає вимогам реформування економічної системи країни внаслідок її низької капіталізації, залежності від іноземного банківського капіталу, наявності великої кількості проблемних банків, відсутності галузевих банків, використання неефективних методів регулювання центральним банком діяльності банків другого рівня, що не сприяє вирішенню проблем переходу до випереджаючого інноваційного розвитку галузей економіки. Під час фінансової кризи забезпечення достатнього обсягу капіталу банків постало однією з ключових проблем, адже саме нестача капіталу була найбільшою загрозою стабільності банківської системи. З огляду на це, питання підвищення капіталізації банків останнім часом набуло особливої актуальності.

Проблемам розвитку банківської системи в умовах ринкової економіки та капіталізації банків присвячені роботи таких науковців: О. Барановського, О. Васюренка, О. Вовчак, В. Гейця, О. Другова, Дж. Карденаса, О. Лаврушина, І. Лютого, А. Мороза та ін. Але водночас питання щодо шляхів підвищення капіталізації банківської системи України потребує подальшого дослідження.

В сучасних умовах, незважаючи на значні обсяги докапіталізації ряду банківських установ та виключення з порядку розрахунку статистичних показників НБУ банків, що визнано неплатоспроможними, обсяг власного капіталу банківської системи України протягом 2015 р. знизився на 24,05 млрд. грн. станом на кінець 2015 р. складав 103,713 млрд. грн. [1]

Виявлені основні тенденції структурних зрушень у сукупному власному капіталі банківської системи України за останні три роки. По-перше, частка статутного капіталу банків становить понад 100% власного капіталу, що є наслідком ризикової діяльності в умовах кризи як економічної так і політичної. Збільшення статутного капіталу має екстенсивний характер і пов'язане з необхідністю виконання нормативних вимог НБУ щодо підвищення його мінімального розміру, яке здійснюється за рахунок додаткових вкладень акціонерів. По-друге, відбулося суттєве зменшення розміру власного капіталу саме за рахунок прибутку, що є реальним джерелом капіталізації. Збитки, понесені у останні кілька років, не дають змоги використовувати отримані прибутки для поповнення капіталу. Такі зрушення в структурі сукупного капіталу свідчать про низький рівень менеджменту банків, відсутність достатніх підстав для зростання власного капіталу, погіршення якості капітальної бази банків.

Вважаємо, щоб уникнути структурних дисбалансів та підвищити якість, гармонійність та прозорість капіталу можна за допомогою:

- упровадження фіскальних заходів із метою стимулювання спрямування прибутку на збільшення капіталу банків та капіталізацію дивідендів;

- зміни підходів до нарощування резервного капіталу з урахуванням нестабільної економіки (буферний капітал) та запровадження практики формування контрциклічного буфера;

- посилення нагляду та прийняття нових правил урахування в капіталі результатів переоцінки основних засобів і цінних паперів, обсягу резервів під активні операції;

- підвищення прозорості структури власності.

Як показує міжнародний досвід, критеріями досягнення оптимального рівня капіталізації банківської системи є: зростання мінімального статутного капіталу банків щонайменше вдвічі; досягнення адекватності регулятивного капіталу не менше 15%; зростання відношення балансового капіталу банківської системи до ВВП, як мінімум, до рівня 20–25% [2].

Серед завдань, які потребують розв'язання, варто виокремити:

- підвищення якості корпоративного управління в банках та транспарентності структури власників; посилення контролю за формуванням капіталів банків – виключення «уявної вартості» з капіталу банків;

- уникнення «пастки капіталу», коли вимоги до обсягу капіталу зростають, а розмістити його нікуди (не потрібно примушувати банки механічно збільшувати капітал);

- виключити статті, що відображають резерви під активні операції;

- застосовувати диференційований підхід при встановленні нормативів достатності капіталу щодо різних груп банків, ураховуючи їхні потенційні можливості та рівень прибутковості;

- посилення контролю за організацією роботи щодо оцінювання й управління ризиками активних операцій і позабалансових інструментів.

Зміна умов діяльності банків передбачає реформування банківської системи. Банкам потрібно капіталізувати значні кошти, щоб привести свої баланси у відповідність до нових критеріїв якості, прозорості та достатності банківського капіталу й активів згідно з новими правилами банківського регулювання – «Базель III». Відповідно до нових норм, затверджених Базельським комітетом з банківського нагляду, частка акціонерного капіталу в загальному обсязі зважених за ризиком активів має бути збільшена не менш як до 4,5% (нині 2%). Для

протистояння можливим кризам у майбутньому банкам слід створити додатковий резервний капітал у розмірі 2,5% від активів. Мінімальний розмір капіталу першого рівня збільшено з 4 до 6% від активів, зважених на ризик. Це має зменшити схильність менеджерів банків і акціонерів до необгрунтованого ризику і підвищити здатність банків протистояти негативному зовнішньому впливу. До 2019 р. банки мають привести свої капітальні параметри у відповідність до цих правил [3].

Упровадження принципів Базеля III – це напрям руху в довгостроковій перспективі, який передбачає запровадження нових додаткових нормативів достатності капіталу, а також створення буферів капіталу. Проблема низької капіталізації вітчизняного банківського сектору пов'язана з недостатністю власних коштів банків і акціонерів та наявністю негрошових компонентів сукупного власного капіталу. Тому підвищення рівня капіталізації можливе на основі механізмів, здатних генерувати реальний грошовий потік. Для цього ми пропонуємо використовувати системний підхід, спрямований на оптимізацію структури капіталу та джерел фінансування. Особливістю підходу є виокремлення послідовних рівнів капіталізації з урахуванням внутрішнього потенціалу банків, вимог національного регулятора, кон'юнктури ринку, циклічності розвитку економіки. Процес нарощування капіталізації не повинен мати стихійний характер. Він є чітко контрольованим з боку НБУ, який створює для цього сприятливе нормативно-правове та фінансове середовище. Реалізація розробленого підходу на інституційному, законодавчому та виконавчому рівнях сприятиме нарощуванню сукупного капіталу банків у такий спосіб, щоб достатність капіталу відповідала рівню прийнятих ризиків, що дозволить забезпечити фінансову стабільність вітчизняної банківської системи. Перспективним шляхом підвищення капіталізації банківської системи України є консолідація за допомогою угод злиття і поглинання банків та створення інтегрованих банківських структур.

Таким чином, для підвищення рівня концентрації сукупного банківського капіталу пропонуються такі групи заходів:

- 1) нормативно-правові (створення нормативної бази процедури злиття і поглинання банківських установ без адміністративного тиску);
- 2) організаційні (спрощення процедури державної реєстрації угод реорганізації);
- 3) інформаційно-аналітичні (створення на базі НБУ повноцінної системи моніторингу показників концентрації з метою отримання

достовірних і надійних даних) та методологічні (формалізація способу визначення інвестиційної вартості об'єкта).

Список використаних джерел:

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish>.
 2. Бюлетень Національного банку України. – 2015. – №12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
 3. Національний банк України. Банківська система 2015: виклики та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [ht://www.bank.gov.ua/doccatalog/ document?id=14741673tp](http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673tp).
-

**МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА ТА РЕГУЛЮВАННЯ:
СВІТОВИЙ ДОСВІД І ВІТЧИЗНЯНІ ПЕРСПЕКТИВИ**

**MONETARY POLICY AND REGULATION: INTERNATIONAL
EXPERIENCE AND UKRAINE PERSPECTIVES**

JEL F31, E58

Dimitar Dobrinov Kostov

*PhD (Economics), Assistant Professor
of the Department of Finance and Credit
“D. A. Tsenov” Academy of Economics
Svishtov, Bulgaria*

**EXCHANGE RATE POLICIES IN THE CONDITIONS OF
ECONOMIC CRISIS AND ECONOMIC REFORMS**

One of the most important aspects of every country's economic policy is the exchange rate of its currency especially for a country which is trying to open and reform its economy. It is therefore interesting to examine and compare the experience of several such countries in regulating their exchange rates and in particular the way they peg their currency to an anchor currency.

Keywords: *exchange rate, peg, currency basket, reserve currency*

Exchange rate policy has several important and well known implications- first it's influence on export and import, second it's connection with a country's ability to use and repay international loans and last but not least the expenses which a given type of policy requires in terms of currency deals to support or devalue the rate.

Another aspect of exchange rate policy that is important is the actual volatility or stability of the exchange rate. It may seem close to the value of the rate because it is measured by the deviation of this value around its average but can and should be separated just like in general finance risk is a different measure than return. For example for greater return markets require greater risk to be taken and the other way around – to take greater risk, investor require greater return i.e. risk premium, if they are risk-averse [2, p. 22].

One common measure that is often taken by different countries is fixing (pegging) the exchange rate to one of the world currencies such as USD, EUR, GBP or JPY. Interestingly, such measure in exchange rate policy was chosen until soon by two very different countries – China and Ukraine – one being a world dominant economic power and the other struggling to consolidate itself and fighting recession and economic instability. It is

therefore interesting to compare the reasons and the effects of this policy for both countries. We can also point the example of Bulgaria, which has also fixed the lev to the Euro.

As a brief flashback on the history of the pegs, China has kept the yuan fixed to the dollar until 2005 when it supposedly based it on a basket of currencies. Arguably in reality the U.S. dollar still plays the major role there. It seems like the Chinese have neither a problem supporting the peg nor a desire dropping it but they rather keep the yuan undervalued in comparison to the dollar. It is more like they are being urged by the IMF to loosen the exchange rate. The Ukrainian hryvnia story looks the opposite – being pegged probably since April 2005 and the National Bank trying to support the peg but being forced by objective circumstances to drop it at times.

Pegging the exchange rate, as mentioned, is a common measure applied for different reasons but mainly in pursuit of stability. In Bulgaria the exchange rate was pegged to the Euro (first to the DM) under the currency board but mainly to stabilize the internal rate of the currency and to prevent rapid inflation or as Zahariev and Radkov point out “to limit the domestic inflationary devaluation of the national currency” [1, p. 3]. Also, since we became a mostly import-oriented country, the lev’s exchange rate currently isn’t used as a trade-enhancing lever. In the case of China, the main reason may have been to insure the stability of the yuan in order to facilitate China’s international trade. The supposed undervaluing of the yuan helps that as China is a predominantly export-oriented. Nowadays China is taking a whole new course, trying to promote its currency as a new global reserve currency maybe even alternative to the dollar.

Ukraine’s reasons to peg its’ currency were perhaps are a little bit of both worlds. Unlike Bulgaria, which even in communist times couldn’t decide if it should be an industrial or an agricultural country and seemingly has now lost the ability to export both kinds of goods, Ukraine’s economy is of a far greater scale. It has exporting potential which demands the exchange rate policy to account for this too by providing stability and some kind of advantage such as China’s undervalued yuan is giving.

The main question in this case is if those countries have chosen wisely how to stabilize their currency and particularly, the currency to which to peg their one. Arguably, they haven’t. An exception is Bulgaria (surprisingly), which has chosen its long term path toward the EU and the Eurozone, so the Euro was the logical choice. For the other two, to lean on the U.S dollar alone or any single currency may be a bit short-sited, because the pegged currency would follow every move of the anchor currency. Perhaps a better strategy would be to peg the domestic currency to a basket

of anchor currencies with respectful weights. In order to provide an argument in support of this thesis, we can construct a currency basket for the Ukrainian hryvnia, identical to the currency basket of the IMF's SDR for the period 1.01.2005-31.03.2016¹. Let's say for example that instead of 5:1 to the U.S. dollar, the hryvnia was pegged to the currency basket which is identical to pegging it to the SDR at a rate of 7.7136 UAHs for 1 SDR (using the respectful SDR/USD rate for the day which was 1.5427). Then we examine the volatility of the real and the simulated exchange rate to a third party currency (GBP) and make a conclusion depending on the results from the comparison. The exchange rate of the hryvnia to the British pound would be formed as below:

Equation 1. Basket-based exchange rate, GBPs per 1 UAH,

$$UAH / GBP_t = C.A._{EUR} * EUR / GBP_t + C.A._{GBP} * 1_{GBP}_t + C.A._{JPY} * JPY / GBP_t + C.A._{USD} * USD / GBP_t$$

Where:

-C.A.EUR, C.A.GBP, etc. are the currency amounts of the reserve currencies in the anchor basket, which are identical to those in the basket of the IMF's SDRs values are shown below. The currency amounts are calculated by the IMF and are based on the weight of the currencies in the basket.

Table 1

Currency amounts in SDR basket for different sub-periods [3]

Period		2005	01.01.06	01.01.11
Euro	Currency amount	0.426	0.41	0.423
	Weight in basket	29.0%	34.0%	37.4%
Japanese yen	Currency amount	21	18.4	12.1
	Weight in basket	15.0%	11.0%	9.4%
Pound sterling	Currency amount	0.0984	0.0903	0.111
	Weight in basket	11.0%	11.0%	11.3%
U.S. dollar	Currency amount	0.577	0.632	0.66
	Weight in basket	45.0%	44.0%	41.9%

Thus we obtain a series of theoretical values for the exchange rate of the GBP to one UAH. We compare it with the actual exchange rate: Table 1 (actually cross-rate calculated from UAH/USD and USD/GBP quotes).

The blue line (upper solid) represents the movement of the simulated UAH/GBP exchange rate and the orange line the movements of the real exchange rate. The black dotted line represents the UAH/USD exchange

¹ Periods are chosen loosely and the beginning probably doesn't match the exact starting date of the UAH-USD peg

rate which is used to determine different periods in the movement of the Ukrainian hryvnia. Based on this approach approximately 4 periods can be outlined. They are shown in the table below and for each period the standard deviation both for the real and for the simulated exchange rate is calculated.

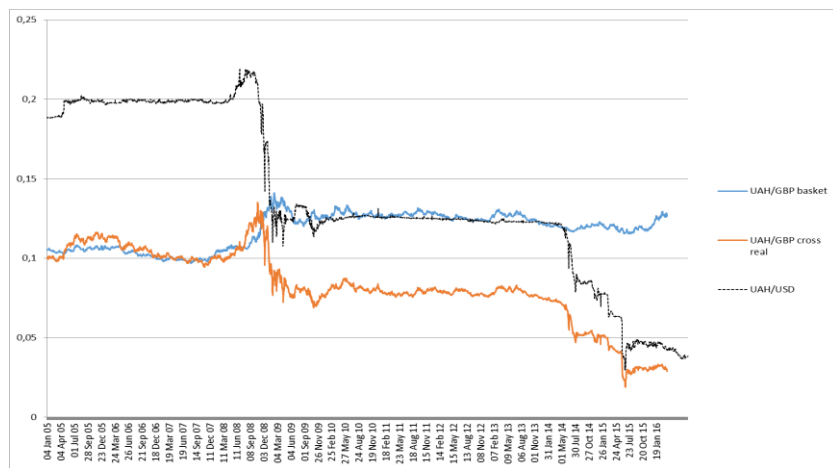


Chart 1. Comparison between real and simulated exchange rate

Table 2

UAH/GBP Exchange rate standard deviation

	Basket-based	Real
01.01.2005-31.03.2016	0.01085	0.02311
Subperiod 1: 01.01.2005-28.03.2008	0.00307	0.00572
Subperiod 2: 01.04.2008-31.12.2009	0.00965	0.01810
Subperiod 3: 01.01.2010-01.01.2014	0.00263	0.00268
Subperiod 4: 01.01.2014-31.03.2016	0.00099	0.00633

As can be seen the standard deviation of the exchange rate based on the currency basket is smaller for the entire period and for all of the subperiods. This is an argument in support of the thesis that pegging the exchange rate to a basket of currencies provides better stability than fixing it to a single currency.

Of course these results are just illustrative. Firstly, they don't account for the expenses of supporting the UAH at the peg level. Some may argue that it would be cheaper to make the necessary deals only with one

currency, but from another point of view, the central bank should already be holding these currencies as reserves. Second – the results are valid only if the National Bank of Ukraine would have been able to always support the peg which in reality was not the case (for example in subperiods 2 and 4). But as the black line shows for subperiods 1 and 3 the National bank of Ukraine managed to keep the hryvna at an almost constant rate to the U.S. dollar. And even for that period the simulated UAH/GBP rate has smaller standard deviation than the real one which allows us to conclude that pegging the currency to a basket is a better strategy than pegging it to a single currency.

References:

1. Zahariev, A., Radkov, R. The Currency Board in Bulgaria: Theoretical Reflections and Empirical Results. // Narodnostopanski arhiv, 2013, N 3, pp. 3-14.

2. Pavlov, Ts., Prodanov, S. Comparative Analysis of the Leading Consumption-Based Asset Pricing Models. // Narodnostopanski arhiv, 2016, N1, pp. 22-51.

3. <http://www.imf.org/external/ns/search.aspx?NewQuery=SDR+basket&submit=&submit=>

4. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-08-12/here-s-the-recent-history-of-the-chinese-yuan-in-one-big-chart>

JEL E42

Варава Марина Сергіївна

*аспірант кафедри банківської безпеки
ДВНЗ «Університет банківської справи»
м. Київ, Україна*

СУТНІСТЬ МОНЕТАРНОГО ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ

Розглядаються умови та основні чинники формування та функціонування монетарного трансмісійного механізму грошово-кредитної політики центрального банку та шляхи підвищення дієвості каналів цього механізму з метою забезпечення стабільності банківської системи та активного впливу на стимулювання економічного зростання.

Ключові слова: монетарний трансмісійний механізм, канали механізму, валютна політика, процентна політика, очікування.

У вітчизняній науковій літературі монетарний трансмісійний механізм визначають як складову монетарної політики, завдяки якій відбувається процес передачі змін (імпульсів) у використанні інструментів грошово-кредитної політики центрального банку до банківської системи та фінансового сектору економіки в цілому, а у подальшому – і на зміну основних макроекономічних показників розвитку національної економіки шляхом використання відповідних каналів і методів монетарної трансмісії [1, с. 423-424; 4, с. 22].

Реалізація грошово-кредитної політики центрального банку на основі використання каналів монетарного трансмісійного механізму відбувається шляхом змін у застосуванні відповідних методів та інструментів монетарної політики. Такі зміни у використанні інструментів грошово-кредитної політики призводять до зміни монетарних умов функціонування грошових і фінансових ринків, що впливає на характер і тривалість циклів ділової активності [3, с. 70]. На першому етапі дії монетарного трансмісійного механізму відбувається його вплив на банківський і фінансовий сектори економіки, що спричиняє зміни процентних ставок на кредитному ринку та на ринку цінних паперів, зміни курсу національної валюти тощо та суттєво позначається на характері переміщенні капіталу в окремих сегментах банківського та фінансового ринків [2, с. 76].

На другому етапі дії монетарного трансмісійного механізму зміни у банківській системі та фінансовому секторі транслуються на зміну фінансових умов функціонування реального (нефінансового) сектору – на рівень заощаджень корпорацій і населення, які формують рівень накопичень в економіці, на обсяги споживання та інвестицій, зміну обсягів експорту та імпорту тощо. В кінцевому підсумку, це позначається на зміні загального рівня зайнятості, темпів зростання валового внутрішнього продукту, національного багатства та на загальному рівні цінової та фінансової стабільності у всій економічній системі.

У науковій літературі до основних каналів монетарного трансмісійного механізму, за допомогою яких відбувається трансляція відповідних змін у монетарній політиці, відносять грошовий (монетарний) канал, канал обмінного курсу (валютний), процентний (процентних ставок) канал, кредитний канал, канал цін активів і канал очікувань, який передбачає ділові, інфляційні, девальваційні, цінові очікування та включає рівень довіри до центрального банку банківської системи [1, с. 423].

Слід відмітити, що серед науковців не існує одностайної точки зору щодо того, який канал слід вважати головним. Так, проф. С.В.

Науменкова вважає головними каналами монетарного трансмісійного механізму в системі грошово-кредитного регулювання грошових і фінансових ринків грошовий і кредитний [5, с. 16]. Проф. В.І. Міщенко та С.В. Міщенко перевагу надають використанню процентного каналу, валютного каналу, каналу цін активів і каналу очікувань [1, с. 427]. На нашу думку, в сучасних умовах основними каналами монетарного трансмісійного механізму, на які має спиратися в процесі реалізації своєї грошово-кредитної політики центральний банк, повинні бути грошовий і кредитний канали, оскільки саме від них залежить рівень інфляції, що визначає умови стабільності функціонування банківської системи.

Слід зазначити, що загальна реакція всіх секторів економіки на характер грошово-кредитної політики центрального банку є результатом спільної дії всіх каналів монетарного трансмісійного механізму, які тісно взаємопов'язані між собою і доповнюють дію один одного, проте мають різну швидкість дії.

Тому для центрального банку важливе значення має часовий лаг дії каналів монетарного трансмісійного механізму на процеси, що відбуваються в економіці. Переважно вплив монетарного трансмісійного механізму має короткостроковий або середньостроковий характер, що визначає відповідні дії центральних банків що прийняття своїх рішень у сфері грошово-кредитної політики [2, с. 268].

Список використаних джерел:

1. Міщенко В.І. Удосконалення дії каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в Україні в умовах переходу до таргетування інфляції / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №1. – С.421-428.
 2. Міщенко С.В. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – №7. – С.75-88.
 3. Мищенко С.В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения / С.В. Мищенко. – К.: ЦНИ НБУ, УБД, 2011. – 240 с.
 4. Науменкова С. Основні тенденції розміщення грошової маси та їх вплив на формування грошово-кредитної політики / С. Науменкова // Вісник Національного банку України. – 2006. – №1. – С.19-26.
 5. Науменкова С.В. Проблемы сбалансированности денежного рынка Украины / С.В. Науменкова. – К.: Наукова думка, 1997. – 55 с.
-

Гаркуша Юлія Олександрівна
*к.е.н., старший викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна*

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯДУ ЗА ФІНАНСОВИМ СЕКТОРОМ УКРАЇНИ

Розглянутий підхід до реформування системи регулювання та нагляду за фінансовим ринком України на прикладі моделі «Твін пікс», виділено проблеми діяльності органів регулювання та нагляду, визначено переваги існування двох окремих органів регулювання та нагляду за фінансовим ринком.

Ключові слова: *система регулювання та нагляду, Національний банк України, модель «Твін пікс», фінансовий ринок,*

Головною метою Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року є створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами ЄС. Ефективність реформ буде досягнута шляхом проведення комплексних змін, зокрема і у системі органів регулювання та нагляду за фінансовим сектором, шляхом зміцнення інституційної спроможності регуляторних органів та створення відповідних умов для ефективного нагляду та впливу, зміцнення стійкості фінансової системи країни, зростання її кредитного та інвестиційного потенціалу [1].

Провівши аналіз підходів до реформування системи регулювання та нагляду, можна виділити декілька можливих її варіантів, а саме:

– системну розбудову існуючих регуляторів (НБУ, ДКЦПФР та Нацфінпослуг) шляхом посилення їх незалежності;

– створення окремого мегарегулятора;

– створення мегарегулятора при Національному банку України;

– запровадження двох окремих органів регулювання та нагляду (модель «Твін пікс» («Twin peaks»)) [2, с. 7].

– Національним банком України для реформування системи органів регулювання та нагляду обрана модель «Твін пікс».

Модель «Twin peaks» – модель побудови системи нагляду та регулювання, яка передбачає існування двох незалежних регуляторів,

один з яких (той, що перебуває у складі центрального банку) здійснює пруденційне регулювання та нагляд за фінансовими установами, а другий – відповідальний за встановлення правил та здійснення нагляду за діяльністю на фінансових ринках, захист прав інвесторів та споживачів фінансових послуг, а також питання, пов'язані з конкуренцією на фінансових ринках [3, с. 24]. Переваги існування двох органів регулювання та нагляду подано на рис. 1.



Рис. 1. Переваги існування двох окремих органів регулювання та нагляду (модель «Твін пікс»)

Складено автором з використанням літературних джерел [2, с. 9; 3 с. 26])

Наразі недосконалість правової бази регулювання окремих видів небанківської фінансової діяльності стримує інтенсивність розвитку ринків небанківських фінансових послуг, знижує їх інвестиційну привабливість, а також зменшує їх роль у розвитку економіки України в цілому.

Національним банком України подані до Верховної Ради України законопроекти, згідно з якими, нагляд та регуляція ринку страхових, лізингових та факторингових компаній, кредитних спілок, бюро кредитних історій, ломбардів та інших фінансових компаній перейде до Національного банку України. До Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку перейде регулювання недержавних пенсійних фондів та фондів фінансування будівництва і фондів операцій з нерухомістю. Такий розподіл сприятиме більшій прозорості

державного регулювання фінансового ринку та оптимізації регуляторного впливу на його учасників. Регулювання наблизиться до стандартів, що діють у банківському секторі із урахуванням найкращих міжнародних практик.

Національний банк України має всі можливості для одночасного здійснення ефективного нагляду за банківським ринком та ринком небанківських фінансових послуг. Перехід функцій пруденційного нагляду за ними до центрального банку консолідує державне регулювання ринків фінансових послуг, синхронізує підходи та інструменти та підвищить ефективність нагляду за відповідними сферами ринку. Це підвищить захищеність та збільшить довіру до ринку з боку споживачів фінансових послуг [4].

Для зменшення ризиків перехідного періоду для фінансових інститутів варто впроваджувати окремі елементи механізму функціонування майбутньої системи регулювання та нагляду вже сьогодні. Мається на увазі приведення до максимально наближених механізмів регулювання фінансових інститутів, адаптація міжнародних стандартів діяльності фінансових посередників в Україні, вирішення питань, пов'язаних з підвищенням рівня політичної та економічної незалежності, транспарентності тощо.

Звичайно, створення нового державного органу регулювання та нагляду на фінансовому ринку – це справа не одного дня, проте важливо не втратити час. Адже неефективне регулювання негативно впливає на функціонування фінансового ринку. Запровадження двох окремих органів регулювання та нагляду – це актуальна альтернатива існуючій системі регулювання та нагляду за діяльністю фінансових інститутів.

Реорганізація та оптимізація процесу регулювання та нагляду за діяльністю фінансових посередників – необхідна умова ефективного розвитку фінансового ринку України. Світова практика доводить, що побудова системи нагляду та регулювання за принципами моделі «твін пік» – це дієвий спосіб проводити раціональну регулятивну політику, особливо сьогодні, коли фінансова глобалізація набула вражаючих розмахів. Фінансовий ринок в Україні потребує раціональних, ефективних заходів, направлених на удосконалення фінансових відносин, розбудову системи фінансового посередництва, впровадження міжнародних стандартів діяльності фінансових інститутів, урізноманітнення фінансових послуг, а також переосмислення підходу до регулювання наглядом.

Список використаних джерел

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: постанова Правління НБУ від 18.06.2015 р. №391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15>
2. Міщенко В. Підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні / В. Міщенко // Вісник НБУ. – серпень 2010 р. – С. 4–9.
3. Консультації щодо підвищення регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні / Зелена книга НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Національний банк України закликає Верховну Раду України підтримати консолідацію регулювання фінансових ринків: прес-реліз НБУ від 20.04.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=30145378&cat_id=55838

JEL G21

Гербич Людмила Анатоліївна

*к.е.н., старший викладач кафедри банківської справи
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

ДИНАМІЧНЕ РЕЗЕРВУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ЗНИЖЕННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ БАНКУ

Розглядаються сутність динамічного резервування за кредитними операціями банку та особливості його застосування в зарубіжних країнах. Наводяться пропозиції щодо перспектив використання динамічного резервування в банках України.

Ключові слова: банк, кредит, резерви, динамічне резервування.

Одним із заходів зниження кредитних ризиків банків є резервування. Діюча практика формування резервів за активними операціями в банках України показує, що вони створюються постфактум. Тобто збільшення резервів відбувається після зниження якості відповідного активу і, наряду зі зростанням втрат за проблемними кредитами, банки вимушені збільшувати витрати на створення резервів, що ще більше знижує результативність їх діяльності в кризові періоди.

Одним із способів уникнення значних витрат під час зниження кредитної активності банків є динамічне резервування (dynamic

provisioning), яке являє собою «інструмент макропруденційної політики, що передбачає створення банками резервів на покриття збитків за проблемними позиками у період кредитного буму та їх використання в період кризи» [1] і дозволяє зменшити вплив кредитного циклу на фінансові показники діяльності банківського сектору.

Сутність динамічного резервування пов'язана зі статистичною ймовірністю втрат, характерних для будь-якого кредитного портфеля, що виникли під час видачі кредиту, які можуть (або не можуть) матеріалізуватися пізніше [2].

Як зазначає Талісманов Ю.Л., з погляду банківського регулювання і нагляду динамічні резерви можуть виконувати три функції:

– зниження тиску на прибуток і власний капітал кредитних організацій в періоди кредитного стиснення за рахунок посилення резервної навантаження в період кредитного буму;

– обмеження надмірного зростання кредитної пропозиції за допомогою обов'язкових норм динамічного резервування, що залежать від темпів зростання кредитного портфеля;

– стримування зростання простроченої заборгованості шляхом її списання в кризові періоди за рахунок раніше накопичених динамічних резервів [3].

Вперше система динамічного резервування була запроваджена центральним банком Іспанії в липні 2000 року, щоб впоратися з різким збільшенням кредитного ризику на балансах іспанських банків після періоду значного зростання кредиту. Банк Іспанії ввів динамічне резервування поряд із вже існуючими загальним (під стандартні активи) та спеціальним (під втрати за кредитними операціями). В 2004 році Банк Іспанії переглянув систему динамічного резервування у відповідь на ухвалення міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) Європейським Союзом. Зміни стосувались повернення до двох типів резервів під втрати за позиками: загальних (GP_t) та спеціальних (SP_t). Загальна сума резервів на покриття втрат за позиками (TP_t) визначається за формулою:

$$TP_t = GP_t + SP_t \quad (1)$$

в якій GP_t являє собою динамічну частину резервів.

При цьому загальні резерви включають два компоненти і визначаються за такою формулою:

$$GP_t = \alpha \Delta C_t + \left(\beta - \frac{SP_t}{C_t} \right) C_t \quad (2)$$

де GP_t – загальні резерви;

C_t – залишок непогашених кредитів;

ΔC_t – зміна залишку кредитів;

α – середня оцінка кредитних втрат для циклічно нейтрального року (виражається у вигляді коефіцієнта або %);

β – середня питома вага втрат за кредитними операціями, що базується на історичному досвіді (виражається у вигляді коефіцієнта або %);

SP_t – спеціальні резерви для покриття втрат за кредитними операціями [1].

Окрім Іспанії, на сьогоднішній день динамічне резервування використовується й в інших країнах, зокрема, в Уругваї, Болівії, Колумбії, Еквадорі, Перу та ін. При цьому система динамічного резервування відрізняється в цих країнах.

Так, першою відмінною рисою є види кредитів за якими створюються динамічні резерви. Зокрема, в Іспанії, Еквадорі та Уругваї – це всі види кредитів, в Болівії та Перу – тільки робочі кредити, в Колумбії – тільки комерційні та споживчі кредити. Другою відмінною рисою є вибір індикатора, який використовується з метою визначення підстав для початку формування або використання динамічних резервів. В одних країнах (Болівія, Колумбія, Еквадор) таким індикатором є якість кредитного портфеля, але при цьому відрізняється методика її визначення. Особливу увагу при виборі індикатора для активації динамічного резервування привертає Перу. Ця країна прив'язала динамічне резервування до швидкості росту ВВП. Коли зростання ВВП перевищує певний поріг (тобто, період буму), динамічне резервування активується; і коли темпи зростання ВВП падають нижче порогового рівня – деактивується.

Передбачається, що зростання ВВП передре зростанню кредиту і зростання ВВП є більш системним показником, ніж кредит [4]. Окрім цього, системи динамічного резервування різних країн відрізняються за підставами для початку створення динамічних резервів, періодами часу для накопичення та використання динамічних резервів тощо.

Одним із кроків НБУ щодо запровадження динамічного резервування є прийняття Постанови № 312 від 12.05.2015 р. [5], яка передбачає створення контрциклічного буфера капіталу, який має на меті захист банківського сектору від акумулювання ризиків у періоди кредитної експансії. Залежно від фази економічного циклу розмір буферу буде коливатися від 0% до 2,5%. Запровадження конкретного розміру контрциклічного буферу капіталу відбудеться тільки після проведення ретельних розрахунків та в умовах стійкого економічного

зростання в країні. Але, слід зазначити, що механізм формування такого буфера поки що не розроблений.

Враховуючи практику зарубіжних країн, в Україні можливо використати два джерела формування динамічних резервів: витрати або чистий прибуток банку. У першому випадку джерела, порядок формування та використання динамічних резервів повинні бути чітко прописані в нормативно-правових актах НБУ з внесенням відповідних змін до Податкового кодексу України, оскільки віднесення динамічних резервів на витрати банку зменшує його оподатковуваний прибуток та суму податку на нього. А тому повинні бути встановлені чіткі норми відрахувань до динамічних резервів та об'єкти, за якими вони створюються.

Також на рівні НБУ необхідно визначити макроекономічні індикатори та їх значення, які б служили підставою для окреслення періодів створення та використання динамічних резервів.

При формуванні динамічних резервів за рахунок чистого прибутку банк може самостійно визначити те, коли і в якому обсязі їх створювати. Але таке джерело прийнятне не для всіх банків, оскільки прямо зачіпає економічні інтереси акціонерів банку та тягне за собою зниження їх дивідендів.

Список використаних джерел:

1. J. Saurina (2009). Loan Loss Provisions In Spain. A Working Macroprudential Tool. Estabilidad Financiera, Núm. 17, Banco de España, 11 – 26

2. Fernandez De Lis, S., Garcia-Herrero, A., 2009: The Spanish Approach: Dynamic Provisioning and other Tools. BBVA Bank Working Paper, 0903

3. Талисманов, Ю. Л. Совершенствование государственного регулирования деятельности системообразующих российских банков: Автореф. дис. канд. экон. н. – Талисманов Ю. Л. Совершенствование государственного регулирования деятельности системообразующих российских банков.– М., 2010. – 25 с.

4. Mahapatra, B. 2012. Underlying Concepts and Principles of Dynamic Provisioning. Mumbai, 21 September 2012. <http://www.asbasupervision.com>

5. Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова НБУ № 312 від 12.05.2015 р. //Офіційний сайт Верховної ради України Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0312500-15>

Гордісню Тетяна Миколаївна
к.е.н., доцент кафедри банківської справи
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна

ПЕРЕДУМОВИ ПЕРЕХОДУ ДО КРОС-РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Розглянуто сутність крос-регулювання ринку фінансових послуг. Визначено ключові чинники, які обумовлюють необхідність переходу до крос-регулювання ринку фінансових послуг. А також, запропоновано заходи спрямовані на створення сприятливих умов для впровадження концепції крос-регулювання в Україні.

Ключові слова: *крос-регулювання, мегарегулятор, ринок фінансових послуг.*

Декларація стратегічних напрямів реформування ринку фінансових послуг у Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 [1], Стратегії реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки [2] і Проекті технічної допомоги ЄС «Технічна допомога за пріоритетними напрямами фінансового сектору» [3], обумовили зростання інтересу до концепції крос-регулювання з боку вітчизняних науковців та практиків, зокрема Дзюня О. [4] й Пінчука А. [5].

Проте, дослідження у даній сфері переважно зосереджені на зарубіжному досвіді створення мегарегуляторів, а також перевагам, які можуть бути досягнуті внаслідок переходу до крос-регулювання ринку фінансових послуг. При цьому, недостатня увага приділена сутності, ключовим принципам крос-регулювання ринку фінансових послуг та передумовам переходу до нього в Україні.

На нашу думку, крос-регулювання варто розглядати як модель консолідованого регулювання ринку фінансових послуг, яка базується на принципах системності, рівнонапруженості, інтеграції, обачності, запобігання, транспарентності, ризикоорієнтованості й передбачає концентрацію регулятивних функцій в межах інтегрованого органу – мегарегулятора.

Необхідність впровадження концепції крос-регулювання обумовлено дією світових (глобальних) та національних (локальних) чинників.

До світових чинників крос-регулювання відносяться:

- посилення глобалізаційних тенденцій на ринку фінансових послуг;

- зростання ролі та розширення наглядових функцій й повноважень центральних банків, які відіграють ключову роль у забезпеченні фінансової стабільності країни;

- конвергенція послуг та інтеграція фінансово-кредитних установ, які стрімко розширюють свою діяльність і посилюють вплив на різні сегменти ринку;

- концентрація та агрегація фінансового капіталу шляхом об'єднання фінансово-кредитних установ у фінансові групи і конгломерати;

- виникнення крос-продажів, інтегрованих і комбінованих фінансових продуктів;

- правове та функціональне ускладнення бізнесу у фінансовій сфері;

- широке розповсюдження електронних розрахунків, надання фінансових послуг через Інтернет у світовому фінансовому просторі;

- зростання рівня системних ризиків.

До локальних чинників переходу до крос-регулювання належать:

- розбіжність політик і методів регулювання ринків банківських та небанківських послуг;

- недостатній рівень незалежності регуляторів ринків фінансових послуг, а також низький рівень транспарентності їх діяльності;

- недосконалість системи пруденційного нагляду;

- відсутність дієвої системи комунікацій між органами регулювання та нагляду.

Ефективне впровадження концепції крос-регулювання ринку фінансових послуг потребує вжиття комплексу дій спрямованих на створення сприятливих умов для консолідації регулятивних функцій. Зокрема, вважаємо за необхідне виділити такі заходи, які повинні передувати переходу до крос-регулювання ринків фінансових послуг:

- уточнення пріоритетів фінансової політики держави та розробка комплексної стратегії розвитку ринку фінансових послуг;

- проведення комплексного дослідження нормативно-правової бази, правил і процедур регулювання діяльності фінансово-кредитних установ на предмет актуальності та наявності корупційної й бюрократичної складової з подальшим скасуванням неефективних норм;

- адаптація нормативних документів відповідно до міжнародних стандартів діяльності фінансово-кредитних установ;

– реформування нормативно-правової бази і системи державних органів в контексті підвищення автономії та незалежності регулятора ринку фінансових послуг;

– оптимізація ліцензійних умов та уніфікація регуляторних вимог, методів і процедур нагляду за банківськими й небанківськими фінансово-кредитними установами, що дасть змогу уникнути регуляторного арбітражу і сприятиме підвищенню рівня прозорості та стійкості ринку фінансових послуг;

– поетапний перехід до проактивного ризикоорієнтованого регулювання і нагляду на основі проведення регулярних стрес-тестів;

– розбудова системи фінансового посередництва за рахунок підтримки конкурентоспроможності небанківських фінансово-кредитних установ, а також впровадження нових фінансових послуг;

– посилення вимог щодо достатності капіталу, платоспроможності та ліквідності фінансово-кредитних установ;

– розроблення єдиного стандарту прозорості діяльності й документообігу між банківськими і небанківськими фінансово-кредитними установами та регулятором;

– проведення роз'яснювальних та консультаційних робіт, навчання, перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників фінансових інститутів, особливо небанківських фінансово-кредитних установ, а також підвищення фінансової грамотності населення.

Запорукою ефективної реалізації концепції крос-регулювання є чіткий розподіл повноважень і відповідальності між наднаціональним (світовим) та національними регулятивними органами, саморегулювальними організаціями, іншими фінансовими інституціями й агентствами, які функціонують на різних сегментах ринку.

Результатом переходу до крос-регулювання повинно стати реформування інституційної структури органів регулювання та нагляду і забезпечення фінансової стабільності й динамічного розвитку ринку фінансових послуг.

Список використаних джерел:

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15>

2. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua/news/918.html>

3. Проект технічної допомоги ЄС «Технічна допомога за пріоритетними напрямками фінансового сектору» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua/content/proekti-mtd.html>

4. Дзюнь О.Б. Світовий досвід створення мегарегулятора на ринку фінансових послуг [Електронний ресурс] / О.Б. Дзюнь // Електронне наукове фахове видання «Державне управління удосконалення та розвитку». 2014. – №3. – Режим доступу: <http://www.m.nayka.com.ua/?j=derzhavne-upravlinnya-udoskonalennya-ta-rozvytok&s=ua>

5. Пінчук А. Сучасний світовий досвід діяльності мегарегуляторів ринків фінансових послуг та можливість його застосування в Україні / А. Пінчук // Збірник наукових праць «Ефективність державного управління». – 2012. – №33. – С. 363-370

JEL E52

Дем'янчук Марина Афанасіївна

*к.е.н., старший викладач кафедри економіки та моделювання
ринкових відносин
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

Майструк Тетяна Олександрівна

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

У роботі розглядається вплив монетарної політики Національного банку України на економічну державу та основні показники її результативності.

***Ключові слова:** монетарна політика, Національний банк України, інфляція.*

Сучасний етап розвитку економіки України висуває нові вимоги до монетарної політики держави, які полягають у необхідності забезпечення економічного зростання підвищення рівня зайнятості та стандартів життя. Результативність монетарної політики визначається сприянням досягненню цих цілей. Інструменти монетарної політики використовуються Національним банком України для забезпечення сталого розвитку країни та ґрунтуються на якісному аналізі їх взаємодії та взаємозалежності.

Вивченню теоретичних і практичних питань механізму монетарної політики присвячено праці провідних вітчизняних та зарубіжних вчених. Слід відмітити фундаментальні праці Г. Габбарда, Г. Хоггарта, Дж. Кейнса, Дж. Тобіна, Д. Тейлора, І. Фішера, М. Фрідмена, Ф.С. Мішкіна, а також дослідження таких вчених як Б.М. Конурбаєва, Д.В. Криворотова, І.В. Пашковської, О.І Корчагіна, С.Р. Моїсєєва. Однак постійного аналізу потребують аспекти вибору та використання монетарної політики Національного банку України у соціально-економічному розвитку країни в умовах трансформаційної економіки.

Тому метою роботи є дослідження динаміки результативності монетарної політики України.

Режим монетарної політики, який забезпечує найвищу результативність, має бути направлений на забезпечення цінової стабільності. Такий режим відповідає за спільну відповідальність Уряду та Національного банку та за забезпечення цінової стабільності і при прийнятті рішень щодо монетарної політики має враховуватись перспективний розвиток економічних процесів в комплексі.

Результативність монетарної політики (табл. 1) досліджується за допомогою показників до яких відносяться [1]:

1. Показники, що характеризують направленість монетарної політики:

- 1.1. Рівень вільної ліквідності банківської системи;
- 1.2. Відсоткова ставка міжбанківського кредитного ринку.

2. Проміжні показники, що характеризують канали монетарної трансмісії:

2.1. Показники банківського ринку (відсоткова ставка за кредитами та заборгованість за банківськими кредитами секторів підприємств і домогосподарств);

2.2. Широкі показники фінансового сектора (НЕОК, РЕОК, облікова ставка, індекс ПФТС та інфляційні очікування).

3. Стратегічні показники:

3.1. Реальний ВВП та його окремі компоненти (приватне споживання, приватні інвестиції та чистий експорт);

3.2. Ціни (споживачів та виробників).

Операції з врегулювання ліквідності спрямовуються на забезпечення такого рівня ліквідності банківської системи, який з одного боку, буде достатнім для належного виконання банками платежів, а з іншого не створюватиме монетарних ризиків дестабілізації грошово-кредитного ринку, а відсоткова ставка міжбанківського кредитного ринку являється однією з важливих його

характеристик. Потоки міжбанківських кредитів впливають на економіку через валютний ринок та ринок цінних паперів.

Таблиця 1

Динаміка показників результативності монетарної політики за 2014-2015 роки

Показники	Роки		Темпи приросту (зростання), %
	2014	2015	
<i>1. Показники, що характеризують направленість монетарної політики:</i>			
1.1. Рівень вільної ліквідності банківської системи(норма обов'язкового резерву), %	6,5	6,5	0
1.2. Відсоткова ставка міжбанківського кредитного ринку, %	21	18,5	-2,5
<i>2. Проміжні показники, що характеризують канали монетарної трансмісії</i>			
<i>2.1. Показники банківського ринку:</i>			
Відсоткова ставка за кредитами, %	20,8	20,2	-0,6
Заборгованість за банківськими кредитами секторів підприємств і домогосподарств, млрд. грн.	204,8	167,9	-18
<i>2.2. Широкі показники фінансового сектора:</i>			
НЕОК	0,7213	0,4967	-31,1
РЕОК	0,9429	0,7851	-16,7
Облікова ставка	14	22	+8
Індекс ПФТС	386,92	240,7	-37,8
Інфляційні очікування, %	24,9	34,7	+9,8
<i>3. Стратегічні показники</i>			
<i>3.1. Реальний ВВП та його окремі компоненти</i>			
Приватне споживання	103,8	103,5	-0,3
Прямі інвестиції, млн. дол. США	2961	410	-622,2
Чистий експорт, млрд. грн.	-64	-56,7	+11,4
<i>3.2. Ціни:</i>			
Споживачів(ІЦС), %	103,0	103,6	+0,6
Виробників(ІЦВ), %	131,8	125,4	-0,5

Джерело: розраховано на підставі даних [2].

Зниження відсоткової ставки за кредитами обумовлено зниженням попиту на кредитні послуги. Заборгованість за банківськими кредитами секторів підприємств і домогосподарств знизилась у 2015 на 18%. Дане скорочення відбулося за рахунок погашення раніше отриманих кредитів, що сприяло зниженню ступеня валютного ризику для банків. Зниження НЕОК свідчить про підвищення темпів інфляції,

а зниження РЕОК про зростання конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світових ринках.

Підвищення облікової ставки означає, що НБУ намагається стримати інфляцію, зменшуючи грошовий обіг. Це у свою чергу має призвести до подорожчання грошей, а не до їх знецінення.

Індекс фондового ринку (Індекс ПФТС) є офіційним показником Фондової біржі ПФТС, базується на результатах торгів на Фондовій біржі ПФТС та розраховується в режимі реального часу протягом торговельної сесії. Причинами росту інфляції являються слабкість валютно-фінансової системи, монополістичні тенденції в економіці та структурна розбалансованість економіки. За 2015 рік реальний ВВП знизився на 9,9%, що спричинено падінням приватного споживання. Присутній дефіцит прямих інвестицій, в результаті чого рівень валового нагромадження основного капіталу — інвестицій в майбутнє економіки — скоротився.

Падіння реального ВВП у 2015 році стримував чистий експорт. Додатній внесок чистого експорту зумовлений значно глибшим скороченням імпорту на тлі девальвації гривні та звуження внутрішнього попиту.

Зростання індексу споживчих цін зумовлено не стабільністю на валютному ринку та подальшим збільшенням залишкових ефектів девальвації гривні. Зниження індексу цін виробника пов'язано зі зниженням цін на зовнішніх сировинних ринках, що позначилося на внутрішньому ринку [2].

Монетарна політика Національного банку України, як складова економічної політики держави, сприяє досягненню прогнозованих соціально-економічних показників. Результативність монетарної політики характеризується її спроможністю за допомогою монетарних механізмів та інструментів підтримувати збалансований економічний розвиток.

Список використаних джерел:

1. Лепушинський В.О. Цілі монетарної політики та еволюція поглядів на її роль в макроекономічному регулюванні / В.О. Лепушинський // Економіка України : проблеми економічного розвитку : колективна монографія / за ред. В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченка. – Київ : НДЕІ, 2012. – С.158–166.
 2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
-

МОНЕТАРНІ РЕЖИМИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ ПЕРСПЕКТИВИ

Розглядаються базові варіанти вибору монетарного режиму. Досліджується їх впровадження різними країнами світу та спричинені ними наслідки. Наприкінці надаються рекомендації щодо подальшого вдосконалення монетарної політики України.

Ключові слова: монетарний режим, таргетування, інфляція.

Основним напрямом вдосконалення кредитно-грошової політики є зміна її режиму на більш ефективний. У більшості випадків центральні банки обирають один з трьох базових номінальних показників, що характеризує результати його діяльності: наявний обсяг грошової маси в обороті, значення валютного курсу чи рівень інфляції. Утримання динаміки цих змінних на проголошеному рівні протягом визначеного проміжку часу називається її таргетуванням [2, с. 214-215].

Можна розглядати три базові варіанти вибору монетарного режиму. Першим є режим монетарного таргетування. Він базується на переконанні, що зміна пропозиції грошей спричиняє відповідну зміну темпів інфляції. Для того, щоб цей режим був ефективним, необхідною умовою є існування в економіці стабільного зв'язку між зміною грошової маси та інфляцією. Другий монетарний режим ґрунтується на таргетуванні обмінного курсу. Він передбачає, що центральний банк в якості проміжної цілі монетарної політики встановлює номінальний обмінний курс і намагається забезпечити його стабільність по відношенню до валюти так званої країни-якоря через зміни процентних ставок і прями валютні інтервенції. Третій режим базується на таргетування інфляції.

Також деякі центральні банки запроваджують стратегію без явного номінального якоря, яка полягає у встановленні і досягненні кількох цілей одночасно [1, с. 120].

Для запровадження монетарного таргетування в країні необхідним є виконання певної умови. Попит на гроші всередині країни повинен бути стабільним. Це означає, що швидкість обертання грошей має знаходитися приблизно на одному рівні протягом визначеного

горизонту таргетування. Виконання цієї умови є доволі важким завданням для центрального банку. Причиною є те, що попит на гроші суттєво залежить від змін, що спостерігаються в економічних відносинах, від стабільності міжнародних фінансових ринків тощо. З огляду на це, ефективність даного режиму є низькою в країнах з перехідною економікою.

Протягом 1970–2000 років монетарне таргетування було випробувано у багатьох країнах, таких як Велика Британія, Греція, Албанія, Грузія, Китай та ін. Більшість з них була змушена відмовитися від цього режиму через низьку ефективність впливу значення грошових агрегатів на кінцеву мету – цінову стабільність. Прикладами ефективного таргетування грошової маси є Німеччина та Швейцарія. Показники монетарних таргетів в цих країнах досягались лише на 50%, проте інфляцію вдавалось утримувати на середньорічному рівні, що не перевищував 3%. Ефективність даного режиму в Німеччині та Швейцарії ґрунтувалась на довірі населення до монетарної влади [5, с. 280].

Перевагами даного режиму можна назвати високий рівень координації монетарної й макроекономічної політики, можливість швидкого реагування з боку центрального банку та стабільність очікувань, пов'язана з повною інформованістю суспільства.

До недоліків можна віднести неможливість контролю за грошовою масою при високій частці готівки, недовіра у разі значних коливань попиту на гроші, неоднозначність зв'язку між змінами пропозиції грошей та реальними показниками в часових інтервалах [4, с. 143].

Не менше ніж 50 економік світу продовжують жорстко фіксувати курси своїх грошових одиниць щодо третіх валют. До них належать, наприклад, Гонконг, Мальта, Латвія, Литва, Естонія та ін. Вибір режиму таргетування валютного курсу обумовлений тим, що він є досить ефективним інструментом контролю над інфляцією. Ефективність цього режиму безпосередньо залежить від таких чинників, як: ступінь відкритості економіки, вимірюваний часткою імпорту у споживанні, обсяг валютних резервів тощо [3, с. 4]. Недоліками даного режиму є залежність монетарної політики від зовнішньоекономічних факторів, можливість припливу короткострокового спекулятивного капіталу та ризику дестабілізації фінансової системи внаслідок світових валютних криз [4, с. 143].

Як свідчить аналіз досвіду окремих країн, політика таргетування валютного курсу може мати різні наслідки. Так, позитивні результати були досягнуті в Болгарії, Латвії, Тунісі, Аргентині. Класичним прикладом країни, яка мала невдалий досвід, є Бразилія, де

застосування режиму таргетування реального курсу призвело до гіперінфляції.

У 1990 р. Резервний банк Нової Зеландії першим застосував режим інфляційного таргетування. На даний час подібну політику здійснюють щонайменше 26 країн світу, серед яких економічно розвинуті країни (Австралія, Швеція, Канада, Великобританія); країни, що розвиваються (зокрема Бразилія, Чилі, Мексика) і країни з новою ринковою економікою (Польща, Чехія, Словенія, Угорщина). Останні запровадили режим інфляційного таргетування в перехідний період. У результаті вони досягли низької інфляції, сталих темпів економічного зростання, підняли довіру суспільства до економічної та монетарної влади [3, с. 5].

Перевагами інфляційного таргетування можна назвати простоту оцінки ефективності кредитно-грошової політики, забезпечення гнучкої валютно-курсової політики, а також створення умов для збалансованого розвитку усіх секторів і галузей економіки, який сповільнюється через негативний вплив інфляції.

До недоліків потрібно віднести вплив на динаміку інфляції факторів, які не контролюються центральним банком (наприклад, стан фінансової сфери), а також обмеження можливостей стимулювання економічного росту і зниження безробіття власне засобами монетарної політики.

Міжнародний досвід використання режиму таргетування інфляції підтверджує його ефективність, оскільки жодна з країн, що запровадили цю стратегію, не відмовилася від неї.

В цих країнах на сьогодні макроекономічна ситуація характеризується сталим економічним зростанням, меншою вразливістю до зовнішніх шоків, низькою та стабільною інфляцією, рівень якої не перевищив цільові значення в кризовий період.

Основним напрямом вдосконалення кредитно-грошової політики України, ґрунтуючись на досвіді інших країн, визначають поетапний перехід від режиму таргетування обмінного курсу до режиму таргетування інфляції. Протягом першого етапу потрібно знизити використання валютних інтервенцій, що зробить обмінний курс більш гнучким, та посилити вплив процентної політики, яка повинна стати основним інструментом НБУ. Також важливо здійснити низку заходів, спрямованих на розвиток фондового ринку України. Ціллю другого етапу є перехід до режиму повного таргетування інфляції шляхом подальшої лібералізації операцій з руху капіталу. Основними результатами другого етапу повинні стати прозорість та ефективність впливу процентної політики та гнучкий валютний курс.

Список використаних джерел:

1. Гнатів О.А. Таргетування інфляції як оптимальний режим монетарної політики в Україні / О.А. Гнатів // Регіональна економіка. – 2009. – №2. – С. 119-125.
2. Консевич К.С. Аналіз режимів грошово-кредитної політики в різних країнах світу / К.С. Консевич // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Прикладна наука та інноваційний шлях розвитку національного виробництва» (м. Тернопіль, 4-5 жовтня 2012 року). – Тернопіль: Крок, 2012. – С. 214-216.
3. Папаїка О.О. Світовий досвід антиінфляційної політики держави: рекомендації для України / О.О. Папаїка, А.Б. Горбанський // Економіка промисловості. – 2010. – № 2. – С. 3-8.
4. Прушківська Е.В. Таргетування як аспект монетарної політики в умовах глобалізації / Е.В. Прушківська, А.Б. Владикіна // Держава та регіони, Економіка та підприємництво. – Запоріжжя, 2010. – №3. – С. 141-146.
5. Радіонова І.Ф. Макроекономіка - 2: навч. посіб. / І.Ф. Радіонова, Т.В. Бурлай, Є.В. Алімпієв; ДВНЗ Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К.: КНЕУ, 2009. – 423 с.

JEL G18

Канцір Ірина Анатоліївна

*к.е.н., викладач Львівського техніко-економічного коледжу
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

МАКРОПРУДЕНЦІЙНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Проаналізовано шляхи забезпечення фінансової стабільності. Досліджено сутність, місію, завдання, інструментарій макропруденційної політики. Окреслено передумови та доцільність імплементації заходів макропруденційного характеру.

Ключові слова: *фінансова стабільність, макропруденційна політика, фінансова система, системні ризики.*

В умовах фінансово-економічної та політичної нестабільності дедалі більшої актуальності набувають питання ефективності регулювання та нагляду фінансового сектору національної економіки. Одним із шляхів забезпечення сталого розвитку фінансової системи вважається імплементація макропруденційної складової у процеси регулювання та нагляду.

Місія макропруденційного нагляду полягає у забезпеченні та підтримці фінансової стабільності, тобто зниженні або упередженні системних ризиків та спроможності фінансової системи протистояти негативним екзогенним та ендогенним чинникам.

Макропруденційна політика – це створення та застосування набору пруденційних інструментів для обмеження системних ризиків [1, с. 3]. Основним завданням макропруденційної політики виступає забезпечення стабільності фінансової системи, здатності протистояння системним ризикам, знижуючи при цьому волатильність фінансового циклу.

Макропруденційна політика не вважається панацеєю, а її ефективність залежить від результативності взаємодії з мікропруденційною політикою, грошово-кредитною політикою, фіскальною політикою та ін. сферами впливу, функціонування яких має на меті забезпечення фінансової стабільності.

Принципами макропруденційного підходу виступають:

– адаптивність і гнучкість політики, що досягається на основі моніторингу циклічності розвитку фінансової системи, контролю за ризиками протягом циклу, оцінки ефективності пруденційних заходів та їх вдосконалення на цій основі;

– централізація процесу прийняття рішень щодо забезпечення фінансової стабільності й контролю за системними ризиками шляхом формування відповідного органу державного управління; - незалежність і чітка визначеність ролі й функцій державного органу, відповідального за розробку і реалізацію макропруденційних заходів, що дозволить йому реалізовувати непопулярні заходи та вирішить проблему координації цілей і заходів, які стосуються декількох економічних сфер, виконання різних політичних функцій або використання різних типів регулювання;

– простота механізму комунікації, чіткість і зрозумілість індикаторів та інформаційних сигналів, що дозволяє посилити вплив регулятивних заходів через стабілізацію очікувань економічних агентів;

– дотримання балансу між ризиковістю і прибутковістю, коли заходи щодо мінімізації ризиків не послаблюють прагнення економічних агентів до розвитку і отримання прибутку [2].

Виокремлюють три базові завдання політики макропруденційного регулювання:

1) посилення стійкості фінансової системи до зовнішніх шоків завдяки створенню фінансових запобіжників;

2) обмеження в часовому вимірі впливу надмірного зростання вартості активів на зростання обсягу кредитування з метою запобігання підвищенню вразливості фінансової системи у часі;

3) контроль підвищення рівня вразливості всередині самої фінансової системи через перехресні зв'язки між фінансовими установами [1, с. 4].

Макропруденційне регулювання повинно базуватись на засадах розсудливості та виваженості, прикладне значення яких відображено у системі Базель III [3] (зміцнення міжнародних нормативів з управління капіталом та ліквідністю для створення більш стійкого банківського сектору; покращення здатності банківського сектору долати наслідки фінансових та економічних криз і таким чином знижувати рівень ризику поширення цих проблем з фінансового у реальний сектор економіки).

Необхідність використання саме макропруденційного нагляду як методу забезпечення фінансової стабільності обумовлена тим, що пріоритетним напрямом трансформації вітчизняної фінансової системи має стати посилення сегмента фінансів, спрямованого на модернізацію та інноваційний розвиток реального сектору. Специфіка фінансування інноваційних процесів означає покриття вищих ризиків шляхом розвитку системи моніторингу системних ризиків на макрорівні, ризик-менеджменту – на макрорівні, пруденційного нагляду, системи збору та розкриття інформації [4, с. 77].

Зниження рівня системних ризиків можливе опосередком оновлення регуляторного механізму, впровадження нових інструментів та методики їх використання. Ефективним способом відновлення фінансової стабільності є перехід від мікро- до макропруденційної політики, яка передбачає підвищення ефективності державного регулювання та нагляду за усіма складовими фінансової системи, що сприятиме її стабілізації та стійкості (опірності) до шоків.

Список використаних джерел:

1. Петрик О. І. Основні аспекти макропруденційної політики в сучасних умовах [Текст] / О. І. Петрик // Вісник НБУ. – 2013. – № 9. С. 3-5.

2. Щодо формування макропруденційного підходу до управління фінансовою системою. Аналітична записка: Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/996/>.

3. Basel III :A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems-revised version June 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>.

4. Белінська Я. В. Механізм забезпечення фінансової стабільності: структура, інструменти, напрями розвитку [Текст] / Я. В. Белінська, В. П. Биховченко // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 1 (22). – С. 72-84.

JEL E52

Льон Ігор Михайлович

*аспірант кафедри економіки та управління
ДВНЗ «Університет банківської справи»
м. Київ, Україна*

ВПЛИВ МОНЕТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Розглядаються умови та основні чинники забезпечення активного впливу процесу монетизації економіки на підтримку економічного зростання в умовах фінансової нестабільності. Обґрунтовано основні напрями підвищення ефективності процесу монетизації та її впливу на економічне зростання на основі запровадження адекватної економічних умов процентної політики та реалізації системи антиінфляційних заходів шляхом використання монетарного режиму таргетування інфляції.

Ключові слова: монетизація економіки, грошово-кредитна політика, процентна політика, інфляція, економічне зростання.

Основну увагу в своїй діяльності центральні банки приділяють виконанню функцій, які пов'язані із забезпеченням стабільного функціонування грошового обігу та грошово-кредитного ринку в країні, а також із забезпеченням стабільності банківської системи та підтриманням економічного зростання [2, с. 68].

Головними об'єктами впливу центрального банку є грошовий обіг, грошово-кредитний ринок та фінансово-кредитні інститути, що функціонують на грошовому ринку, а головним методом реалізації їх функцій є грошово-кредитна політика, яку характеризують як комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, що спрямовані на забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Однак, у зв'язку з тим, що грошово-кредитна політика центрального банку є складовою загальної економічної політики держави, то важливого значення в механізмах монетарного стимулювання економіки набуває

характер співвідношення між грошово-кредитною політикою центрального банку та бюджетно-податковою політикою уряду.

При цьому роль грошово-кредитної політики центрального банку в підтримці та стимулюванні економічного зростання полягає у створенні певних монетарних умов, зокрема, у забезпеченні збалансованості макроекономічних і монетарних пропорцій, стабільності грошово-кредитного ринку та державних фінансів [1, с. 267].

Виконання функцій центральних банків відбувається шляхом запровадження відповідного монетарного режиму та реалізації грошово-кредитної політики. У світовій практиці використовуються стандартизовані монетарні режими та види грошово-кредитної політики. Тому завдання національних центральних банків полягає в тому, щоб відповідно до стану національної економіки, грошового ринку та системи монетарного регулювання обрати таку монетарну політику, яка найбільшою мірою сприяє позитивному впливу монетизації економіки на економічне зростання. Для цього центральні банки повинні забезпечити максимально можливу рівновагу грошового ринку, тобто постійно підтримувати баланс між кількістю грошей у обігу та потребою в них.

Основними інструментами грошово-кредитної політики є пропозиція грошей, процентні ставки, грошова база, грошові агрегати, нормативи резервування, валютний курс тощо, тобто певна сукупність інструментів і монетарних показників, які використовують центральні банки з метою регулювання грошового обігу та забезпечення адекватного економічним умовам рівня монетизації і стимулювання економічного зростання [5, с. 9].

Відповідно до економічної теорії, в основі реалізації грошово-кредитної політики лежить принцип, згідно з яким відбувається чергування її окремих видів – обмежувальної чи стимулюючої залежно від стану економіки, ділових очікувань і господарської кон'юнктури. В умовах фінансової нестабільності центральні банки провідних країн світу в межах реалізації стимулюючої грошово-кредитної політики розпочали використання нових методів монетарного регулювання – «кількісного» та «кредитного пом'якшення». У вітчизняній практиці аналогом таких методів можна вважати стабілізаційні кредити. Однак, як свідчить проведений аналіз, в більшості країн з ринками, що розвиваються, такі заходи використовувати практично неможливо через макроекономічну та фінансову нестабільність і високий рівень інфляції [3, с. 33].

Таким чином, у кожній країні реалізація грошово-кредитної політики має свої особливості та потребує виважених підходів з боку центральних банків, особливо у сфері монетизації економіки підтримання стійких темпів економічного зростання. Однак загальним правилом є те, що з метою впливу на економічне зростання в межах реалізації грошово-кредитної політики центральні банки найбільш ефективно використовують процентну політику та реалізують систему заходів щодо подолання високої інфляції чи протидії дефляції. Необхідність реалізації такої політики обумовлена тим, що, як показала практика, при високих темпах інфляції неможливо забезпечити високі та стійкі темпи економічного зростання.

Тому більшість центральних банків як основну стратегічну ціль своєї діяльності визначають стримування інфляції на основі використання монетарного режиму таргетування інфляції, який дозволяє у середньостроковій перспективі підтримувати рівень інфляції в межах встановленого цільового орієнтуру або інфляційного таргету. За визнанням багатьох економістів, використання режиму таргетування інфляції сприяє забезпеченню макроекономічної стабільності [4, с. 171].

Реалізацію монетарного режиму таргетування інфляції слід розглядати як комплекс заходів щодо зниження рівня інфляції та забезпечення фінансової стабільності шляхом використання сукупності монетарних методів та інструментів. З операційної точки зору такий режим можна охарактеризувати як систему певних принципів, методів та операційних процедур, реалізація яких відбувається в межах загальної стратегії грошово-кредитного регулювання.

Важливу роль у механізмі передачі імпульсів від системи регулювання грошового обігу, яку реалізує центральний банк, до економічних суб'єктів і, перш за все, до реального сектору економіки, відіграє ефективно функціонуючий монетарний трансмісійний механізм, завдяки якому центральний банк впливає на зміну економічної кон'юнктури.

З метою забезпечення активного впливу процесу монетизації на стимулювання економічного зростання основними каналами передачі монетарних імпульсів від центрального банку до суб'єктів ринку повинні бути процентний і кредитний канали.

Тому головними інструментами грошово-кредитної політики стають офіційна процентна ставка рефінансування банків, а головним методом – реалізація антиінфляційної політики на основі використання режиму таргетування інфляції.

Для цього центральні банки повинні мати в своєму розпорядженні дієві механізми управління процентними ставками грошового ринку, які б передбачали такий порядок рефінансування банків та абсорбування надлишкової ліквідності, за якого процентні ставки знаходились би в заздалегідь визначеному діапазоні.

Таким чином, реалізація грошово-кредитної політики та системи заходів щодо регулювання грошового обігу дозволяють забезпечити основні передумови для підтримання економічного зростання. До них можна віднести макроекономічну стабільність, стабільність банківської системи, а також збалансованість грошово-кредитного ринку та реального сектору економіки. Тому основними напрямками впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання повинно бути запровадження адекватної економічним умовам процентної політики та реалізація системи антиінфляційних заходів на основі використання монетарного режиму таргетування інфляції.

Список використаних джерел:

1. Міщенко С.В. Поєднання функцій стратегічного розвитку та антикризового управління в діяльності центральних банків / С.В. Міщенко, В.І. Міщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – №2. – С.266-272.
 2. Мищенко С.В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения / С.В. Мищенко. – К.: ЦНД НБУ, УБС НБУ, 2011. – 230 с.
 3. Науменкова С.В. Макропруденційні інструменти в механізмі забезпечення фінансової стабільності / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2015. – №10. – С.31-55.
 4. Науменкова С.В. Влияние денежно-кредитной политики центрального банка на стимулирование экономического роста / С.В. Науменкова, В.И. Мищенко // Проблемы современной экономики. – 2015. – №2(54). – С.168-174. – Режим доступа: <http://www.m-esnomy.ru/art.php?nArtId=5394>.
 5. Науменкова С.В. Трансформация роли и функций центральных банков в посткризисный период / С.В. Науменкова, И.В. Соркин, Б.В. Приходько // Экономика и банки. – 2014. – №1. – С.7-15. – Режим доступа: <http://rep.polessu.by/bitstream/112/7919/1/2.pdf>.
-

Метлушко Ольга Володимирівна

*к.е.н., старший викладач кафедри банківської справи
Тернопільського національного економічного університету
м. Тернопіль, Україна*

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СТАБІЛІЗАЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розглядаються особливості надання стабілізаційних кредитів комерційним банкам. Увагу приділено новій формі кредитування Emergency Liquidity Assistance (ELA) як альтернативі сучасного виду кредитування, котру застосовують центральні банки провідних країн Європи з метою підтримки ліквідності банків.

Ключові слова: банк, центральний банк, стабілізаційний кредит, фінансова модель розвитку, Emergency Liquidity Assistance (ELA)

У 2014-2015 рр. Україна зіткнулася зі складною банківською кризою, котра завдала нищівного удару по довірі до банківської системи та її регулятора. За даними соціопитувань, на кінець липня 2015 р. банкам не довіряли переважна більшість (76,5%) українців [1]. Тому для банківської системи, зокрема для Національного банку України, постало непросте питання забезпечення і підтримки ліквідності комерційних банків з метою виконання своїх зобов'язань.

Одним із видів кредитів рефінансування є стабілізаційний кредит (stabilization loan) – кредит, який надає Національний банк України платоспроможному банку для підтримки ліквідності до двох років під програму фінансового оздоровлення банку. Національний банк має право приймати рішення про продовження строку користування цим кредитом на строк до одного року. Загальний строк користування стабілізаційним кредитом з урахуванням усіх продовжень строку користування не може перевищувати п'яти років [2]. Рішення про надання чи відмову в його наданні, зміну умов кредитного договору, погодження графіка повернення кредиту та сплати процентів за користування ним приймає Правління Національного банку України в межах монетарних можливостей. Національний банк України має право приймати рішення щодо взяття під стабілізаційний кредит однорідного або змішаного забезпечення. Такий вид кредиту надається під визначений Національним банком перелік основного чи додаткового забезпечення. Процентна ставка за ним є змінною і встановлюється на основі облікової ставки Національного банку

України відповідно до Положення про надання стабілізаційних кредитів банкам України.

Установам дозволили залучати в НБУ стабілізаційний кредит рефінансування щонайменше на два роки, тоді як донедавна початковий термін використання кредиту обмежувався 90 днями. Ще на рік позику пролонгуватимуть лише з одночасним призначенням у банку куратора. Максимальний термін використання кредиту – 5 років, що істотно більше, ніж 450 днів у випадку реальної загрози стабільності банку [3].

Національний банк України посилив вимоги до видачі стабілізаційних кредитів, які спрямовуються на підтримку роботи банків. Це повинно зробити їх більш цільовими, а повернення – гарантованим. Відповідно до постанови №207 від 30.03.2016 р. при зверненні за стабілізаційним кредитом банк зобов'язаний буде надавати фінансову модель розвитку, тоді як раніше банки були зобов'язані надавати програми фінансового оздоровлення. Також банк повинен замінити програму фінансового оздоровлення фінансовою моделлю розвитку у випадку продовження терміну користування кредитом і зміни графіка його повернення.

Фінансова модель банку, затверджена НБУ, повинна містити аргументування запитуваної суми стабілізаційного кредиту і джерела його повернення. Регулятор протягом дії договору і не рідше одного разу на рік буде здійснювати інспекційну перевірку банку, якому надав стабілізаційний кредит. Фінансова модель розвитку має бути погоджена радою банку та підписана головою правління банку та спрямована на вирішення протягом строку користування стабілізаційним кредитом проблем ліквідності, поліпшення структури активів, дохідності, рентабельності тощо та містити обґрунтування запитуваної суми стабілізаційного кредиту і відобразити джерела повернення стабілізаційного кредиту. Крім інших обмежень, які діють зараз, банкам під час отримання стабкредитів буде заборонено розміщувати міжбанківські депозити. Виняток становитимуть лише позики в банках «класу Б». Якщо вартість застав, переданих під стабілізаційний кредит, зменшилася, банки будуть зобов'язані повернути частину кредиту, пропорційну розміру суми вартості застави, яка зменшилася, або доповнити застави [4]. На нашу думку, це сприятиме використанню коштів виключно на стабілізацію роботи і відновлення рівня ліквідності, а не спекулятивні операції з банками нижчої категорії.

НБУ 15 березня 2016 р. заявив, що має намір замість стабілізаційних кредитів впровадити новий інструмент підтримки

ліквідності банків – Emergency Liquidity Assistance (ELA). Це буде відновлювана короткострокова кредитна лінія, якою банки зможуть скористатися у випадку відтоку депозитів [1]. Такий інструмент підтримки ліквідності широко застосовує Європейський центральний банк. Зокрема кредити ELA надавали для таких країн як Ірландія у 2010 р., Кіпр у 2013 р., а у 2015 р. для Греції.

Emergency Liquidity Assistance називають допомогою центрального банку в надзвичайних ситуаціях ліквідності, яка надається платоспроможним кредиторам, котрі стикаються з тимчасовими проблемами ліквідності. Особливостями кредиту ELA є те, що:

- рішення щодо надання такого кредиту приймає відповідний центральний банк країни, котра отримує допомогу;

- він теж може відмовити у наданні ELA, якщо це суперечить цілям і завданням центральних банків єврозони;

- рішення приймаються Радою керуючих більшістю у дві третини поданих голосів, відповідно до правил діяльності ЄЦБ;

- ця допомога не може бути використана для забезпечення емісійного фінансування, оскільки порушуватиме ст. 101 Договору про ЄС;

- умови (наприклад, застава, процентна ставка, термін погашення) не розкриваються громадськості у публічних звітах;

- не є безкоштовною, ставка за кредитом складає приблизно 1,55%, порівняно із 0,05% для регулярного фінансування ЄЦБ [5].

ELA використовується на піку боргової кризи, коли вкладники масово виводять свої заощадження, а банки втрачають доступ до фінансових ринків. У такому випадку ELA є їх «єдиним рятувальним колом», щоб запобігти будь-яким потенційним системним ефектам або особливим наслідкам, таким як порушення безперебійності функціонування платіжної і розрахункової систем, і дає змогу їм відновити втрачену ліквідність. ELA не вплине на щоденні операції і вкладники та клієнти не помітять відмінність у своїх угодах.

Варто зазначити, що ELA є дорогим тимчасовим рішенням з урахуванням двотижневого розгляду Радою керуючих ЄЦБ. Цей інструмент надає підтримку банкам, допоки кредитори країни вирішують питання фінансування й укладання угод. Якщо невизначеність зберігається і відтік депозитів прискорюється, Рада керуючих може ухвалити рішення про те, що проблемою є не ліквідність, а платоспроможність кредиторів. У такому випадку ELA зупиняється. Вважаємо, що головним пріоритетом діяльності Національного банку України є підтримка фінансової стабільності і ліквідності банківської системи.

Тому НБУ нині має зосередитися на пошуку нових шляхів для підтримки ліквідності банків, перш за все варто звернути увагу на досвід зарубіжних країн. Це сприятиме стабільності банківської системи України та відновленню довіри до неї.

Список використаних джерел:

1. НБУ змінює інструмент підтримки банків у разі відтоку депозитів. 15 березня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/nbu-zminyuye-instrument-pidtrimki-bankiv-u-razi-vidtoku-depozitiv-202507_.html
2. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123665
3. Положення про надання Національним банком України стабілізаційних кредитів банкам України затверджено Постановою Правління Національного банку України № 327 від 13.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0540-10>
4. Губар О. НБУ зробив ставку на стабілізацію. 04.04.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/372970/nbu-zrobyv-stavku-na-stabilizatsiyu>
5. Nikos Chrysoloras. Emergency Liquidity Assistance for Greek Banks: Explainer. February 5, 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-02-04/emergency-liquidity-assistance-for-greek-banks-an-explainer>

JEL E52

Міщенко Володимир Іванович

*д.е.н., професор кафедри економіки та управління
ДВНЗ «Університет банківської справи»
м. Київ, Україна*

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ МОНЕТАРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Досліджено основні чинники та завдання монетарного регулювання вітчизняної економіки в умовах фінансової нестабільності, обґрунтовано пропозиції щодо розроблення стратегії грошово-кредитної політики, вдосконалення процентної політики, запровадження макропруденційного регулювання, а також вдосконалення регуляторних і наглядових функцій центрального банку.

Ключові слова: *центральний банк, монетарне регулювання, процентна політика, макропруденціне регулювання.*

Сучасний етап розвитку вітчизняної банківської системи характеризується кризовим станом, вихід із якого потребує вдосконалення механізмів монетарного регулювання економіки та належного виконання Національним банком України своїх регуляторних і наглядових функцій. Вирішення цього завдання потребує розроблення та реалізації адекватної економічним умовам сукупності послідовних дій щодо збалансованого використання методів та інструментів монетарної політики, що дозволяють стабілізувати грошово-кредитний ринок, забезпечують стабільність функціонування банківської системи, сприяють відновленню довіри до банків та стимулюють економічне зростання [1, с. 71-72].

Світовою тенденцією останніх десятиріч, на яку варто орієнтуватися Національному банку України, є забезпечення помірного економічного зростання при помірних темпах інфляції. Аналіз фактичних даних свідчить, що високі темпи економічного зростання при високій інфляції неможливі.

Починаючи з 1999 р., середні світові темпи економічного зростання і темпи інфляції були дуже близькими, за винятком кризових 2008–2009 рр. У групі країн з розвинутою економікою інфляція перевищувала темпи економічного зростання лише у 2006–2007 рр. і в 2012 р., а в Єврозоні – у 2001–2005 рр., і в 2008–2014 рр. Це свідчить про те, що стійкі темпи економічного зростання центральні банки та уряди можуть забезпечити лише в умовах макроекономічної стабільності та низької інфляції [4, с. 22; 5, с. 12].

У нинішніх умовах монетарне регулювання економіки повинно ґрунтуватися на використанні сукупності антикризових заходів центрального банку, зокрема: посиленні спроможності банків до підвищення рівня власної капіталізації та управління ризиками, запровадженні чіткої системи регулювання та нагляду за банківською діяльністю на основі використання у наглядовій практиці єдиних підходів і стандартів, використанні режиму керованого «плавання» валютного курсу, реалізації виваженої політики рефінансування [1, с. 76], а також на запровадженні механізмів досягнення позитивної (ефективної) процентної ставки.

Завданням центральних банків в умовах фінансової нестабільності має бути перехід до розроблення макропруденційної політики та використання макропруденційного регулювання, які дозволяють

забезпечити контрциклічне монетарне регулювання, захист від системних ризиків і підтримку макроекономічної стабільності.

Головними напрямками посилення монетарного регулювання та забезпечення антикризового управління банківською та фінансовою системами в умовах фінансової нестабільності можуть бути:

– розроблення стратегії грошово-кредитної політики та чітке визначення сутності, форм і методів реалізації процентної політики [3, с. 17]. Це обумовлено тим, що в умовах переходу до режиму таргетування інфляції операційним орієнтиром грошово-кредитної політики має бути процентна ставка;

– запровадження контрциклічної грошово-кредитної політики як складової механізму монетарного регулювання економіки, що дозволить реалізувати її залежно від стану економіки та кон'юнктури ринку;

– розроблення макропруденційної політики та реалізація центральним банком макропруденційного регулювання з метою забезпечення від системних ризиків і стабілізації вітчизняної фінансової системи;

– посилення в системі монетарного регулювання економіки ролі монетарного трансмісійного механізму та забезпечення активного впливу дії його каналів на розвиток реального сектору економіки.

Список використаних джерел:

1. Вплив глобалізації на розвиток банківської системи України / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.В. Кузнецової. – Одеса: Видавництво «Атлант», 2011. – 516 с.

2. Зверяков М.І. Банківський капітал: вимоги Базеля III / М.І. Зверяков, В.В. Коваленко // Фінанси України. – 2011. – №6. – С.13-23.

3. Мищенко С.В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения / С.В. Мищенко. – К.: ЦНД НБУ, УБС НБУ, 2011. – 230 с.

4. Мищенко С.В. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування / С.В. Мищенко // Фінанси України. – 2009. – №7. – С.75-88.

5. Науменкова С.В. Нові тенденції в монетарній політиці та діяльності центральних банків у посткризовий період / С.В. Науменкова, С.В. Мищенко // Банківська справа. – 2011. – №5. – С.12-29.

Одінцова Тетяна Михайлівна
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Інституту банківських технологій та бізнесу
Університету банківської справи
м. Київ, Україна

РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ОДИН ІЗ ФАКТОРІВ ЇЇ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ В РИНКОВИХ УМОВАХ

Розглядається та обґрунтовується необхідність регулювання ринкової економіки. Пропонується впровадження моніторингу як механізму державного регулювання ринкової економіки і методи його реалізації на різних рівнях економіки України.

Ключові слова: моніторинг, державне регулювання, ринкова економіка, державна політика.

В останній час при оцінці фактичних підсумків реформування економіки в Україні часто можна почути багато критики. І для цього є багато підстав. Уряд постійно нарікає на не своєчасне виконання його розпоряджень на місцях. Окремі верстви населення відмічають байдужість уряду до їх економічних проблем та інтересів. Керівники підприємств, підприємці та бізнес незадоволені державною податковою політикою тощо. Це пов'язано перш за все з тим, що не враховується в повній мірі такі визначальні фактори розвитку суспільства як економічні інтереси людини, дисципліна і порядок, а особливо дія об'єктивних економічних законів, потреби суспільства, вплив приватних, колективних і державних інтересів та їх взаємодія.

Все це свідчить про те, що сама по собі ринкова економіка не може самоналагоджуватися без науково-обґрунтованої політики регулювання соціально-економічних процесів в різних секторах економіки і народного господарства в цілому.

При практичному вирішенні питань з державного регулювання часто висувуються короткострокові завдання, що пояснюються перш за все причинами політичного і соціально-психологічного порядку.

Загострює ситуацію відсутність ефективних комплексних інструментів оцінки впливу державного регулювання. Недосконалий моніторинг за процесами впливу держави на розвиток галузей економіки України суттєво перешкоджає аналізу здійснення реформ, знижується обґрунтованість запропонованих рекомендацій і прогнозів.

У високорозвинених країнах такий регулюючий механізм об'єднує як ринкову кон'юнктуру, так і регулюючі функції держави через банківсько-фінансову, грошово-кредитну, бюджетну, страхову, митну, антимонопольну, податкову політику тощо.

По суті, в усіх країнах із ринковими економічними системами держава взяла на себе найважливіші функції управління соціально-економічними процесами. Базуючись на принципах демократичного устрою і ринкового характеру економіки, поряд з ціновою лібералізацією, економічно розвинуті держави широко користуються різноманітними методами і механізмами регулювання соціально-економічних процесів. Там, де це економічно необхідно й вигідно діє державна політика регулювання цін. Наприклад, країни ЄС, США і Японія по суті встановлюють гарантовані рівні цін на основні сільськогосподарські продукти з метою підтримки стабільності доходів фермерських господарств. За допомогою антимонопольного законодавства обмежуються рівні цін на товари, що їх випускають і продають корпорації або фірми монополісти [1, 221].

Водночас у розвинутих ринкових країнах надійно регулюються процеси грошового обігу, підтримки валютного курсу, створення резервних фондів, емісії грошей і цінних паперів, формування співвідношень безготівкового й готівкового обігу, його структурних змін тощо. Держава чітко, на законодавчій основі контролює окремі види діяльності (що зачіпають загально-державні інтереси) – банківсько-кредитну, фінансову і податкову системи, зокрема здійснює жорсткий контроль за доходами й видатками центрального бюджету, а також опосередковано регулює зміни в місцевих бюджетах і в платіжному балансі [1, 334].

Оскільки сучасний бізнес – це високоорганізована й ефективна функціонуюча система дій підприємців незалежно від форм власності й господарювання у ринковій економіці демократичного суспільства, то можна говорити про те, що ринкова економіка в якій діють підприємці, нічого спільного не має з хаотичною нерегульованою економікою.

Об'єктивні й суб'єктивні чинники розвитку держави зумовлюють систему управління і регулювання в економіці, яка передбачає такі складники підсистеми:

- Державне управління й регулювання;
- Самоуправління й саморегулювання;
- Ринкове регулювання.

Нормативна функція державного управління й регулювання та самоуправління і саморегулювання полягає у створенні умов, за яких

економіка, не втрачаючи своєї динамічності, зберігала б необхідну міру збалансованості й стабільності.

Державне регулювання зумовлене загальнодержавними й суспільними інтересами, на нашу думку, має здійснюватися на усіх рівнях вертикальної структури управління за допомогою регулювальних методів (адміністративних, правових, економічних), які дають позитивні результати переважно при комплексному їх використанні. Однак без постійного спостереження (моніторингу) за процесами впливу держави на розвиток галузей народного господарства в окремі періоди з використанням різних інструментів державного регулювання (податки, субсидії, кредити, капітальні вкладення, квоти тощо) і з врахуванням економічної ситуації та специфіки стану неможливо систематизувати і класифікувати рішення уряду, а потім аналізувати їх виконання.

Систематизація і класифікація рішень, що приймаються урядом на основі моніторингу дозволить визначити види (типи) державного впливу на соціально-економічні процеси та виявляти у них зміни пріоритетів. Це дозволить також співставляти результати такого дослідження з реальними зрушеннями в економіці. Крім того з'являється можливість порівнювати цілі і завдання держави, її оголошений намір, який вона збирається здійснити та його фактична реалізація.

Іншими словами, виявити, наскільки намір і мета держави корелює (співпадає) з фактичними заходами її впливу на соціально-економічний розвиток. Така робота передбачає визначення ступеню виконання зобов'язань прийнятих на себе державою і зафіксованих у відповідних рішеннях уряду, країни, її президента і Верховної Ради.

Якісний аналіз державних рішень повинен включати в себе оцінку їх реалістичності політичних та економічних причин, що вплинули на допущені відхилення і невиконання зобов'язань, а також соціальних й економічних наслідків розбіжностей між наміром та його здійсненням. Якісний аналіз належить доповнити кількісним. Це означає, що необхідно розробити системи частинних і узагальнюючих показників державного регулювання. В результаті з'явиться можливість кількісно визначити ті методи і способи, які найбільше впливають на хід економічних процесів в різних галузях народного господарства, а також ступінь впливу держави на ці процеси в різні періоди. Це дозволить обґрунтувати роль і значення різноманітних інструментів державного регулювання (податки, субсидії, кредити, капітальні вкладення, квоти тощо) з врахуванням економічної ситуації. У даному зв'язку дуже важливим є співставлення масштабів застосування цих

інструментів (вираження їх дії в грошовій оцінці) з витратами і доходами державного бюджету, обсягами валового продукту, доходами товаровиробників та інших учасників різноманітних форм бізнесу.

На нашу думку, удосконалення організації моніторингу державного регулювання дозволять державним органам мати один із інструментів оцінки своєї політики, відслідковування результатів впливу на економічні процеси.

Список використаних джерел:

1. Лукинов И.И. Эволюция экономических систем. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2002. – 567 с.

2. Аналогична економія : макроекономіка і мікроекономіка: у 2-х книгах. Навчальний посібник / За ред. С. М. Панчишина. – 4-е вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006.

3. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива: монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка та д-ра екон. наук, проф. А. М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2010. – 334 с.

4. Державне регулювання економіки: підручник / В. М. Гриньова, М. М. Новікова. – К.: Знання, 2008. – 398 с.

JEL G13

Співак Ігор Миколайович

здобувач кафедри фінансів

ДВНЗ «Університет банківської справи»

м. Київ, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УКРАЇНІ

Розглядається необхідність, умови та вітчизняна практика використання похідних фінансових інструментів в умовах фінансової нестабільності з метою хеджування фінансових ризиків і зниження збитків від них. Обґрунтовано необхідність розширення спектру використовуваних похідних інструментів і активного їх використання на грошовому та фінансовому ринку України.

Ключові слова: *фінансові ризики, похідні інструменти, ф'ючерси, опціони, форвардні операції.*

Високий рівень фінансової нестабільності та розмаїття фінансових операцій вимагають від учасників грошового та фінансового ринків

використання нових інструментів і методів хеджування фінансових ризиків, зокрема, валютних. Ця проблема набула особливої актуальності упродовж останніх років у зв'язку з переходом до вільного курсоутворення [3, 5].

Трансформація фінансового сектору України відповідно до Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2020 року передбачає активний розвиток і використання на вітчизняному ринку нових фінансових інструментів, зокрема, похідних – ф'ючерсів, опціонів і свопів. Характерною особливістю сучасного етапу розвитку вітчизняного грошового ринку є відновлення практики використання валютних ф'ючерсів, які почали застосовуватися в Україні ще в кінці 1990-х років. Однак через використання НБУ упродовж тривалого часу фактично фіксованого валютного курсу ці похідні інструменти не набули поширення, а практика їх використання була епізодичною [1, с. 63; 4, с. 59].

У 2015 р. розпочався новий етап використання в Україні похідних фінансових інструментів, коли «Українською фондовою біржою» було відновлено торгівлю валютними ф'ючерсами. З січня 2016 р. «Українська біржа» почала використовувати на терміновому валютному ринку додаткову вечірню сесію для торгівлі ф'ючерсним контрактам на курс євро-долар США та на ціну однієї тройської унції афінованого золота, що дозволило синхронізувати час торгів на українському та західних валютних ринках.

Принципово новим підходом для вітчизняного фінансового ринку стало використання похідних цінних паперів деривативів на державний борг – VRI з погашенням у 2040 р. У 2015 р. на фондовому ринку України з'явився новий інструмент. В біржовий список Української біржі були включені VRI — державні деривативи з погашенням у 2040 р.

Емітентом таких похідних цінних паперів є Міністерство фінансів України, яке здійснює їх емісію відповідно до умов реструктуризації державного боргу, узгоджених урядом у 2015 р. із зарубіжними кредиторами (Спеціальним комітетом кредиторів) за єврооблігаціями терміном погашення у 2015-2023 рр. Замість облігацій, що перебували в обігу (реструктуризованих), випущено нові: VRI (Value Recovery Instrument – інструмент відновлення вартості) з термінами погашення у 2021-2040 рр. Фактично механізм «відновлення вартості» передбачає, що на нові облігації випущено опціон, а виплата за ними буде залежати від динаміки ВВП України в 2019-2038 рр. Так, якщо приріст ВВП за рік буде менше 3%, то уряд ніяких виплат здійснювати не буде. У разі приросту ВВП в межах від 3% до 4%, виплата за

опціоном складе 15% від перевищення показника ВВП понад 3%, а якщо більше 4%, то за опціоном додатково буде сплачено ще 40% від перевищення темпу приросту ВВП понад 4%. Таким чином, дохідність VRI облигацій буде залежати від стану вітчизняної економіки на момент сплати вартості опціону і може скласти приблизно 7,75% річних.

Торгівлю новими похідними цінними паперами вже розпочали держателі VRI облигацій на західних позабіржових ринках, а також «Українська фондова біржа». Сьогодні вартість VRI оцінюється приблизно в 43% від номіналу. У придбанні таких облигацій зацікавлені, перш за все, професійні учасники фінансового ринку – інвестиційні фонди, банки, страхові компанії, а в перспективі їх можуть використовувати й фізичні особи. Крім облигацій VRI, з метою хеджування валютних ризиків від подальшої девальвації і фізичні, і юридичні особи можуть також використовувати державні облигації, номіновані в іноземній валюті, які можна придбати на вітчизняному фондовому ринку за гривні. Використання такого інструмента є засобом додаткового хеджування валютних ризиків, особливо в умовах девальвації гривні безпеки та стабільності [2, с. 37].

Таким чином, використання похідних фінансових інструментів на вітчизняному грошовому та фінансовому ринках є одним із засобів стабілізації вітчизняної фінансової системи, а тому потрібен подальший їх розвиток і вдосконалення.

Список використаних джерел:

1. Міщенко В.І. Організація ф'ючерсного валютного ринку / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Фінанси України. – 1998. – №10. – С.60-69.
 2. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – №.7 – С.35-49.
 3. Мищенко С.В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения / С.В. Мищенко. – К.: ЦНИ НБУ, УБД НБУ, 2011. – 230 с.
 4. Науменкова С.В. Валюта і валютна політика / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 84 с.
 5. Науменкова С. Нові тенденції в монетарній політиці та діяльності центральних банків у посткризовий період / С. Науменкова, С. Міщенко // Банківська справа. – 2011. – №.5 – С.12-29
-

Стеблій Галина Ярославівна,
*к.е.н., професор, професор кафедри економічної теорії
Львівського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
м. Львів, Україна*

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ КАТЕГОРІЙ МОНЕТАРНОЇ ЕКОНОМІКИ І МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ З ПОЗИЦІЙ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Розглядається необхідність систематизації категорій економічної теорії, що спричиняє новий підхід до їх аналізу і поглибленого вивчення. Для цього використовується досвід здобутків світової економічної науки та враховуються особливості досліджень вітчизняної наукової економічної школи.

Ключові слова: *економічні категорії, економічні поняття, економічні терміни, економічна теорія, макроекономіка, мікроекономіка, монетарна економіка, монетарна політика.*

Сучасна економічна теорія прямує в руслі світової економічної думки та формує єдиний поняттєво-категоріальний апарат. Основою вимогою її досліджень є дотримання системного підходу, що дозволяє усунути розбіжності у визначенні понять і категорій як вітчизняної, так і світової економічної науки та уніфікувати знання з економіки.

Варто зазначити, що більше категорій, то глибший рівень розвитку науки. А що більше розвивається наука, то необхіднішою є систематизація її категорій, що визначають предмет цієї науки, пояснюють внутрішні зв'язки і закономірності.

Проведені нами дослідження дозволяють визначити економічну теорію як науку про економічну поведінку людей з приводу оптимального (найкращого) способу використання обмежених виробничих ресурсів, які мають характер багатоцільового призначення для виробництва різноманітних товарів і послуг з метою задоволення потреб суспільства нині або в майбутньому [4, с. 5]. Це зумовлює використання системного підходу в економіці, оскільки необхідним є економічний вибір варіантів для ефективного виробництва і споживання (обмежені умови для вирішення завдань задоволення потреб). Дослідження економічної теорії охоплюють проблеми теоретичної і прикладної економіки і мають два рівні аналізу:

мікроекономічний і макроекономічний – відповідно маємо дві її складові: мікроекономіку та макроекономіку [1, с. 18-19].

Зокрема, мікроекономіка, яка у своєму розвитку випереджує макроекономіку, оскільки її основоположником вважається А.Маршалл, аналізує проблеми, що стосуються переважно фірм, галузей та індивідуальних ринків. Вона досліджує ефективність функціонування структурних елементів національної економіки.

Макроекономіка – це частина економічної теорії, яка досліджує ефективність функціонування національної економіки загалом, або, кажучи точніше, ефективність функціонування економічної системи та її загальнонаціональних механізмів. Вона оперує агрегатними узагальненими показниками, такими як валовий внутрішній продукт (ВВП), загальний рівень зайнятості, загальний рівень цін, сукупний попит, сукупна пропозиція, сукупні видатки, грошовий мультиплікатор тощо та досліджує взаємозв'язки між ними. Особливу увагу макроекономіка приділяє чотирьом сферам, які можна виокремити у національній економіці, – сферам виробництва, зайнятості, цін та зовнішньоекономічних зв'язків [1, с. 300]. Основоположником макроекономіки вважається Дж. М. Кейнс, за словами якого, «батьком макроекономіки» є відомий український учений М. Туган-Барановський, котрий був першим економістом-східноєвропейцем, чії праці заслужили визнання і нині мають практичне застосування для економіки в найрозвиненіших країнах світу.

Узагальнюючи світовий досвід стосовно систематизації економічних категорій та враховуючи особливості вітчизняної наукової економічної школи з даного питання, ми прийшли до висновку, що мікроекономіка і макроекономіка, як окремі розділи сучасної економічної теорії, мають особливу систему поняттєво-категоріального апарату, що визначається сферою їх наукової проблематики. Зокрема, нині у вітчизняних дослідженнях макроекономіки ми спостерігаємо новий підхід до аналізу і вивчення монетарної економіки і монетарної політики. Якщо нещодавно вітчизняні підручники та навчальні посібники з економічної теорії досліджували питання монетарної економіки в темі «Грошовий ринок і монетарна політика», то уже вперше навчальний посібник «Аналітична економія: макро- і мікроекономіка. – Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка» (за ред. С.Панчишина і П.Острроверха), досліджує питання монетарної економіки і монетарної політики окремими темами [1, с. 6-7]. Це пов'язано з тим, що монетарна економіка як економіка грошей, за доброго функціонування

сприяє ефективному використанню виробничих ресурсів. В протилежному разі, недоліки монетарної економіки можуть призвести до порушення стабільності, значних коливань рівня національного виробництва, зайнятості та цін, що аналізуються через теми сукупних видатків та економічної рівноваги, сукупного попиту та сукупної пропозиції, економічних коливань та безробіття, інфляції та методів боротьби з нею. Знання цих тем дозволяє не допустити та усунути, при наявності, причини зниження ВВП, підвищення безробіття та зростання інфляції, а також правильно організувати монетарну політику, або, як її часто називають, грошово-кредитну чи політику управління пропозицією грошей. Адже цілеспрямовані зміни пропозиції грошей мають вагомий вплив на основні макроекономічні показники та становлять зміст ефективності передавального механізму монетарної політики. Не заглиблюючись у наукову полеміку дискусійного питання про реальну і монетарну економіку, що потребує окремого дослідження і обговорення, зауважимо, що на наш погляд, вся економіка є реальною. Ми можемо розглядати її лише в контексті фізичної і монетарної економіки, оскільки гроші самі по собі не є виробничим ресурсом і виконують свою роль і функції лише тоді, коли ми їх витрачаємо.

Монетарна економіка органічно пов'язана з дослідженнями, що дозволяють:

1) з'ясувати суть грошей, їх функції та роль в сучасній ринковій економіці. Визначити їх місце в моделі загальної рівноваги, що дасть можливість охарактеризувати важливі положення кількісної теорії грошей;

2) проаналізувати та змодельовати попит на гроші і пропозицію грошей, а також визначити чинники, що на них впливають; 3) дослідити механізм взаємодії попиту на гроші і пропозиції грошей та встановлення рівноваги на грошовому ринку; 4) розкрити суть та види процентних ставок; 5) дати повну характеристику валютних курсів та міжнародних систем валютних курсів.

Монетарна політика, яка проводиться центральним банком та здійснює вплив на стан грошового обігу та кредитної сфери, виконує роль стабілізаційної, чи антициклічної політики, спрямованої на вирівнювання економічних коливань. Тому дослідження теорії монетарної політики повинні акцентувати увагу на: 1) роль комерційних банків, процес створення банківських депозитів і їх часткове резервування; 2) визначення грошового мультиплікатора та побудови моделі пропозиції грошей; 3) місце центрального банку та його функції у національній економіці; 4) знаряддя монетарної

політики, її цілі, завдання та види; 5) розуміння складного механізму впливу монетарної політики на національну економіку (передавальний механізм монетарної політики) та ефективність її проведення.

Важливо зазначити, що теоретичні засади, на яких формується потужна конструкція монетарної економіки та монетарної політики, мають чи не найміцніший фундамент – від раннього примітивного і непослідовного монетаризму меркантилістів до складної і визначеної системи поглядів сучасного монетаризму М.Фрідмена і його послідовників.

Список використаних джерел

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Навч.посібник: У 2 кн. – Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка / За ред. С. Панчишина і П. Островерха. – 4-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2014. – 723 с.

2. Енциклопедія для банкіра: у 2 т. – Том 1 (теоретична та історична частини) / Авт.кол.; За наук.ред. Т. Смовженко, Г. Стеблій, 3. Скринник. – К.: УБС НБУ, 2012. – 483 с.

3. Макроекономіка: навч.посібник / авт.кол.; за ред. Т.С.Смовженко і Г.Я.Стеблій.- К.: УБС НБУ, 2008.- 463 с.

4. Стеблій Г.Я. Мікроекономіка: Навчальний посібник.- Київ: “Фірма «ІНКОС”, Центр навчальної літератури, 2007.- 221 с.

5. Формування монетарної економіки і монетарної політики Національного банку України в контексті розвитку світової економічної теорії : Монографія / Авт. кол.; За наук. ред. Т. С. Смовженко, Г. Я. Стеблій. – К.: УБС НБУ, 2010. – 271 с.

JEL G21

Ткаленко Світлана Іванівна

*к. е. н., доцент кафедри європейської інтеграції
Київського національного економічного університету
ім. Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ БАНКІВ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Розглядається європейський ринок банківських послуг та тенденції розвитку банківських структур. На основі рейтингу Global Finance-50 визначені найбільш надійні європейські банки, на основі рейтингу Fortune Global 500 виокремленні найкращі банки ЄС за економічними

показниками. Надані пропозиції щодо підвищення надійності національних банківських структур.

Ключові слова: банківська система, фінансовий ринок, конкурентоспроможність, ринкова капіталізація,

Необхідною умовою для забезпечення успішного функціонування економіки будь-якої країни є її потужна банківська система. Варта зазначити, що сьогодні глобальний ринок банківських послуг усе ще переживає складний період відновлення після світової фінансово-економічної кризи 2007-2008 років. В деяких країнах ЄС спостерігається нова хвиля кризових явищ, і в Україні ми є свідками фінансово-економічної кризи, яка розпочалась в нашій державі з 2013 року, і має безпосередній прояв у банкрутстві вітчизняних банківських установ, що зумовлено і різкою девальвацією національної валюти, і зростанням знецінення виданих кредитів.

Таблиця 1

10 найбільш надійних банків світу (Global Finance-50)

Банк	Країна	Рейтинг надійності				
		2011	2012	2013	2014	2015
KfW Bankengruppe	Німеччина	1	1	1	1	1
Züricher Kantonalbank	Швейцарія	4	3	3	2	2
Landwirtschaftliche Rentenbank	Німеччина	5	4	4	3	3
Landeskreditbank Baden-Württemberg - Förderbank	Німеччина	7	5	5	4	4
BNG	Нідерланди	3	2	2	5	5
NWB Bank	Нідерланди	8	7	6	6	6
NRW.Bank	Німеччина	10	8	8	7	7
Caisse des Dépôts et Consignations	Франція	2	6	7	8	8
Banque et Caisse d'Épargne de l'État	Люксембург	9	9	9	9	9
TD Bank Group	Канада	15	11	11	11	10

Джерело: складено автором самостійно за даними Global Finance-50

Зазначимо, що найбільш надійними банками в світі (у галузі фінансові послуги та страхові компанії), які обираються шляхом оцінки довгострокових кредитних рейтингів і сукупних активів, за 2015 рік є перші дев'ять європейських банків, зокрема такі, як KfW Bankengruppe, Züricher Kantonalbank, Landwirtschaftliche Rentenbank та інші (див. табл. 1). В десятку найбільш надійних банків у світі входить

дев'ять європейських, сере яких чотири німецьких банківських установи.

За економічними показниками в банківській діяльності, такими як, ринкова капіталізація, чистий прибуток, сукупні активи до найбільших банків на європейському рівні відносяться Lloyds Banking Group, HSBC, Banco Santander тощо (див. табл.2). Так у 2014 році, як і у попередніх роках, трійка лідерів серед найбільших банків ЄС залишилась незмінною, на четвертому місці в рейтингу – Lloyds Banking Group. Як видно з таблиці, рівень збитковості даного банку у 2014 році порівняно з 2012 роком істотно зменшився (на 2940,3 млрд. дол. США), натомість ринкова капіталізація збільшилась більш ніж у 2 рази (з 37279,2 млрд. дол. США у 2012 році до 88822,7 млрд. дол. США у 2014 році).

Таблиця 2

Топ-5 найбільших банків Європейського Союзу в рейтингу Fortune Global 500, 2012-2015 рр.

Банк		Країна походження	Ринкова капіталізація (млрд. дол. США)	Чистий прибуток (млрд. дол. США)	Сукупні активи (млрд. дол. США)	Місце в глобальному рейтингу	Місце у рейтингу банків Європи, 2015 рік
HSBC	2012	СК	160670,0	16209,4	2527861,2	26	н.д.
	2013		198,0	14,4	2685,0	22	
	2014		191251,3	17124,2	2663863,4	24	
	2015		164249,6	12953,9	2627024	35	
Banco Santander	2012	Іспанія	69742,8	6931,4	1598145,2	88	н.д.
	2013		70,9	2,9	1648,9	96	
	2014		110278,0	6002,8	1503534,2	58	
	2015		105960,3	7032,7	1504392	71	
Lloyds Banking Group	2012	СК	37279,2	-4327,7	1500082,4	112	н.д.
	2013		52052,7	-2320,3	1496372,6	150	
	2014		88822,7	-1387,4	1393917,9	89	
	2015		82941	1848,9	1325155,3	99	
BNP Paribas	2012	Франція	57214,7	7471,5	2533607,3	120	н.д.
	2013		63,9	8,6	2505,8	112	
	2014		96085,6	6637,4	2460296,3	75	
	2015		75696,8	189,8	2503748,8	113	
BBVA	2012	Іспанія	38960,5	3940,4	766007,1	134	н.д.
	2013		47319,0	2211,1	828381,8	163	
	2014		70883,8	3060,5	787769,9	121	
	2015		63794	3165,7	749112,6	138	

Джерело: складено автором на основі FT 500 2012-2015

В цілому, лідерами на сьогоднішній день в ЄС у банківському секторі є HSBC (Сполученого Королівства), Banco Santander (Іспанія) та BNP Paribas (Франція). Беззаперечним лідером є HSBC, фінансові показники якого перевищують відповідні значення Banco Santander більш ніж у 1,5 рази, а BNP Paribas – вдвічі.

Проаналізована діяльність провідних банків на ринку ЄС засвідчує їх тенденцію до зростання та збільшення власних фінансових результатів. Особливо це стосується трійки лідерів на європейському рівні. Також варто зазначити, що наявність великої кількості їх підрозділів у всьому світу, прагнення щодо освоєння нових ринків, а також тенденції до впровадження новітніх банківських послуг та чималий досвід функціонування на фінансовому ринку свідчить про їх надійність, конкурентоспроможність та прогресивність на глобальному банківському ринку.

Однією з головних характеристик успішного функціонування банківської установи є експансія, розширення меж її діяльності через проникнення на нові іноземні ринки, перш за все – на ринки інших континентів. Таким чином, банк стає більш потужним та впливовим суб'єктом на глобальному фінансовому ринку. В банківському секторі ЄС широко представлені підрозділи й глобальних банківських інститутів, перш за все – США (зокрема такі, як Wells Fargo, JP Morgan Chase, Bank of America, Citigroup). Так, наприклад, підрозділи Citigroup представлені в 22-х країнах Європейського Союзу, за виключенням Республіки Кіпр, Латвії, Литви, Мальти, Словенії та Хорватії. Це свідчить, передусім, про значну експансію європейського банківського сектору американськими банками. Звісно, для населення можливість співпраці з підрозділами глобальних системних банків США є значною перевагою, адже вони відрізняються підвищеним рівнем контролю та індивідуальним підходом до кожного клієнта, проте для європейських банківських установ американські складають значну конкуренцію, що певним чином гальмує більш стрімке та прогресивне зростання фінансових показників банківських установ Європейського Союзу.

Отже, для України з метою підвищення надійності національних банківських структур є важливими такі аспекти: по-перше, зростання та збільшення власних фінансових результатів (ринкова капіталізація, чистий прибуток тощо); по-друге, підвищення рівня конкурентоспроможності та вихід на нові ринки; по-третє, впровадження новітніх банківських послуг.

Список використаних джерел:

1. Global Finance-50 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rankingthebrands.com>
2. Financial Times 500 companies / FT 500 2012; FT 500 2013; FT 500 2014; FT 500 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ft.com/>

JEL E44, G10

Холодилова Анна Олександрівна

аспірантка кафедри банківської справи

Київського національного торгово-економічного університету

м. Київ, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

На сьогодні в Україні окремо від банківського сектору можна виділити установи, які, не маючи статусу банків, виконують окремі банківські функції. Ці інституції домінують у відносно вузьких секторах ринку та мають всі шанси розширити свої клієнтські бази шляхом скорочення кількості банківських установ та втрати довіри до банків загалом. Саме небанківські фінансово-кредитні установи заслуговують на увагу інвесторів в Україні в період фінансової нестабільності.

Ключові слова: *небанківська фінансово-кредитна установа, кредит, кредитна спілка, інвестор.*

Сьогодні в Україні склалася ситуація, за якої небанківські фінансово-кредитні установи, ще не відіграють тієї вагомості ролі в економіці, якої від них можна було б очікувати. Нажаль, їх участь у фінансовому посередництві та підтримці розвитку малого та середнього бізнесу практично непомітна.

Хоча сектор небанківських фінансово-кредитних установ в економіці України на сьогодні надто малий, проте в умовах скорочення інвестиційних потоків, зниження з боку банків обсягів кредитування реального сектору економіки необхідно шукати нові шляхи для зростання інвестиційної активності. Сучасний інвестиційний клімат в Україні через фінансово-економічну та політичну кризу, що обумовлена низкою причин, пов'язаних з інфляційними та девальваційними процесами, не можна вважати сприятливим як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. У зв'язку з цим заслуговує на увагу питання підвищення ролі

небанківських фінансово-кредитних установ у подальшому розвитку кредитування з метою стимулювання розвитку вітчизняної економіки [1, 2, 6].

Посередницька діяльність небанківських фінансово-кредитних установ у всіх країнах світу істотно відрізняється від банківської діяльності як за своїм характером, так і формами прояву, та специфікою виконуваних кредитних операцій [3]. Це знаходить свій прояв, зокрема, в такому:

- вона не пов'язана з такими операціями, які відповідно до національного законодавства визнані як базові банківські. Якщо законодавство деяких країн і дозволяє виконувати подібні операції окремим із таких установ, то рано чи пізно останні підпадають під вимоги банківського законодавства і набувають статусу банків [5];

- вона не завжди пов'язана з процесом залучення депозитів і тому несуттєво впливає на динаміку пропозиції грошей, а отже немає потреби контролювати їх діяльність так само ретельно, як банківську, насамперед, поширюючи на них вимоги обов'язкового резервування тощо. Тому законодавство всіх країн визначає для них інший статус, ніж банкам, що надає їм додаткові можливості більш вільного розвитку та формування власних ринкових стратегій;

- вона є вузькоспеціалізованою, що дозволяє фінансово-кредитним установам здійснювати обслуговування лише окремих секторів фінансового сектору [4];

- регулювання діяльності банків і фінансових установ, зазвичай, здійснюється різними регуляторами. Так, в Україні діяльність банків регулює Національний банк України, а небанківських кредитних установ – Нацкомфінпослуг [1].

З кожним роком кількість небанківських фінансово-кредитних установ в Україні зростає, проте вітчизняна система впливу на ринок небанківських фінансових послуг ще остаточно не сформована. Це зумовлено не лише внутрішніми чинниками розвитку цього ринку, але й є прямим наслідком макроекономічних процесів у економіці нашої держави.

Сьогодні відсутні єдині стандарти розкриття фінансової звітності небанківських фінансово-кредитних установ, а загальний доступ зацікавлених користувачів до неї обмежений. Також не існує офіційних рейтингів за різними показниками, які б могли залучати додаткові кошти до надійних та перспективних їх представників.

Ще низка проблем, пов'язаних з формуванням власного капіталу, організацією корпоративного управління, налагодженням ефективних систем управління ризиками тощо, гальмують розвиток небанківських

фінансово-кредитних установ на вітчизняному фінансовому ринку, хоча в розвиненому ринковому господарстві вони вступають у пряму конкуренцію з банками, оскільки здатні надавати своїм клієнтам такі самі послуги і забезпечувати при цьому більшу надійність вкладів.

Список використаних джерел:

1. Міщенко В.І. Взаємодія органів державного управління як фактор подолання фінансової кризи / В.І. Міщенко, Р.С. Лисенко // Фінанси України. – 2009. – №1. – С.50-57.
2. Міщенко В. Проблеми збалансованості внутрішніх заощаджень та зовнішніх запозичень банків в умовах нестабільності фінансових ринків / В. Міщенко, В. Жупанин // Вісник Національного банку України. – 2008. – №7. – С.8-12.
3. Науменкова С. Розвиток кредитування у посткризових умовах / С. Науменкова, С. Міщенко // Банківська справа. – 2013. - №1. - С.3-19.
4. Науменкова С.В. Недержавне пенсійне забезпечення / С.В. Науменкова. – К.: Знання, 2010. – 66 с.
5. Обґрунтування методичних підходів до оцінки стійкості фінансової системи: Інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 6 / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко, Р.С. Лисенко, С.В. Міщенко.– К.: НБУ. Центр наукових досліджень, 2006. – 162 с.

JEL E58

Шевцов Юрій Олександрович

*заступник голови Палати досудового регулювання
м. Дніпропетровськ, Україна*

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА: ІНТЕГРАЦІЯ ТА ПАРТНЕРСТВО В МЕЖАХ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Розглядається важливість оцінки позитивного впливу та негативних очікувань диверсифікації послуг банківських установ на фінансовому ринку. Зроблено висновок про необхідність державного регулювання меж розвитку нетрадиційних для банків фінансових послуг.

Ключові слова: *державне регулювання, банківська діяльність, фінансові ринки*

Розуміння численних ролей, які грають банки в фінансовій системі, є однією з основ економічної теорії та фінансового аналізу. Ефективність процесів, що спрямовують кошти в реальний сектор та виробничу діяльність є пріоритетним завдання державного регулювання та стимулювання економічного зростання. Банки

виступають в якості ключових учасників цих процесів. Франклін Аллен та Елена Карлетті (Allen, Carletti) [1], виділяють ряд функцій, що виконують банки у фінансовій системі. Серед них, перш за все, функція моніторингу за ефективним розподілом компаніями-клієнтами банків запозичених ресурсів, функція диверсифікації економічних ризиків та згладжування фінансових коливань. Окрім цих функцій, які автори визначають як позитивні аспекти банківської взаємодії із фінансовою системою, Аллен та Карлетті також наголошують на певних сторонах діяльності банків, що можуть призвести до підвищення нестабільності фінансової системи. Так, наприклад, банки часто опиняються в центрі фінансових криз, як це сталося у серпні 2007-го, вони можуть сприяти поширенню кризи, коли незначні локальні потрясіння ведуть до набагато значніших негативних наслідків у фінансовій системі та економіці. Втім, банки водночас сприяють економічному зростанню, надаючи кошти підприємствам, та сприяють подоланню проблеми асиметричного інформування, встановлюючи та підтримуючи довгострокові стосунки з компаніями. Аллен та Карлетті коментують, що на даний момент для них не є можливим детально описати всі аспекти взаємодії банків із фінансовою системою, оскільки не всі вони поки що є зрозумілими для вчених-економістів. Криза 2007-2008 років це добре продемонструвала. Так, поміж інших, подальшого аналізу заслуговує роль банків на ринку деривативів, участь банків у фондуванні та взаємодія з платіжними системами.

На думку Стівена Друкера та Манджу Пурі (Steven Drucker and Manju Puri) [2], мало які питання визивали б у фінансистів світу стільки протиріч та критики, як щодо меж банківської діяльності на фінансових ринках, а також щодо того, чи можуть банки брати пряму участь в операціях на ринках капіталу, якщо вони водночас надають послуги з кредитування на андеррайтингу. Автори вказують на неминучий конфлікт інтересів, який виникає через те, що банки, виступаючи гарантами вартості активів компаній, є також андеррайтерами державних цінних паперів. Друкер та Пурі підіймають ще декілька важливих, на нашу думку, питань: чи можуть інвестиційні банки існувати на ринку в якості андеррайтерів разом з комерційними банками та як інвестиційні банки адаптуються до виходу комерційних банків на фінансовий ринок задля інвестиційної діяльності. Вчені вказують на суттєвий вплив, який мають комерційні банки, на компанії на ринку капіталу, виносячи позитивне або негативне рішення щодо надання позики. Базуючись на результатах аналізу даних по фінансовому ринку США, Друкер та Пурі наводять переконливі докази

того, що, по меншій мірі у Сполучених Штатах, комерційні банки не відчують негативного впливу від можливого конфлікту інтересів з інвестиційними банками або виступаючи гарантами державних цінних паперів. На міжнародному рівні, тим не менш, таких явних доказів не має і позиція комерційних банків на ринку капіталів є неоднозначною, що, вважають автори, може пояснюватися специфікою законодавства в кожній окремій країні та якістю та ефективністю функціонування національних фінансових ринків. Наслідки взаємодії банків із фінансовим сектором економіки в Європейських країнах, таким чином, вимагають подальших емпіричних досліджень.

Особливого інтересу заслуговує праця М.І. Кульчицького[3], який розглядає наслідки для фінансової системи України світової фінансової кризи. Вчений визнає, що на фінансовому потенціалі банківської системи України криза позначилася особливо негативно. Він розглядає можливі заходи та підходи до поживлення національного фінансового ринку та відновлення економічного зростання шляхом оздоровлення банківського сектору. Серед таких заходів М.І.Кульчицький пропонує «активізацію економічної діяльності в усіх секторах економіки, покращення співпраці банків із населенням, запровадження новітніх банківських продуктів, що будуть задовольняти потреби всіх учасників інвестиційного процесу» [с.226]. Вчений підкреслює, що оскільки саме банки є основними посередниками у перерозподілі вивільнених грошових коштів у виробничому секторі, що має сприяти економічному зростанню, аналіз взаємодії банківської системи з фінансовим сектором та пошук шляхів підвищення ефективності цієї взаємодії має стати одним з основних завдань для виводу країни з кризи. Одним з рішень проблеми вивільнення коштів для направлення їх банківськими установами у реальний сектор економіки М.І. Кульчицький бачить залучення якомога більших заощаджень населення, оскільки на даний момент, вважає автор, через недовіру до фінансово-кредитних інститутів фізичні особи надають перевагу заощадженням в готівковій формі. Тому, на думку М.І. Кульчицького, банки повинні, з одного боку, розробити ефективну маркетингову стратегію, яка може включати підвищення депозитних ставок або розширення депозитних послуг, а з другого боку, докласти максимальних зусиль із забезпечення захисту вкладів населення на високому рівні. Тоді «банківська система зможе вийти на якісно новий рівень, розширить відповідно кредитний портфель, що, своєю чергою, збільшить пропозицію на кредитні послуги» [с.230].

Лука Деїда та Бассам Фату (Luca Deidda and Bassam Fattouh) [4], аналізують взаємодію банків та фінансової системи використовуючи модель, в якій банки здійснюють збір інформації за допомогою функцій моніторингу та скрінінгу. Автори демонструють, що якщо національне фінансово-кредитне законодавство дозволяє учасникам ринку не відкривати повністю своїх джерел фінансування, це може призвести до зниження мотивації в банківському секторі проводити скрінінг, навіть якщо операції скрінінга до цього були ефективними. Відповідно, за інших рівних умов, перехід від системи, в якій банки здійснюють нагляд за ринком цінних паперів, до системи, в якій банківський сектор та фондовий ринок співіснують в більшій незалежності одне від одного, може призвести до негативного впливу на економічне зростання в цілому. Деїда та Фату пояснюють це відсутністю прозорості та якісної інформації щодо можливостей та перспектив інвестування, яку перестають надавати банки, що не мають доступу до даних про джерела фінансування учасників фондового ринку, або ця інформація є неповною.

Таким чином просто стрімкого розвитку фондового ринку недостатньо для забезпечення економічного зростання в реальному секторі, та неможна недооцінювати внеску банківської системи в це зростання. Особливо важливими ці висновки є для країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, оскільки саме в цих країнах питання прозорості фінансової інформації стосовно учасників ринку цінних паперів є особливо гострим. Тому державна політика в цих країнах має бути спрямована на збалансований та скоординований розвиток банківського сектору разом із фондовим ринком, адже в протилежному випадку національна економічна система буде нездатною досягнути поставлених цілей.

Список використаних джерел

1. Allen Franklin, Carletti Elena. The Roles of Banks in Financial Systems// Prepared for the Oxford Handbook of Banking edited by Allen Berger, Phil Molyneux, and John Wilson. – March 2008. – [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://finance.wharton.upenn.edu/~allenf/download/Vita/Allen-Carletti-Oxford-Handbook-210308.pdf>

2. Drucker Steven, Puri Manju Banks in capital markets: a survey// Handbook in Corporate Finance: Empirical Corporate Finance (Elsevier/North–Holland), edited by V. Espen Eckbo. – May 2006. [Електронний ресурс] // Режим доступу:

https://faculty.fuqua.duke.edu/~mpuri/papers/Banks_in_capital_markets_survey.pdf

3. Кульчицький, М. І. Вплив банківського сектору на розвиток фінансової системи України [Текст] / М. І. Кульчицький, О. В. Коваленко, М. Т. Парубій // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук.–техн. пр. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2012. – Вип. 22.4. – С. 226-231

4. Deidda Luca, Fattouh Bassam. Banks, Financial Markets and Growth//Centre for Financial and Management Studies. October 2005. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cefims.ac.uk/documents/research-50.pdf>

JEL G18

Шевцова Олена Йосипівна

д.е.н., завідувач кафедри банківської справи

*Дніпропетровського національного університету ім.О.Гончара
м. Дніпропетровськ, Україна*

ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ

Визначено основні фактори впливу на процеси формування стратегії розвитку фінансового ринку України: зовнішні та внутрішні-регуляторні.

***Ключові слова:** фактори формування, фінансовий ринок, світова економіка, державне регулювання*

Фінансовий ринок України зазнає великих потрясінь, до яких призвели світові фінансові кризи та структурні зміни в окремих сегментах: банківській системі. Наявність трьох незалежних один від одного мегарегуляторів фінансового ринку характеризується з одного боку позитивними тенденціями взаємного впливу та обміну досвідом регулювання та нагляду, а з іншого-наявністю багатьох протиріч у межах професійної діяльності. Спробою подолати протиріччя було формування Комплексної програми розвитку фінансового ринку України на 2015-2020 рр. [1] з метою визначення єдиної стратегії розвитку фінансового ринку України – забезпечення його сталого розвитку.

Особливе місце в контексті формування стратегії розвитку фінансового ринку України займає ідентифікація та врахування факторів впливу щодо інтеграційних процесів зі світовим фінансовим середовищем: детермінанти боргової політики, трансформація

фінансових інститутів, мультиполярність у світовій валютній системі та інші.

Досвід країн Південно-Східної Азії та реалії України у перші роки накопичення зовнішнього корпоративного боргу засвідчили неспроможність корпоративного сектору правильно оцінити ризики зовнішнього кредитування і встановити межі безпечних запозичень[2].

Боргові проблеми розвинутих економік, уповільнення темпів розвитку світової економіки та суттєве погіршення очікувань щодо її подальшого розвитку зумовили нестабільність на світових фінансових ринках та відплив капіталів із країн, що розвиваються, до розвинутих країн, посилюючи глобальні дисбаланси.

Важливим принципом пояснення закономірностей трансформації сучасних фінансових інститутів слугує їх спрямованість на полегшення процесів контракції [3]. Специфічні риси фінансових інститутів у різних країнах значною мірою визначають їх можливості скористатись вигодами і вберегтися від ризиків глобалізації; саме національна модель функціонування фінансової сфери стає чи не визначальною детермінантою розподілу вигід та витрат від участі країни в глобалізаційних процесах між різними верствами її населення.

Наявність альтернативних резервних валют, здатних виконувати функції світових грошей у глобальній економіці приводить до валютної мультиполярності [4], що дозволить інвесторам більш гнучко управляти портфелем інвестицій, за рахунок валют, яким притаманні менші ризики та інші валютні дисбаланси.

Акцентом програми розвитку банківської системи України на 2015-2020 рр.[5], визначено необхідність врахування її дворівневої структури, що потребує реформ комплексного характеру на обох рівнях.

Координація діяльності Національного банку України (НБУ), Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) та Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (НКФП) проявляється у реалізації основних напрямів реформи в окремих сегментах ринку: забезпечення макроекономічної стабільності, розбудові інституційної спроможності регуляторів фінансового ринку, захисту прав споживачів та інвесторів фінансового ринку.

Трансформація сучасної моделі фінансового ринку України поступово зміцнює регуляторну складову окремих сегментів. Значна увага надається проблемам діяльності системоутворюючих фінансових інститутів щодо зниження системних ризиків функціонування, у тому

числі за рахунок розширення інструментів страхування фінансових послуг та розвитку накопичувальних пенсійних недержавних інститутів, поживлення фондового ринку, тощо.

Стратегія розвитку фінансового ринку націлена на подолання фрагментарності ринку фінансових послуг, низького рівня капіталізації та дискретного і непропорційного характеру розвитку.

Список використаних джерел

1. Комплексна програма розвитку фінансового ринку України на 2015-2020 роки [Електронний ресурс] Режим доступу: http://nssmc.gov.ua/user_files/content/965/1427444686.pdf

2. Карапетян О.М. Глобалізаційні детермінанти національної боргової політики/ О.М. Карапетян//Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції.-2013.-№2.-С.33-36

3. Штойко Р.Р. Науково-технічні та соціально-економічні детермінанти сучасної трансформації фінансових інститутів глобальної економіки/ Р.Р. Штойко// Економічний аналіз.- 2014.-Т.15.-№1.-С.203-215

4. Булкот О. Валютна мультиполярність у системі глобальних фінансів/ О.Булкот//Вісник КНУ ім. Т.Шевченка. Економіка.-2013.-№12.-С.6-10

5. Комплексна програма розвитку банківської системи України на 2015-2020 роки [Електронний ресурс] Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/NT1327.html

JEL F31

Шелудько Сергій Андрійович

викладач кафедри банківської справи

Одеського національного економічного університету

м. Одеса, Україна

«ВАЛЮТНА ПАСТКА» ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ПОШУК ШЛЯХІВ ЇЇ УНИКНЕННЯ

Проаналізовано втручання Національного банку України у внутрішній валютний ринок в умовах стагфляції економіки. Висвітлено проблеми, спровоковані надмірним витрачанням золотовалютних резервів, розглянуто джерела поповнення цих резервів. Наголошено на необхідності укладання та оприлюднення довгострокової валютної стратегії НБУ.

Ключові слова: валютне регулювання, валютний аукціон, валютний курс, золотовалютні резерви, НБУ.

Незважаючи на всебічно задеклароване Національним банком України (далі – НБУ) ще на початку 2014 року переорієнтування своєї грошово-кредитної політики з курсової стабільності на стабільність цінову (втримання інфляції), фактично, впродовж двох останніх років можна спостерігати активне втручання Регулятора у внутрішній валютний ринок країни та численні спроби вплинути на його кон'юнктуру.

Такі дії навряд чи властиві повній відмові НБУ від підтримки офіційного валютного курсу гривні, навпроти – переконливо вказують на рішучі намагання втримати курс хоч на якомусь прийнятному рівні, вдаючись до всього наявного арсеналу інструментів валютного регулювання: від цілком індикативних (валютні інтервенції) до радикально-адміністративних (валютні обмеження).

Спостерігаючи за невтішною динамікою зростання курсів основних іноземних валют до гривні на валютному ринку України (рис. 1), важко не погодитися з тезою О. І. Береславської (висловленою ще 2013 року) про те, що, хоча досягти стабільної курсової динаміки можливо тільки ринковими методами, замало оголошувати курсові орієнтири лише на рік – Україні необхідна довгострокова валютна стратегія [1, с. 9].

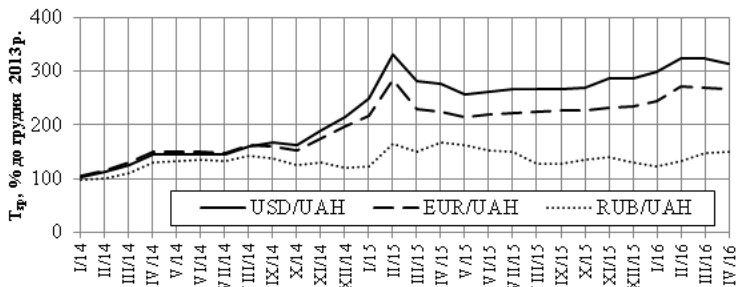


Рис. 1. Динаміка валютного курсу гривні до основних валют на міжбанківському ринку в 2014 – квітні 2016 рр. (станом на кінець місяця)

Побудовано автором за даними [2]

Аналізуючи курсову динаміку на рис. 1, представлену темпами зростання до базисного грудня 2013 р., мусимо констатувати, що за аналізований період валютний курс гривні до долара США зріс більш, ніж втричі, до євро – майже втричі, а до російського рубля – не більше, ніж у 1,5 рази.

Таке стрімке послаблення позицій національної валюти є результатом, на нашу думку, не тільки і не стільки політичної нестабільності, проте неспроможності НБУ захистити внутрішній валютний ринок від неекономічних потрясінь, а також небажання учасників самого ринку втриматися від спекуляцій з валютним курсом у сприятливих до цього зовнішніх умовах.

Передумови курсової нестабільності створює сам НБУ, вдаючись до дій, що суперечать декларованій відмові від прямого втручання до ринкового курсоутворення. Яскравим прикладом цього поновлення у вересні 2014 року практики проведення регулярних валютних аукціонів, які справляють безпосередній вплив на формування ринкового курсу гривні (рис. 2).

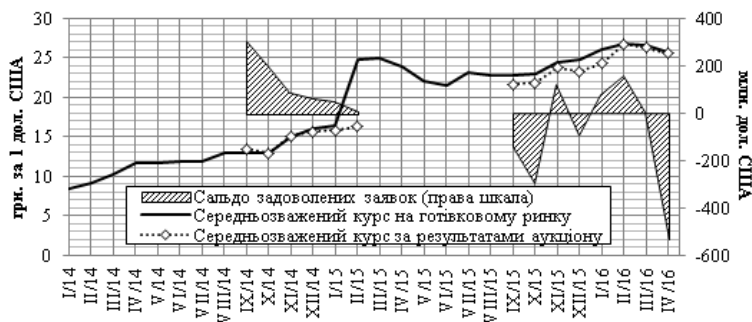


Рис. 2. Результати валютних аукціонів НБУ в 2014 – квітні 2016 рр. (станом на кінець місяця)*

Побудовано автором за даними [3]

* Сальдо задоволених заявок розраховане як різниця між загальними обсягами задоволених заявок з продажу та купівлі іноземної валюти з боку НБУ.

На рис. 2 наочно видно, що ані послідовний продаж іноземної валюти наприкінці 2014 року, ані регулярні аукціони протягом останніх 8 місяців (коли позитивне сальдо змінювалося негативним і навпаки) не справили жодного відчутного ефекту на валютний курс. Навіть навпаки – не зважаючи на значний обсяг продажів іноземної валюти у квітні цього року (більше півмільярда доларів США), курс гривні до цієї валюти на готівковому ринку дещо знизився (до 25,52 грн. за 1 дол. США).

Можна зробити висновки про те, що НБУ хоча і є активним учасником внутрішнього валютного ринку, але суттєвої позитивної ролі на ньому сьогодні не відіграє, а курсоутворення відбувається під впливом дій інших суб'єктів економіки. Не зважаючи на це, Регулятор

продовжує спрямовувати власні валютні авуари на угамування відчутної «валютної спраги», що цілком закономірно призводить до їх скорочення (рис. 3).

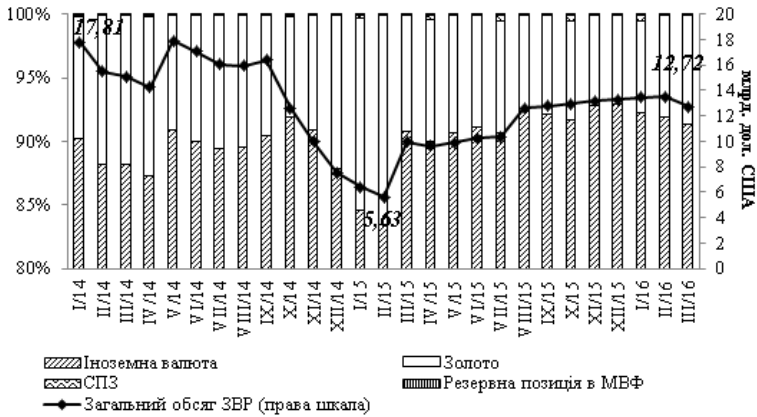


Рис. 3. Структура та динаміка золотовалютних резервів НБУ в 2014 – I кв. 2016 рр. (станом на кінець місяця)

Побудовано автором за даними [4]

Отже, обсяги золотовалютних резервів НБУ (далі – ЗВР) трохи більше, ніж за 2 роки скоротилися з майже 18 млрд. дол. США до 13 млрд. дол. США (тобто, на 5,084 млрд. дол. США), причому найнижчого рівня сягнули на початку березня 2015 року (5,625 млрд. дол. США), що означає їх скорочення з початку кризи практично на 12,180 млрд. дол. США (майже на 70 %).

Така, напевно, катастрофічна ситуація із втратою Україною своєї міжнародної ліквідності (основним показником якої є обсяги ЗВР) вимагає відповіді на просте запитання: а чи є в розпорядженні органу монетарної влади реальні джерела оперативного поповнення своїх валютних запасів?

Аналізуючи динаміку статей платіжного балансу України, можна дійти висновку про те, що ані отримані закордоном доходи, ані позитивні результати операцій з капіталом практично не в змозі компенсувати значне від’ємне сальдо фінансового рахунку, що генерується, зокрема, й банківською системою. Тому державна влада вимушена покривати від’ємне сальдо платіжного балансу за рахунок, окрім ЗВР, ще й запозичень у Міжнародному валютному фонді (далі – МВФ). Більше того: в умовах стабільного перевищення імпорту над експортом впродовж останніх років, поповнення самих ЗВР може

реалізуватися виключно із залучених ззовні країни джерел (тих таки кредитів МВФ).

Розглядаючи ж отримане за результатами 2015 року вперше позитивне сальдо платіжного балансу теж пояснюється нічим іншим як надходженням у 2-й пол. минулого року чергового траншу від МВФ.

За таких умов постійного запозичення цілком логічно виглядає й відповідне зростання зовнішнього боргу України. Доцільно розглянути та проаналізувати його валютну структуру (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги та валютна структура зовнішнього боргу України в 2014 – 2016 рр. (станом на початок року)

Роки		Валюти						Разом
		Долари США	Євро	СПЗ	Рос. рубль	Гривня	Інші	
2014	Усього, млрд. дол. США	110,7	16,1	7,2	3,8	3,7	0,6	142,1
	у т.ч., %							
	НБУ	0,0	0,0	24,5	0,0	0,0	0,0	1,2
	Банки	16,1	9,6	0,0	10,0	70,8	27,8	15,9
2015	Усього, млрд. дол. США	98,8	14,4	7,6	2,4	2,1	1,0	126,3
	у т.ч., %							
	НБУ	0,0	0,0	28,7	0,0	0,0	0,0	1,7
	Банки	15,6	10,2	0,0	9,4	52,4	52,0	14,8
2016	Усього, млрд. дол. США	89,3	12,7	12,5	1,8	0,9	1,5	118,7
	у т.ч., %							
	НБУ	0,6	0,0	43,4	0,0	0,0	51,7	5,6
	Банки	12,7	8,3	0,0	2,2	39,2	4,2	10,8

Побудовано автором за даними [5]

З інформації, наведеної в табл. 1, випливає, що впродовж трьох останніх років зовнішній борг України хоча й поступово скорочувався, але все ж таки складає більше 100 млрд. дол. США (на початок 2016 року – 118,7 млрд. дол. США). Абсолютна більшість цієї суми (від 90 до 110 млрд.) номінована саме в американських доларах, причому суттєва частка боргу генерується саме у банківській системі (зокрема, за результатами 2015 року – майже 13 %). До того ж, у минулому році НБУ також долучився до створення доларових боргів, утворивши, що правда, менше 1 % від загального обсягу.

Суттєво менша, але все ж помітна питома вага належить зовнішнім зобов'язанням у євро, де банки II рівня породжують близько 10 % усього боргу. Зобов'язання у СПЗ (як це і має впливати з природи цієї

валюти) створюються лише органами державної влади та НБУ («банкіром Уряду»), де останньому належить від 24,5 % (у 2013 році) до 43,4 % (на початку 2016 року). Помітно скоротився зовнішній борг України, номінований у російських рублях – з 3,7 до 1,8 млрд. дол. США – що, закономірно, є наслідком політичного протистояння. Відповідно скоротилась і частка банків у генеруванні таких зобов'язань (з 10 % на початку 2014 року до 2,2 % на початку 2016).

До складу зовнішнього боргу належать також зобов'язання, номіновані в національній валюті (гривні), причому створюють їх, переважно, банки. Їх питома вага за 3 роки скоротилася з 70 % до майже 40 %. Борг у інших валютах становить порівняно незначні суми (менше 2 млрд. дол. США), хоча за результатами 2015 року НБУ вдалося сформувати більше половини таких зобов'язань.

Незважаючи на поступове скорочення зовнішнього боргу України, отримання нових траншів від МВФ навряд чи сприятиме цьому процесу (особливо, якщо взяти до уваги, що спостережуване скорочення відбувалося, переважно, завдяки списанню третини боргу, якого вдалося домогтися наприкінці 2015 року). У свою чергу, подальше зростання інвалютних зобов'язань сприятиме стрімкому падінню валютного курсу гривні, що призведе до ще більшої втрати нею своєї купівельної спроможності.

Таким чином, сьогодні в Україні виникає реальна загроза потрапляння економіки до «порочного кола»: задля втримання курсу гривні НБУ вдаватиметься до подальших інтервенцій на валютному ринку, у результаті чого ЗВР ще більше скоротяться, а їх поповнення відбуватиметься за рахунок зовнішніх запозичень, які, в свою чергу, збільшуватимуть сальдо зовнішнього боргу, яке впливатиме на нове падіння курсу гривні.

Виходом з цієї «валютної пастки» є, на наш погляд, формування та промульгація (оприлюднення) довгострокової (на 10-15 років) валютної стратегії, що й має стати одним з головних напрямків трансформації діяльності Національного банку України. Названа стратегія має в доступній для всіх суб'єктів економіки формі описувати чіткий і прозорий алгоритм дій НБУ в разі виникнення валютної кризи, що дасть можливість запобігти розповсюдженню паніки на внутрішньому валютному ринку та зберегти приплив інвестицій до нашої держави.

Список використаних джерел

1. Береславська О. І. Дисбаланси валютного ринку України [Текст] / О. І. Береславська // Вісник НБУ. – 2013. – № 3. – С. 3-9

2. Міжбанк України Онлайн (Архів торгів). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mezhsbank.org.ua/history/>
3. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України (Валютні аукціони). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/auction/details>
4. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України (Міжнародні резерви). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693066
5. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України (Статистика зовнішнього сектору). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446

**РЕГІОНАЛЬНІ ВИМІРИ ВЗАЄМОДІЇ ФІНАНСОВОГО РИНКУ
ТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**
**REGIONAL MEASUREMENTS OF INTERACTION BETWEEN
FINANCIAL MARKET AND INDUSTRIAL SECTOR
OF THE NATIONAL ECONOMY**

JEL G22

Бондар Євген Ілліч

*аспірант кафедри банківської справи
Дніпропетровського національного університету ім. О.Гончара
м. Дніпропетровськ, Україна*

**СТРАХОВИЙ НАГЛЯД ТА ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА РИНКУ
СТРАХОВИХ ПОСЛУГ**

Визначається необхідність розвитку страхового нагляду щодо забезпечення фінансової безпеки ринку страхових послуг. Запропоновано інструменти пруденційного страхового нагляду.

Ключові слова: *страховий ринок, інструменти, макрпруденційний нагляд*

Ринок страхових послуг виконує важливу функцію щодо забезпечення захисту учасників різноманітних комерційних операцій від можливих втрат. виникає необхідність детальної регламентації усього комплексу безпеки страхової справи. Рівень фінансової безпеки є важливим фактором та показником розвитку страхового ринку.

Страховий ринок України зазнає впливу різних негативних тенденцій. Фінансова безпека ринку страхових послуг, що залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх і зовнішніх чинників, визначається насамперед станом його розвитку, фінансовою результативністю та ефективністю діяльності. Водночас вона зумовлена і реальним фінансовим станом господарюючих суб'єктів[1]. Удосконалення страхового менеджменту та державного регулювання страхової діяльності - два напрямки забезпечення у тому числі і фінансової безпеки за рівнями ринку.

Недоліки в оцінці ризиків, проблеми з ризик-менеджментом одні з головних причин негативних процесів, які відбулися в глобальній фінансовій системі. Одним з напрямом реформування державного регулювання страхової діяльності в Україні має бути запровадження системи пруденційного нагляду[2]. Пропонуємо використовувати досвід пруденційного нагляду банківської системи з боку НБУ, особливо щодо пруденційного нагляду на основі Системи оцінки

ризиків(таблиця 1), та перші кроки пруденційного нагляду НКЦПФР за діяльністю професійних учасників фондового ринку на основі Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку від 12.04.2012 [3].

Таблиця 1

Інструменти макропруденційного нагляду вітчизняних державних мегарегуляторів фінансового ринку можливі щодо впровадження на страховому ринку

№	Назва інструменту, важеля або системи нагляду	Сфера використання	Державний регулятор
1	Пруденційний банківський нагляд на основі системи оцінки ризиків	Банківська система	Національний банк України
2	Пруденційні нормативи та вимоги до торговців цінними паперами та організаторів торгівлі (система нормативних показників)	Фондовий ринок	Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку
3	Пруденційні нормативи та вимоги до Компаній з управління активами(КУА): дотримання відповідних вимог щодо складу та структури активів інститутів спільного інвестування (ІСІ); дотримання вимог досягнення нормативів діяльності пайових інвестиційних фондів (ПІФ) під час розміщення цінних паперів ІСІ; вимоги, що стосуються наявності в КУА резервного фонду; вартість чистих активів	Фондовий ринок	Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку
4	Вимоги до інвестиційної політики (умови щодо розміщення активів та їх диверсифікації; методологію оцінки активів та моніторингу і контролю діяльності інституційного інвестора; допустимий рівень інвестиційного ризику)	Фондовий ринок	Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку

Об'єктами страхового нагляду є: страховики, перестраховики; страхові посередники (брокери, агенти); відповідальні актуарії; об'єднання страховиків, перестраховиків, страхових посередників,

відповідальних актуаріїв, обов'язкова участь у яких передбачена законодавством.

Суб'єктом страхового нагляду виступає уповноважений державний орган.

Список використаних джерел

1. Барановський О. Безпека бізнесу та страховий ринок: взаємозалежність та взаємозумовленість / О. Барановський [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://gazumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=318

2. Стратегії реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: nfr.gov.ua/files/Стратегія_final_1.doc

3. Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку від 12.04.2012. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: document.ua/pro-shvalennja-konceptsiyi-zaprovadzhennja-prudenciinogo-nagl-doc95392.html

JEL G18

Гайдук Любова Адольфівна

к. е. н., доцент, учений секретар,

ДННУ «Академія фінансового управління»

м. Київ, Україна.

РЕГІОНАЛЬНІ ФІНАНСОВІ МЕРЕЖІ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Розглядається побудова фінансових мереж на регіональному рівні. Обґрунтовано доцільність подальшого розвитку та функціонування регіональних фінансових мереж для сприяння переведення економіки України на інноваційний шлях розвитку.

Ключові слова: *регіональні фінансові мережі, фінансові інституції, інноваційно-інвестиційні процеси, синергетичний ефект.*

Роль і місце регіональної інноваційної політики в структурі державної інноваційної політики визначаються особливостями інноваційно-інвестиційного процесу в Україні як об'єкту управління і рівнем національної економічної системи. Отже, інноваційний шлях розвитку економіки є головним стратегічним орієнтиром державної інноваційної політики України. Розглянемо побудову фінансових мереж на регіональному рівні. В кризовий період фінансовим інституціям бракує вільних фінансових ресурсів, зменшуються

можливості вибору прибуткових інвестиційних проектів. Тому, необхідно розвивати фінансові мережі на регіональному рівні, як форму добровільної кооперації між структурами різних масштабів і напрямів діяльності, що об'єднуються для досягнення синергетичного ефекту та подолання зовнішніх і внутрішніх загроз.

Розвиток мережевого підходу як специфічної форми організації підприємницької діяльності розпочався у середині 1960-х років унаслідок науково-технічної революції та зародження процесів глобалізації. Тоді посилилася інтернаціоналізація економічних процесів, інтеграція набула всесвітнього масштабу. Господарючі суб'єкти економічно найбільш розвинених країн стали активно використовувати різні форми кооперації. Водночас розвиток сучасних технологій, який прискорив інформаційний обмін і забезпечив формування комунікації між фірмами, суттєво розширив географію їх взаємодії. Зростання практичної потреби в осмисленні мережевої взаємодії викликало становлення теорії підприємницьких мереж, яка отримала значний розвиток у працях західних авторів [1].

Але, ідея фінансових мереж принципово відрізняється як від інших форм розвитку підприємництва, так і від форм взаємодії держави і суспільства. Основні відмінності лежать у принципах взаємодії держави з фінансовими організаціями, їх характері діяльності та взаємовідносинах. Під фінансовими мережами розуміють системоутворюючі структури, які створюються за участі держави (у тому числі, в особі її регіональних представників) і фінансових інституцій, сприяють кращому фінансуванню реального сектора національної економіки, залученню фінансових інституцій у вирішення соціально-економічних проблем території, зокрема, сприяння перманентної самозайнятості населення на умовах ведення підприємницької діяльності.

Основна мета побудови та функціонування фінансової мережі – сприяння переведенню економіки на інноваційний шлях розвитку. На рівні регіону на засадах добровільності, самоорганізації, узгодженості стратегій і продуктового ряду формується фінансова мережа, яка об'єднує різні фінансові інституції: малі, середні і великі банки, інвестиційні фонди, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, факторингові компанії, кредитні спілки, венчурні фонди і таке інше. Таке об'єднання суттєво відрізняється від різних існуючих організаційних форм взаємодії, зокрема фінансово-промислових груп, холдингів і консорціумів. Також, не відбувається об'єднання капіталів, зрощення з промисловими структурами.

Основна сфера, де ініціюється взаємодія – інформаційно-інвестиційна, тобто, між членами мережі відбувається обмін інформаційними потоками щодо результатів досліджень, зокрема щодо стану ринку, діяльності конкурентів за межами групи, новітніх розробок у напрямку запровадження інноваційних продуктів і технологій. Водночас, підвищується рівень саморегулювання, що передбачає узгодженість і координованість дій кожної структури щодо обслуговування фізичних та юридичних осіб регіону. Учасники мережі встановлюють правила та етику обслуговування клієнтів, норми яких не гірше, ніж прийняті громадськими об'єднаннями професіоналів фінансового ринку.

Питання переходу національної економіки на інноваційний шлях розвитку, заходи активізації інноваційної діяльності підприємств, становлення національної інноваційної системи в Україні потребують серйозної реалізації, тому що, по-перше, саме явище синергетичного ефекту було помічене досить давно, втім його природа трактувалася по-різному. По-друге, широко визнаним є той факт, що утворення мереж у певній сфері людської діяльності має відносно швидкий і відчутний позитивний ефект, а з часом змінює саму якість простору.

Точок зору на природу явища мережевої організації досить багато, але ми погоджуємося з Січкаренко К.О. який запропонував поєднати концепції у декілька груп на основі спільної природи: 1) група концепцій, які розглядають явище мережевої організації економічної діяльності як природне продовження проникнення інформаційно-комунікативних технологій у виробничий процес, зміни якості економічних відносин між учасниками економічної діяльності; 2) група концепцій, які розглядають мережеву співпрацю як наступний етап розвитку процесів інтеграції, що активно розвиваються – кооперація, аутсорсинг, вертикальна інтеграція, процеси злиття та поглинання, утворення консорціумів; 3) група концепцій, які розглядають мережеву організацію як продовження процесів інтеграції соціуму; здебільшого таких поглядів дотримуються вчені-соціологи – вони вважають мережеву організацію природним продовженням процесів утворення сталих соціальних груп; 4) існує окрема група концепцій, які пояснюють виникнення явища мережевої організації внаслідок довготривалого процесу інтеграції та інституціоналізації економіки, виникнення нової форми організації відносин між учасниками економічного простору; 5) група концепцій, які розглядають мережеві організації у контексті управлінських теорій, вбачаючи у мережевій взаємодії новий етап впровадження моделей

автоматизованого управління ресурсами та інформаційними потоками [2].

Зазначимо основні переваги регіональних фінансових мереж. Об'єднання фінансових установ дозволить середнім і малим банкам та небанківським установам працювати в умовах кризових явищ без втручання держави і витрачання обмежених державних ресурсів. Це відбудеться внаслідок більшої диверсифікації інструментів фінансового ринку та розподілу ризиків у мережі. Крім того, діючи від єдиного інтегрованого утворення, члени фінансових мереж зможуть вийти на фондовий ринок з більшим ефектом, ніж вони виходили поодиночці. Це також додасть можливості диверсифікувати продуктовий ряд, а сам фондовий ринок поповнити новими цінними паперами.

Спільна діяльність великої кількості різних фінансових організацій має спонукати їх до розробки нових, інноваційних продуктів. Має реалізуватися значна організаційна перевага внаслідок економії адміністративних витрат, об'єднання деяких служб, проведення спільних маркетингових досліджень ринкового стану, можливе також застосування гнучкого графіку обслуговування, зокрема, робота певних структур в післяопераційний час.

У фінансовій мережі має запроваджуватися спільна маркетингова політика, тобто стимулювання збуту продукту загалом, а не продукту, який належить певній фінансовій установі, можливість проведення спільної кадрової політики та підвищення кваліфікації працівників організацій, а також запровадження кадрового аутсорсингу. Отже, інтеграція фінансових інституцій у фінансову мережу дозволить бути інноваційною самій системі за рахунок принципово нового синергетичного ефекту.

Економічний розвиток регіонів у сучасних умовах залежить від їхнього науково-технологічного й інноваційного потенціалу, що визначається рівнем матеріально-технічних, трудових, інформаційних і фінансових ресурсів. Перспективи науково-технологічного розвитку регіонів проявляються завдяки їх можливості створювати та використовувати нові технології, удосконалювати систему управління у сфері інноваційної діяльності, оптимізації оргструктур, тому очевидними є переваги такої форми кооперації фінансових установ перед іншими формами, основною яких є активізація інноваційно-інвестиційних процесів в регіонах України.

Список використаних джерел:

1. Broekel T., Boschma R. Knowledge networks in the Dutch aviation industry [Електронний ресурс] // Utrecht University. – 2009. – 37 p. –

Режим доступу: <http://joeg.oxfordjournals.org/content/12/2/409.short> – Назва з екрана; Podolny J.M., Page K.L. Network forms of Organizations [Електронний ресурс] // Annual Rev. of Sociology. – 1998. – № 24. – Р. 57–76.

2. Січкаренко К.О. Мережева організація інноваційної діяльності : наукова доповідь / Кирило Олексійович Січкаренко ; НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К. , 2015. – 48 с. : табл., рис.

JEL G19

Гудзь Тетяна Павлівна

*к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава, Україна*

ВПЛИВ КОН'ЮНКТУРИ ВАЛЮТНОГО РИНКУ НА ФІНАНСОВУ РІВНОВАГУ ПІДПРИЄМСТВА

Представлений аналіз впливу зміни валютного курсу української гривні на показники фінансового стану підприємства. Результати дослідження розкривають особливості формування фінансової рівноваги підприємства за умов девальвації та ревальвації національної валюти.

Ключові слова: валютний курс, девальвація, ревальвація, фінансова рівновага підприємства

Валютний канал відображає вплив кон'юнктури валютного ринку на фінансовий стан підприємств внаслідок зміни валютного курсу. Передача валютних імпульсів реальному сектору економіки відбувається двома шляхами: опосередковано через формування загальноекономічних умов господарювання; та безпосередньо через вплив на обсяг гривневого еквівалента показників активів та пасивів підприємств [2, с. 65].

Деталізуємо вплив валютного каналу на внутрішні показники діяльності підприємства, які формують стан його фінансової рівноваги (табл. 1).

Отже, не можна однозначно назвати позитивною чи негативною ні ревальвацію, ні девальвацію національної валюти. Серед негативних наслідків ревальвації перше місце займає зниження ефективності, і навіть можливість виникнення збитковості, на підприємствах-експортерах, які забезпечують приплив іноземної валюти в країну. На другому місці – посилення імпортозалежності економіки внаслідок

формування більш сприятливих, економічно вигідних умов для нарощування імпорту готової продукції порівняно із розвитком власного імпортозамінного виробництва. На третьому місці – зниження купівельної спроможності активів в іноземній валюті, тобто погіршення ліквідності підприємства через втрати від валютного ризику.

Таблиця 1

Порівняння впливу зміни валютного курсу національної валюти на показники фінансового стану підприємства

Показники фінансового стану підприємства	Зміна курсу національної валюти	
	Ревальвація	Девальвація
Ліквідність та платоспроможність		
Купівельна спроможність активів у національній валюті	Збільшується	Зменшується
Купівельна спроможність валютних активів	Зменшується	Збільшується
Обсяг поточних виплат на погашення заборгованості в іноземній валюті	Зменшується	Збільшується
Прибутковість діяльності		
Доходи від експорту вітчизняної продукції	Зменшуються	Збільшуютьс я
Закупівельна вартість імпортних товарів у гривнях	Зменшується	Збільшується
Процентні доходи за строковими коштами в іноземній валюті, розміщеними у банку	Зменшуються	Збільшуютьс я
Процентні доходи за строковими коштами в національній валюті, розміщеними у банку	Збільшується	Зменшується
Витрати на придбання імпортованої сировини	Зменшуються	Збільшуютьс я
Фінансові витрати по обслуговуванню боргу в іноземній валюті	Зменшуються	Збільшуютьс я
Витрати імпортерів в національній валюті на придбання іноземної валюти	Зменшуються	Збільшуютьс я
Фінансова стійкість		
Обсяг валютних зобов'язань в гривневому еквіваленті	Зменшується	Збільшується
Вартість облигацій, емітованих підприємствами в іноземній валюті	Зменшується	Збільшується

Примітка. Авторська розробка

В свою чергу, девальвація, підтримуючи вітчизняного виробника-експортера, сприяє знеціненню національної валюти та посилює тиск на поточну платоспроможність підприємств, що мають зобов'язання в

іноземній валюті. І залежно від амплітуди девальваційних змін можливим стає виникнення боргової кризи внаслідок істотного збільшення гривневого еквівалента валютної заборгованості суб'єктів господарювання реального сектору економіки.

Так, у 2014р. знецінення гривні по відношенню до долара США у 1,5 рази призвело до триразового зростання простроченої заборгованості підприємств за банківськими кредитами в іноземній валюті [1].

Підсилюючим фактором дію валютного каналу трансмісії є стабільно менший за одиницю рівень відкритості економіки України з 2006р., що свідчить про зростання її імпортозалежності. Так, вітчизняний експорт має сировинну орієнтацію: за останні десять років спостерігається стабільне переважання експорту над імпортом за такими сировинними групами як чорні метали, мідь, деревина, шкірсировина. В той час як за переважною більшістю видів готової промислової продукції обсяги ввезення перевищують експортні поставки.

В Україні у 2015 р. перевищення імпорту над експортом за продукцією таких ключових галузей економіки як машинобудування, легка та хімічна промисловості досягло 1,5-2 разів [3]. Сировинний експорт та переважний імпорт готової продукції обумовлюють високу чутливість вітчизняної економіки до цінових коливань та циклічних кризових явищ на світовому ринку. Частково згладити зовнішній вплив або навпаки ускладнити ситуацію спроможна внутрішня валютна політика держави.

З рисунку 1 можемо спостерігати обернений синхронний вплив девальвації і ревальвації гривні на зміну доходів від експорту вітчизняної продукції.

Таким чином, девальвація національної валюти в Україні збільшує гривневий еквівалент чистого доходу від експорту продукції. Експортна орієнтованість промисловості створює додаткові можливості щодо економічного розвитку держави. Однак, експортоорієнтована модель економічного зростання може реалізуватися за сприятливої кон'юнктури на світовому ринку, при насиченості розвиненого внутрішнього ринку якісною продукцією власного виробництва і, звичайно, при домінуванні у структурі експорту готової продукції, а не сировинних ресурсів. В Україні ці умови не виконуються.

За 2011-2015рр. обсяг вітчизняного експорту в доларах США скоротився на 47% [3]. Тому відкритість економіки України обертається для неї високою залежністю від кон'юнктури зовнішнього

ринку, яка при низькій адаптації до нових викликів та розвитку суспільних потреб поглиблює структурні деформації промисловості, закріплюючи за Україною роль постачальника сировини і напівфабрикатів. Зрештою, це позначається на виснажливому та нерациональному використанні природних ресурсів, прогресуванні процесів забруднення і деградації довкілля.

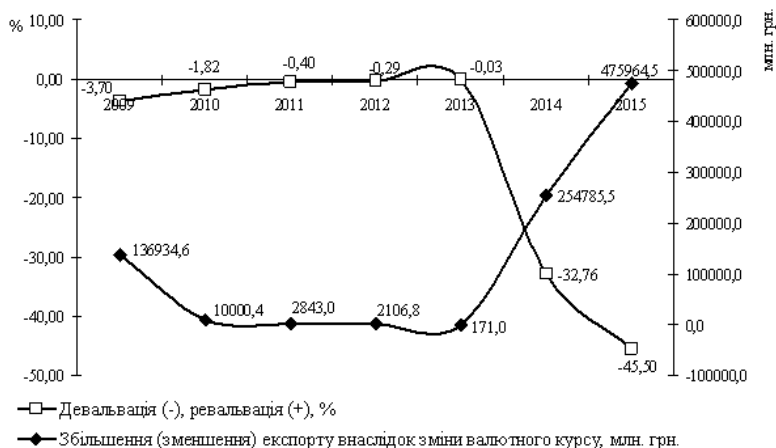


Рисунок 1. Вплив динаміки курсу гривні на доходи від експорту вітчизняної продукції у період із 2009 р. по 2015 р.

Примітка. Розраховано автором за даними валютного курсу та платіжного балансу України, розміщеними на офіційному сайті Національного банку України [1]

Водночас розширення імпорту промислової продукції обмежує розвиток ніші української промисловості на внутрішнього ринку і національні можливості щодо економічного зростання. У сукупності це створює перешкоди формуванню як фінансової рівноваги підприємств, так і макроекономічної рівноваги в державі.

Список використаних джерел:

1. Грошово-кредитна та фінансова статистика: Оперативні дані: Офіційне інтернет-представництво НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127
2. Єгоричева С.Б. Вплив механізму монетарної трансмісії на фінансовий стан підприємств / С.Б. Єгоричева, Т.П. Гудзь // Фінанси України. – 2013. – №8. – С. 62-72.

3. Зовнішньоекономічна діяльність: Статистична інформація: Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

JEL G 20

Копилюк Оксана Іванівна

д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу Львівської комерційної академії м. Львів, Україна

Музичка Олександра МIRONІВНА

к.е.н., доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу Львівської комерційної академії м. Львів, Україна

РЕЙТИНГУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Представлено підходи до використання рейтингування як інструмента реалізації регіональної політики і розвитку банківської системи. Запропоновано авторський підхід до формування регіональних рейтингів функціонування банківського сектора економіки.

Ключові слова: *регіональна банківська система, рейтингування, депозити, кредити, процентні ставки*

Формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки України вимагає ефективного функціонування банківської системи на загальнодержавному й регіональному рівнях. Це зумовлює необхідність удосконалення методичного інструментарію розвитку регіональних банківських систем. Рейтингування банків на мезорівні є одним із інструментів обґрунтування привабливості регіонів для розвитку банківської інфраструктури, впровадження інноваційних продуктів й послуг.

Рейтингування дає змогу визначити місце кожного регіону в національній економіці за рівнем розвитку тих чи інших об'єктів або явищ, є одним з основних інструментів вивчення ефективності реалізації регіональної політики розвитку банківської системи. Рейтинговими оцінками користуються в різних країнах світу з метою

отримання комплексної оцінки банківської діяльності й банківських установ зокрема.

Як зазначає М. Сидоренков, за допомогою рейтингових оцінок можна дійти висновків про надійність банків, що є надзвичайно актуальною проблемою як для клієнтів, які активно працюють із банківськими структурами, так і для самих банків, яким необхідно оцінювати своїх партнерів [2].

Вважаємо, що метод рейтингування дозволяє розв'язувати і ряд інших прикладних завдань, зокрема оптимізації філій і відділень, зниження адміністративних витрат на утримання неефективних банківських установ, скорочення чисельності працюючих внаслідок здійснення процесів реорганізації й ліквідації.

За нашими дослідженнями, кожна область України має певні соціально-економічні, фінансові та інші характеристики, такі як обсяги залучених коштів від населення і юридичних осіб, обсяги наданих кредитів, кількість банківських філій та відділень, які працюють, густота населення тощо. Слід зазначити, що в Україні спостерігається нерівномірність і диспропорції у розміщенні банківських установ, наявність областей із значним депозитним потенціалом, з яких відбувається вплив фінансових ресурсів у промислово розвинуті регіони. Така ситуація не сприяє розвитку регіональної банківської системи, формуванню оптимальної кредитно-інвестиційної політики банків локального рівня.

Дослідження Р. Гриценка, яке стосувалося аналізу депозитної й кредитної привабливості в розрізі регіонів України за абсолютними (обсягами залучених банками депозитів й кредитів), а також відносними показниками (із врахуванням щільності населення оцінено місця регіонів за показниками залучених коштів й кредитних операцій з урахуванням густоти населення кожного регіону, що дослідник трактує як один із показників депозитної й кредитної діяльності регіонів), показало: отримані результати можуть бути придатними для систем планування та преміювання банківських працівників у регіонах. Узагальнений рейтинг фінансової привабливості регіонів України Р. Гриценко склав за таким методичним підходом: кожному регіону в кожному з окремих депозитних і кредитних рейтингів виставлено кількість балів від максимального (25 – найкращий показник) до мінімального (1 – найгірший показник). Після цього бали за всіма трьома рейтингами кожної області сумуються і на підставі отриманої суми балів визначено узагальнений рейтинг ефективності, а відтак і фінансової привабливості регіонів [1].

Використовуючи методичний підхід, запропонований Р. Гриценком пропонуємо визначати рейтинг регіонів України на основі найбільш вагомих показників, які охоплюють регіональну концентрацію банківських установ з виокремленням таких рейтингових позицій як розміщення банків та їх статутного капіталу, регіональний розподіл банківських кредитів, співвідношення кредитів, наданих у поточну та інвестиційну діяльність, депозитні зобов'язання банків, регіональний розподіл депозитних і кредитних ставок.

За допомогою узагальненого рейтингу визначено регіональну концен-трацію банків та регіони-лідери найбільш привабливі для здійснення банківсь-кої діяльності і є лідерами щодо кількості установ-юридичних осіб, сплаченого статутного капіталу, обсягів наданих кредитів і залучених депозитів, розподілу процентних ставок за кредитами й депозитами, що дозволило визначити рейтингову позицію банківської системи у регіональному масштабі, її надійність та конкурентоспроможність.

Майже половина банків в Україні (63,1%) сконцентровані в м. Києві, майже п'ята частина (18,8%) – у двох економічно розвинених областях – Дніпропетровській та Харківській, 5,1% у Одеській та Львівській областях.

У ряді обласних центрів України, таких як: Вінницька, Житомирська, Кіровоградська, Миколаївська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська відсутні банки-юридичні особи і відбувається обслуговування за рахунок відкриття філій та відділень банків, які функціонують на території України і належать до найбільших, системних установ. Значна міжрегіональна диференціація пов'язана із концентрацією кредитної маси у економічно активних регіонах, які вносять найбільшу частку у створення валової доданої вартості, а саме у Київській, Дніпропетровській та Одеській областях. Банки Києва є лідерами серед кредиторів, які кредитують як свій регіон, так і позичальників інших областей. Слід зазначити, що переважний обсяг кредитів на регіональному рівні спрямовується у поточну діяльність суб'єктів господарювання і рейтинг банків за оцінкою співвідношення інвестиційного та поточного кредитування значно знижує сукупну рейтингову оцінку регіональної банківської системи. Економічна віддача від здійснення банківської діяльності у Тернопільській, Чернівецькій та Чернігівській областях за нашими розрахунками є найнижчою.

Проведені розрахунки можуть бути використані банками для різноманітних внутрішніх розрахунків, наприклад: під час розрахунку

рекламних витрат банку в різних регіонах, при визначенні сум на оплату персоналу та оренду приміщень, для системи оцінювання та преміювання працівників. Окрім того, результати є основою для прийняття рішень щодо скорочення в деяких регіонах певних видів рекламних витрат через їх неефективність з огляду на низьку щільність населення.

На нашу думку, для аналізу привабливості різних регіонів України щодо здійснення банківської діяльності й розробки рейтингів банківських установ доцільно використовувати низку додаткових показників:

– загальні фінансові показники регіонів: валовий регіональний продукт у розрахунку на одну банківську установу, ступінь охоплення населення регіону ощадною справою, рівень обслуговування суб'єктів підприємництва банками регіону в кредитній, інвестиційній, депозитній сферах, ступінь залучення коштів домогосподарств у регіональну банківську систему, прибутковість та ефективність банківської діяльності на місцевому рівні;

– показники рівня конкуренції в регіоні: кількість банків юридичних осіб, відкритих відділень і філій банків, що припадають на 10000 жителів регіону, кількість операцій, які виконують банки регіону, порівняно із загальною кількістю операцій банківської системи.

Застосування рейтингування банківських установ є дієвим інструментом визначення конкурентоспроможності регіонів з позицій ефективності функціонування банківських систем, їх кредитно-інвестиційного потенціалу і здатності задовольняти потреби місцевих громад в умовах децентралізації влади.

Список використаних джерел:

1. Гриценко Р. Фінансова привабливість областей України для банківської діяльності [Електронний ресурс] / Р. Гриценко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 1. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vnbu/2012_1/2012_01_2.pdf.

2. Сидоренков М. А. Банковские рейтинги [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://www.cfin.ru/finanalysis/banks/bank_ratings.shtml.

Майстер Анна Володимирівна
*аспірант кафедри фінансові ринки Київського національного
економічного університету імені В. Гетьмана*
м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються особливості управління корпоративними правами держави в Україні. Виявлено основні проблеми в управлінні державною корпоративною власністю. Обґрунтовано напрями підвищення ефективності управління державними корпоративними правами в Україні.

Ключові слова: *корпоративні права держави, акціонерні товариства, корпоративне управління, акції, держава.*

На сьогодні значну роль в економіці України відіграють акціонерні товариства з державною часткою у статутному капіталі, загальна кількість яких на початок 2016 року становила 540. Проте, враховуючи ряд проблем стосовно управління корпоративними правами держави, а також головним чином через малоприбутковість фінансово-господарської діяльності більшості підприємств, надходження дивідендів до Державного бюджету України є незначними. Тому в період соціально-економічної кризи досить гостро постає питання підвищення ефективності управління корпоративними правами держави в Україні, яке пов'язано із забезпеченням економічного розвитку та безпеки держави, а також збереженням вирішального впливу на розвиток соціально значущих галузей, що й визначає актуальність даного дослідження.

Насамперед, варто акцентувати увагу на двоякій ролі держави в корпоративних відносинах (рис.1):

Варто зазначити, що роль держави як акціонера в економічному процесі є похідною від її регулюючої функції, тому напрямки підприємницької активності держави визначаються з огляду на завдання державної власності як необхідного елементу системи державного регулювання. З огляду на такий взаємозв'язок між функціями держави, відзначимо, що часто низький рівень ефективності функціонування державної власності так чи інакше є допустимим при успішній реалізації макроекономічних цілей.

Вітчизняний науковець С. Науменкова зауважує, що в процесі управління корпоративними правами держави насамперед передбачено вирішення таких основних завдань [2, с.14]:

- забезпечення участі суб'єктів господарювання у здійсненні заходів, пов'язаних із виконанням державних функцій (економічна безпека, оборона, управління державними резервами, реалізація соціальних програм, управління державними монополіями тощо), а також досягнення інших стратегічних цілей, визначених державою;

- збільшення за рахунок поліпшення фінансових результатів господарювання об'єктів управління надходження сум податків і зборів до бюджетів, обов'язкових платежів (внесків) до державних цільових фондів, а також неподаткових надходжень у вигляді дивідендів (доходів), нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, які перебувають у державній власності;

- здійснення контролю за використанням і збереженням майна господарських товариств, у статутних фондах яких є державна частка.

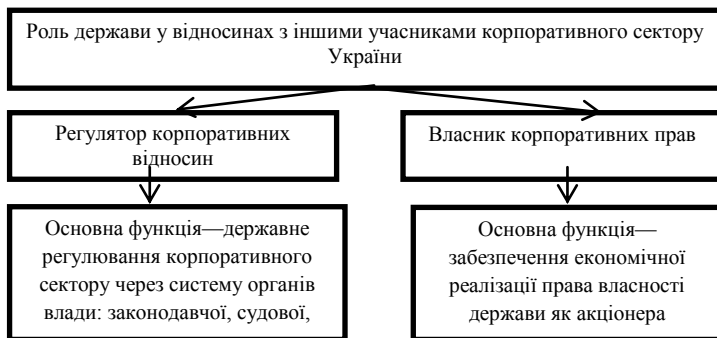


Рис. 1. Роль держави у відносинах з іншими учасниками корпоративного сектору України

Джерело: [1]

Згідно даних Фонду державного майна України та інших статистичних даних, на даний час рівень управління корпоративними правами держави в Україні є неефективним. На наш погляд, в першу чергу це пов'язано з відсутністю чіткого підходу до визначення тих підприємств, які держава повністю чи частково має зберегти у своїй власності. При цьому варто зауважити, що станом на січень 2016 р. держава володіє неконтрольними пакетами акцій у 51% загальної кількості акціонерних товариств з державною часткою власності, тобто у її власності переважають міноритарні пакети.

В. Жабський вважає, що система управління корпоративними правами держави у системі корпоративних правовідносин є недосконалою з таких причин [3, с. 16]:

1) брак економічних і соціальних критеріїв установлення і збереження державних корпоративних прав;

2) недосконалість механізмів управління товариствами з державною часткою, визначення необхідного і достатнього їх обсягу стосовно конкретних підприємств;

3) недосконалість критеріїв оцінювання ефективності реалізації корпоративних прав держави;

4) відсутність стрункої і розгалуженої інституціональної системи управління ними.

Щодо інших проблем управління корпоративними правами держави в Україні, то зазначимо, що однією з них є незначний обсяг дивідендів у бюджеті країни через збитковість більшості підприємств, тобто держава відволікаючи певні фінансові та адміністративні ресурси, не отримує при цьому майже ніяких доходів. Разом з нею пов'язана також інша проблема, яка полягає в тому, що отримані державною кошти у вигляді дивідендів не спрямовуються на виробництво, а зазвичай використовуються на поточні потреби держави, як правило, соціальні виплати. Таким чином створюється взаємопов'язане коло проблем, які потрібно вирішувати, застосовуючи системний підхід до управління корпоративними правами держави в Україні.

Вважаємо, що для функціонування ефективної системи управління корпоративними правами держави в Україні, необхідно проводити удосконалення за наступними напрямками:

– вдосконалення законодавства з управління корпоративними правами держави в Україні;

– визначення пріоритетів корпоративної поведінки держави на довгострокову перспективу;

– розробка системи управління корпоративними правами держави;

– оптимізація кількості акціонерних товариств з державною часткою в статутному капіталі на основі визначення тих галузей виробництва товарів та послуг, де участь держави є необхідною;

– визначення конкретних повноважень та відповідальності суб'єктів управління;

– удосконалення методичних підходів до оцінки ефективності управління державними корпоративними правами в Україні;

– розробка системи підвищення кваліфікації працівників з питань управління корпоративними правами держави.

Отже, одним із найважливіших завдань підвищення ефективності використання державної власності є удосконалення системи управління корпоративними правами держави, яке пов'язане з вирішенням інших важливих фінансових питань, а саме забезпеченням дохідної частини бюджету країни та розвитком приватизованих підприємств. Головно метою участі держави в статутних капіталах акціонерних товариств є забезпечення умов відтворення суспільного капіталу та вирішення макроекономічних проблем. Лише розробка стратегічної політики щодо ролі державної власності у економіці України дозволить забезпечити її стабільний розвиток.

Список використаних джерел:

1. Трипольская О. Государство – акционер. Ситуация в Украине. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.oecd.org/daf/ca/37081461.pdf>

2. Науменкова С. В. Основні напрями підвищення ефективності управління державними корпоративними правами / С. В. Науменкова // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 13-30

3. Жабський В. І. Корпоративні права держави як об'єкт корпоративних правовідносин [Електронний ресурс] / В. І. Жабський // Наше право. – 2013. – №10. – С. 16-22. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nashp_2013_10_5.pdf.

JEL G32

Макуха Сергій Миколайович,

*к.е.н., доцент кафедри загальної економічної теорії
Одеського національного економічного університету,
м. Одеса, Україна*

ВЗАЄМОДІЯ ВИРОБНИЧОГО ТА БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглядаються проблеми стимулювання взаємодії банківського та виробничого капіталів в контексті необхідності вирішення завдання активізації інвестиційної активності банківської системи в галузях матеріального виробництва економіки України.

Ключові слова: банківський сектор, інвестиції, реальна економіка

Протягом тривалого періоду в Україні відбуваються складні процеси системної соціально-економічної трансформації, що супроводжуються багатьма негативними явищами макроекономічного характеру. У цей період особливу значимість набуває можливість ефективного впливу держави на перебіг економічних реформ, зокрема,

реалізація одного з найважливіших завдань макроекономічного регулювання - залучення інвестиційних коштів в реальний, виробничий сектор економіки. В той же час, можливості мобілізації власних інвестиційних коштів виробничого сектора, за винятком, можливо, лише кількох ресурсовидобувних комплексів, вельми обмежені. Тому виникає завдання залучення в економіку інших джерел фінансування, наприклад, кредитних інвестиційних коштів банківської системи або заощаджень приватного сектора, що залучаються в реальну економіку через механізми фондового ринку. В цих умовах саме проблеми стимулювання взаємодії банківського та виробничого капіталів висуваються на перше місце.

Останніми роками банківський і виробничий сектори української економіки були в значній мірі відокремлені один від одного і розвивалися як би самі по собі. Це призвело до ряду проблем, серед яких можна виділити наступні:

- нестача доступних кредитних та інвестиційних ресурсів в економіці, підрив інвестиційної активності реального сектора;
- відсутність або нерозвиненість механізму трансформації заощаджень в інвестиції, в результаті відбувається «перекачування» інвестиційних коштів у фінансовий сектор завдяки його більш високій прибутковості;
- відсутність ефективних антиінфляційних інструментів у формі зв'язування готівки банківським сектором і ін.

В цих умовах саме теоретичне вивчення зазначених та інших явищ, виявлення їх причин визначає закономірності, конструювання дієвих механізмів подолання негативних наслідків для економіки. Для господарської практики саме на часі пошук методів, шляхів і механізмів, які дозволять переорієнтувати фінансові ресурси від спекулятивно-посередницьких угод та витоку за кордон, на обслуговування процесів, що відбуваються в реальній економіці. Функціонування фінансової системи в якості головної цільової установки повинно бути спрямовано не на зростання грошового капіталу, а на підвищення темпів економічного розвитку, на зростання ефективності реального виробництва [1].

Сьогодні в Україні відбувається пошук шляхів та відпрацювання напрямів подолання негативних явищ в економіці. Вже сам факт наявності протилежних точок зору у підходах до економічної політики свідчить про складності та розбіжності як в розумінні самої природи кризи, так і у вирішенні протиріч, що тримають світову економіку в тисках кризи. Одні наполягають на жорсткому державному збереженні та розраховують на сили ринку, інші – навпаки, закликають до

державної політики стимулювання сукупного попиту [2, с. 5]. Незважаючи на те, що сьогодні ряд економістів активно відстоюють прихильність розвитку власне ринкових механізмів, припиняючи роль держави, нам видається, що в сучасних умовах тільки активна економічна політика держави, що виявляється в системі стимулюючих заходів кредитно-грошового, бюджетно-податкового та промислового характеру, може змінити ситуацію в кращу сторону.

Враховуючи стан економіки України, основні цілі і завдання, які держава ставить перед собою для модернізації банківської системи мають бути наступними:

- розширення пропозицій традиційних банківських послуг і кредитних ресурсів;
- забезпечення правового та судового захисту вимог банків до позичальників;
- зміна системи оподаткування банківських операцій;
- укрупнення розмірів українських банків і їх кредитних можливостей;
- формування сучасної платіжної системи;
- розробка та випуск нових надійних фінансових інструментів.

Реалізація цих завдань дасть змогу банківській системі остаточно сформуватися і зміцнитися на ринку банківських послуг.

Реальні заходи, що мають вживатися Національним банком України для стимулювання економічного розвитку та збільшення попиту на банківські послуги зводяться до наступних: завершення процесу ліквідації нежиттєздатних банків, створення необхідних умов для відновлення довіри до банківської системи, розширення участі іноземних інвесторів в українській банківській системі, впровадження дійсно ефективної системи гарантування банківських вкладів, відновлення присутності НБУ на ринку цінних паперів.

Список використаних джерел:

1. Антишин С. В. Государственное стимулирование взаимодействия производственного и банковского секторов в экономике Российской Федерации: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.10: Москва, 2005 182 с. РГБ ОД, 61:05-8/2401 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lib.ua-ru.net/diss/cont/67431.html>
 2. Зверяков М.И. В поисках выхода из кризиса. – Экономика Украины. – 2013. – № 8 (613). – С. 4-21.
-

**БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ ПЛАНУВАННЯ СЛУЖБИ
МАРКЕТИНГУ**

Викладено методичний підхід до удосконалення системи планування в службі маркетингу. Використано поняття: «центр фінансового обліку», «центр фінансової відповідальності». Виділено етапи формування бюджетів структурних підрозділів.

Ключові слова: бюджет, маркетинг, центр, облік, відповідальність, фінанси, структура.

У сучасних умовах, де динамічно розвивається ринкова економіка, ефективне управління маркетингом можливо тільки на підприємстві з чітко обробленою і функціонуючою маркетинговою структурою організації. Зараз для вітчизняних підприємств маркетингові структури набувають великого значення, оскільки розглядають фірму з іншої точки зору (на відміну від організаційної структури) [4]. Маркетингова структура будується на основі інших критеріїв – комерціалізації підприємства за центрами фінансового обліку. Організація розбивається не на ланки, які виконують якісь функції, а на ланки, з якими пов'язано ведення обліку, що дозволяє створити один з основних механізмів контролю ведення бізнесу [2; 3].

Фінансова структура є сукупністю центрів фінансового обліку підприємства та їх взаємозв'язків. При цьому ланками, що сполучають центри фінансового обліку є фінансові потоки організації.

Під центром фінансового обліку (ЦФО) розуміється структурний підрозділ або декілька підрозділів, що здійснюють певну фінансово-господарську діяльність і надають безпосередній вплив на дохідні чи затратні сторони діяльності підприємства.

Якщо на діяльність ЦФО накладені певні обмеження або поставлені конкретні цілі, то даний ЦФО перетвориться в Центр фінансової відповідальності (ЦФВ). При цьому розрізняють кілька видів ЦФО:

1. Центр прибутку – підрозділи, що відповідають за ефективність поточної діяльності підприємства та забезпечують отримання основної маси прибутку.

2. Проектний центр – підрозділи, що відповідають за розробку нових проектів, які можуть принести прибуток у майбутньому.

3. Центр витрат – підрозділи, що здійснюють господарське обслуговування та інші допоміжні функції. Забезпечує нормальне функціонування центрів прибутку і проектних центрів.

При розробці маркетингової структури головна увага приділяється підрозділам, що забезпечують прибуткову роботу підприємства. Існуюча організаційна структура управління повинна дозволити сформуванню маркетингової структури. Виникаючі при цьому проблеми вказують на слабкі місця оргструктури підприємства, яка у цьому випадку повинна піддатися реформуванню.

Для прикладу візьмемо типову організаційну структуру управління промислового підприємства і сформуємо на її базі фінансову структуру для успішного функціонування служби маркетингу.

Розуміється, при розробці фінансової структури велика увага повинна приділятися побудові самій фінансовій службі підприємства, її структурі, цілям і функціям, а також взаємодії з іншими службами і відділами підприємства. Керує службою фінансовий директор, у функції якого входить управління фінансами підприємства, координація і забезпечення функціонування власної фінансової служби, взаємозв'язки і відповідність фінансових планів з іншими напрямками планування і управління підприємством, з загальною стратегією його розвитку.

Дуже важливою в даному випадку є посадова інструкція фінансового директора з чіткою фіксацією його функцій, зон контролю і керівництва, взаємодії зі службою маркетингу, відповідальності перед генеральним директором, радою директорів, загальними зборами акціонерів (учасників).

Фінансова служба складається з чотирьох основних підрозділів:

1. Бухгалтерія. На наш погляд, включення бухгалтерії у фінансову службу ефективніше виділення її в окремий підрозділ з підпорядкуванням генеральному директору. Це обумовлено тим, що де-факто бухгалтерія формує окрему частину фінансових потоків (розрахунок і сплата податків, нарахування зносу, складання балансу), оперує з чисто фінансовими показниками і документами і має щільні постійні взаємовідношення з іншими фінансовими підрозділами. Тобто тут опираємося на тому, що лінії супідрядності і організації структури повинні ґрунтуватися перш за все на інформаційних потоках, лініях взаємодії, ієрархії цілей і функцій (від більш загальних до конкретних).

При цьому основні функції бухгалтерії залишаються у загальному такихими самими (вони визначені у законі про бухгалтерський облік,

облікову політику підприємства, положення про відділ). Кількість і функції співробітників відділу (бухгалтерів) визначаються в залежності від напрямків обліку (постачання, збут, склад, виробництво і т.д.) і обсягу роботи.

2. Фінансовий відділ. Основним завданням відділу є планування, управління і контроль за фінансовими потоками організації:

а) поза підприємством: забезпечення взаємин з кредитними організаціями; загальний контроль за вхідним грошовим потоком від покупців; формування фінансового плану та контроль за його виконанням;

б) всередині підприємства: розробка та контроль за виконанням внутрішнього фінансового плану; збір, обробка та надання фінансовому директору необхідної фінансової інформації. Забезпечення взаємодії фінансових служб по горизонталі.

Як видно, фінансовий відділ являє собою основу всього маркетингу, оскільки несе відповідальність за розробку і кінцеве формування маркетингового плану підприємства.

Тому при визначенні цілей і завдань його роботи (розробки положення про відділ) йому повинні бути надані широкі повноваження щодо вимоги сприяння від інших служб підприємства.

3. Плановий відділ. У його функції входить проведення різноманітних економічних розрахунків у відповідності з поставленими цілями: складання калькуляції собівартості різних видів продукції для бухгалтерських розрахунків; розрахунок економічних показників діяльності підприємства; проведення інших економічних розрахунків.

4. Відділ праці та заробітної плати. На невеликих меблевих підприємствах ці функції може виконувати і бухгалтерія, але все ж рекомендується виділення його в окремий підрозділ, оскільки питання оплати та стимулювання праці носять скоріше фінансовий, ніж бухгалтерський сенс.

Як видно, функції відділу праці та заробітної плати носять і фінансовий, і управлінський характер, але оскільки заробітна плата та пов'язані з нею податкові платежі мають серйозне значення для фінансових результатів роботи підприємства (частка заробітної плати в собівартості може становити від 20 до 40%), логічним здається включення даного відділу у фінансову службу підприємства.

Викладений методичний підхід являє собою систему зовнішнього фінансового планування, тобто планування взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем (фінансові, товарні, інформаційні потоки). Вона є свого роду оболонкою, яка здійснює взаємозв'язок і інтеграцію

підприємства, як структурної одиниці, в економічну систему регіону, країни, світу. Однак, для забезпечення ефективного функціонування підприємства в довгостроковій перспективі, необхідно, щоб внутрішнє наповнення цієї оболонки відповідало зовнішній реалізації. Іншими словами, запропонований підхід планування на промисловому підприємстві був би неповним, якби в ньому не враховувалися внутрішні фінансові потоки організації, була б відсутня система їх планування і контролю.

Список використаних джерел:

1. Захарченко В. И. Служба маркетинга в системе управления предприятием в переходной период [Текст] / В. И. Захарченко // Машиностроитель, 1998. – № 11 – 12. – С. 32 – 35.
2. Захарченко В. И. Показатели эффективности службы маркетинга [Текст] / В. И. Захарченко, Е. Е. Мазур // Фондовый рынок, 2001. – № 12. – С. 6 – 7.
3. Захарченко В. И. Показатели эффективности службы маркетинга [Текст] / В. И. Захарченко, Т. С. Кузьмина // Машиностроитель, 2001. – № 8. – С. 38 – 39.
4. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии [Текст] / П. Г. Перерва. – Харьков: Основа, 1993. – 288 с.

JEL G32

Остапенко Вікторія Миколаївна,

*к.е.н., викладач кафедри управління фінансовими послугами
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

РЕАЛІЗАЦІЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Розглядаються напрями реалізації та фінансування проєктів публічно-приватного партнерства в Україні за обсягами та сферами господарської діяльності. Виділено проблеми, які перешкоджають впровадженню проєктів публічно-приватного партнерства в Україні.

Ключові слова: *публічно-приватне партнерство, проєкт, фінансування, держава, приватний сектор, фінансова політика*

Реформування фінансової політики держави в контексті активізації взаємодії держави та приватного сектора передбачає формування партнерських відносин, що має на меті забезпечити фінансування, будівництво, відновлення, управління або надання суспільних послуг.

У західній науковій літературі з новими формами міжсекторної співпраці найчастіше пов'язують поняття «Public-Private Partnerships» – публічно-приватне партнерство (ППП), в якому традиційні форми передачі державної власності у власність приватного сектора поступово замінюються ієрархічними формами управління, хоча при цьому в рамках державної власності відбуваються істотні інституціональні перетворення, що дозволяють розширити участь приватного бізнесу у виконанні частини соціальних, економічних, організаційних, управлінських та інших функцій держави й місцевого самоврядування.

У сучасному розумінні публічно-приватне партнерство є суспільно й економічно ефективною формою співпраці, адже воно поєднує переваги держави та приватного сектора. На сьогоднішній день PPP дозволяє реалізувати можливості приватно-підприємницької ініціативи, зберігаючи при цьому контрольні й регулюючі функції держави в соціально значимих секторах економіки.

Незважаючи на законодавче підґрунтя та існування окремих форм співпраці держави і приватного сектора, заснованих на принципах публічно-приватного партнерства, українська економіка знаходиться тільки на початку складного процесу використання публічно-приватного партнерства в масштабних суспільних програмах. Слід зазначити, що відповідно до Закону [1], в Україні існує лише дві форми публічно-приватного партнерства, а саме концесії та спільні підприємства, що є різновидом «проектів зеленого поля».

Загальні обсяги фінансування у PPP в Україні протягом 1990-2014 р. становили лише 25 млрд. дол. США (1,15% загальносвітового обсягу фінансування PPP), з яких переважна більшість припадала на транспорт та телекомунікації (46% та 44% відповідно). Загалом, немає стійкої тенденції до розширення фінансування PPP. Лише сфера телекомунікації відзначається відносно систематичним фінансуванням протягом 1992–2014 рр., що пояснюється стратегією держави на розвиток інформаційного суспільства [2].

Щодо об'єктів комунальної власності укладено 203 договори концесії та 18 договорів про спільну діяльність, в основному у сфері надання житлово-комунальних послуг, таких як забезпечення водопостачання жителів селищ, виробництва та постачання тепла й електроенергії, забезпечення послуг зі збору і вивозу сміття, надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері [3]. Потенціал PPP в Україні реалізується недостатньою мірою, про що свідчать показники обсягів фінансування. За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади [3] в Україні станом на кінець 2014 року на засадах публічно-

приватного партнерства реалізується 243 проекти (210 договорів концесії, 33 договори про спільну діяльність) (табл. 1) [3]. Отже, найпоширенішою формою співробітництва між державним та приватним секторами залишається концесія. Щодо об'єктів державної власності укладено 7 договорів концесії та 15 договорів про спільну діяльність.

Таблиця 1

Сфери господарської діяльності, в яких реалізується публічно-приватне партнерство

Галузь / сфера	Органи державної влади		Органи місцевої влади	
	К-ть	%	К-ть	%
оброблення відходів	116	47,7	32	9,97
збір, очищення та розподілення води	79	32,5	103	32,09
будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури	17	7	8	2,49
виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу	7	3	47	14,64
виробництво, розподілення та постачання електричної енергії	5	2,1	4	1,25
пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування	3	1,2	8	2,49
управління нерухомістю	2	0,8	10	3,12
туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт	1	0,4	32	9,97
забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем	1	0,4	2	0,62
охорона здоров'я			4	1,25
інші	12	4,9	71	22,12
Всього	243	100	321	100

За даними статистичного опитування [4] респондентами здійснено ранжування факторів, які перешкоджають та створюють несприятливе середовище для реалізації ППП в Україні та причин, через які проекти ППП не були запроваджені. Відповідно до рейтингу, що був розрахований на основі частоти згадування та рівня важливості, найвагомішими чинниками було визначено законодавчі та регуляторні

проблеми, відсутність фінансування та відсутність взаємодії між сторонами.

Ініціативи ППП не лише здатні зберегти державні фінансові ресурси, але й, що набагато важливіше, дозволяють державному сектору досягти високого рівня ефективності, який природно є притаманним виключно приватному сектору економіки. Враховуючи це в ППП основну увагу слід приділяти системі формуванню, структуруванню та перерозподілу фінансових ресурсів, які мають відповідати сучасним реаліям та забезпечувати зв'язок між отриманням очікуваного соціально-економічного ефекту та формуванням фінансових ресурсів.

Отже, можна виділити перешкоди, що не дозволяють на даному етапі успішне практичне впровадження ППП:

- невпевненість приватних партнерів щодо виконання своїх фінансових зобов'язань у довгострокових проєктах;

- відсутність гарантій виконання фінансових зобов'язань щодо проєктів ППП на весь термін їх реалізації з боку держави, що пов'язано з щорічним затвердженням бюджету та корегуванням бюджетних програм;

- відсутність податкових і митних пільг для реалізації ППП, що знижує їхню привабливість для приватних партнерів.

Таким чином, складність процесу становлення публічно-приватного партнерства пов'язано із відсутністю теоретичних та практичних засад публічно-приватного партнерства на законодавчому рівні. В той же час успішна реалізація публічно-приватного партнерства, в першу чергу, залежить від можливостей формування та ефективності використання фінансових ресурсів, що уособлено у фінансовому потенціалі ППП. Для зменшення впливу вказаних перешкод необхідно формування правових, організаційно-економічних, інституціональних і, в першу чергу, фінансових механізмів публічно-приватного партнерства, що створюватиме управлінське, консультативне, інформаційне та, насамперед, фінансове забезпечення ефективної реалізації публічно-приватного партнерства.

Список використаних джерел:

1. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : Закон від 01.07.2010 № 2404–VI. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.

3. Private Participation in Infrastructure Projects Database [Electronic resource] / The World Bank Group. – Access mode: <http://ppi.worldbank.org>.

4. Бесєдіна О. С. Базове опитування про поінформованість щодо державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / О. С. Бесєдіна, Д. Л. Нізалов, Р. В. Семко // Програма розвитку ДПП. Агентство США з міжнародного розвитку (USAID). – Режим доступу : <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/11/5PPP-Awareness-Survey-Ukr.pdf>.

JEL O18

Топалова Ірина Анатолівна

пошукувач

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
м. Одеса, Україна*

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНУ

Розглядається питання формування стратегії інноваційного розвитку регіону. В сучасній ситуації очевидна необхідність оновлення державної економічної політики на основі розвитку території. Забезпечити комплексний регіональний розвиток можливо при умові реалізації процесів децентралізації при перерозподілі повноважень та ресурсів. В цьому зв'язку для комплексного розвитку території держави слід визначити пріоритетні напрямки здійснення регіональної політики, які не можуть обмежуватись конкретними програмами тих чи інших регіонів.

Ключові слова: *регіон, інноваційне зростання, стратегія, територія, інвестиції.*

Стратегія є більш загальним документом по зрівнянню з програмою розвитку. Останнім часом дуже багато часу приділяється питанням стратегічного розвитку регіонів. Для цих цілей активно запозичуються корпоративні технології стратегічного управління, які витікають із того, що на майбутній стан тої чи іншої території можливо впливати, якщо поставити позитивні цілі та спланувати дії по досягненню нового якісного стану цих територій, що забезпечує відповіді на глобальні та національні виклики. Проте впровадити інструменти стратегічного управління в регіонах набагато складніше ніж у пануючих суб'єктах. Регіон – це слабо структуроване та не об'єднане однією метою утворення, в межах якого не погоджено,

керуючись своїми інтересами, діють не зв'язані формальними відносинами багато численні соціальні групи та економічні агенти. Вони б'ються за територіальні ресурси та прагнуть включити конкуруючі цілі в стратегію розвитку регіону[5].

Але не тільки ці обставини ускладнюють використання інструментів стратегічного управління на регіональному рівні. До цих пір не вирішено багато питань змістовного характеру: які стратегії повинні формуватися на регіональному рівні; скільки стратегій потрібно розробити і яка їх можлива супідрядність; як стратегії регіональної адміністрації повинні співвідноситися зі стратегіями великих та середніх компаній, діючих на території; як специфіка регіону впливає на зміст стратегій [5]

Деякі відповіді на ці питання дав В.І. Захарченко, який показав, що в теперішній час в геоeкономічному просторі склались дві основні моделі просторової організації території – інтегрована (централізована) й мережева[2]. Перша модель була реалізована ще в епоху індустріалізації та пов'язана з домінуванням в регіональному господарстві великих масових виробництв, які визначають основне місце праці великих частин працездатного населення, які є головним джерелом податкових надходжень до бюджету, визначним фактом формування інфраструктурного господарства регіону та фінансових потоків. Економічна потужність інтегрованого регіону виражається у показниках промислового виробництва, коли основним ресурсом в економіці є володіння промисловими фондами та їх концентрація на території. Частіше за усе ці фонди належать процесинговим центрам корпорації, штаб-квартира яких розташована за межами даних регіонів и не пов'язана з інтересами їх розвитку.

Різноманітність соціально-економічного простору України мають історичну основу, неминуче виявляється значний вплив на діяльність держави, існуючу структуру народного господарства, стратегію і тактику економічних перетворень і соціально-економічну політику. Регіональна політика має враховувати специфіку регіонів у загальній структурі держави, проектуючи основні напрямки національних економічних реформ на регіональний рівень.

Згідно типології міжрегіонального розвитку України було виділено три групи регіонів по основі розвитку і ступеню включення в глобальні процеси розвитку – глобалізацію, урбанізацію, та неoіндустріалізацію. Регіони – локомотиви зростання; опорні регіони (в складі сировинних старопромислових); депресивні регіони (в складі фонових і кризових).

Окремо виділяються «особливі регіони» (спецтериторії) для яких характерна складна політична ситуація і економічна стагнація.

Метою регіональної політики є зведення до мінімуму тих регіональних нерівностей які перешкоджають соціально-економічному розвитку держави. Звісно в умовах ринкової економіки сама природа основана на принципі нерівностей суб'єкту.

Одним із ключових підстав розробки типології регіонів України є положення про те, що некоректно ставити однакові цілі розвитку для всіх суб'єктів України, також некоректно порівнювати цілком усі суб'єкти між собою по рівню і можливостях соціально-економічного розвитку.

Тому принципний підхід Мінрегіонрозвитку України складається з того, що для більшої об'єктивності політика довгострокового просторового розвитку має проводитися з урахуванням особливостей кожного типу регіонів. Згідно цього принципу доцільно проводити моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів і формувати просторові параметри довгострокового прогнозу соціально-економічного розвитку України.

Всі суб'єкти України були розділені на типи на основі розвитку. Суб'єкти які входять до одного типу з одного боку мають близькі значення показників соціально-економічного розвитку, а з іншого – загальні тенденції розвитку. Виділення типів виконується експертним шляхом, який поєднує експертні оцінки з аналізом показників соціально-економічного розвитку суб'єктів [4].

Тільки п'ять регіонів держави потрапили в першу групу. Вони мають високий соціально-економічний, кадровий та науково-технічний потенціал, який дозволяє формувати інноваційні стратегії розвитку. Ці регіони здійснюють значний вклад у приріст ВВП країни. Сформована стратегічна ініціатива дозволяє стати центром розвитку для сусідніх територій. Інші регіони не мають такої можливості.

Одеська область віднесена до депресивних регіонів з традиційними індустріальним та сировинним виробництвом, який переживає промислово-технологічну кризу. На території області відмічається низький рівень життя населення, дефіцит трудових ресурсів, застаріла технологічна база, недостатнє ринкове позиціонування.

Стратегічні можливості депресивного регіону обмежені, формування та реалізація інноваційних стратегій дуже проблематичні.

Сьогодні необхідно добре розуміти, що самий швидко зростаючий сектор в економіці – заснований на знаннях, на освоєнні інноваційних технологій в тому числі. Розуміючи це можливо підвищити конкурентоспроможність регіону.

У сучасному світі інвестиції все частіше втрачають форму тільки грошових потоків та набувають форму технологій, патентів, інформації.

Маючи загальнодержавні напрямки розвитку – регіони мають самостійно виявляти шляхи свого економічного розвитку. Спроби узагальнення корпоративних стратегій на регіональному рівні малоефективні. Їх слід змінити на розробку стратегії економічного зростання в регіоні, яка має стати головною в стратегічній піраміді управління. Цілі даної стратегії можливо з'ясувати як забезпечення неухильного економічного зростання в регіоні і поліпшення його якості. Стратегія має враховувати національні і глобальні виклики, забезпечити висування проектів, які здійснюються за участю бізнес-структур, що означає посилення ролі регіональної адміністрації у пошуку засобів і ресурсів зростання. Сучасні форми реалізації програми і проектів створюють умови для інноваційного розвитку. За рахунок розробки і реалізації стратегії економічного зростання можливо вирішення проблеми покращення його якості, що є тупиковим при традиційному підході до розвитку депресивних регіонів.

Список використаних джерел:

1. Захарченко В.И. Кластерная форма территориально-производственной организации : монография; в 2-х частях [Текст] // В.И. Захарченко, В.Н. Осипов – Одесса: Фаворит, 2010.
 2. Захарченко В.И. Сущность и структура пространственного управления региональными процессами [Текст] / В.И. Захарченко // Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління. – 2007. – Т.10 – Вип.14 – С.48-59.
 3. Захарченко В.И. Создание организационных основ инновационной политики в регионе [Текст] / В.И. Захарченко, В.Н. Осипов // Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління. – 2010. – Т.13 – Вип. 29 – С.125 – 132.
 4. Проблеми теорії та практики формування сучасних кластерних систем [Текст] / Під ред. С.К. Харічкова. – Одеса: Інтерпрінт, 2014 – 326 с.
 5. Стратегія розвитку промислового комплексу регіону (орієнтири, ресурси, обмеження) [Текст] / за ред. Б.В. Буркинського, В.М. Лисюка – Одеса : ІПРЕЕД НАНУ, 2008. – 321 с.
-

Чередник Вікторія Анатоліївна
*аспірантка Науково-дослідного фінансового інституту
ДННУ «Академія фінансового управління»
Міністерства фінансів України
м. Київ, Україна*

ФІНАНСУВАННЯ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Розглядається роль освіти як явища, котре впливає на всі сфери економічного життя. Досліджено особливості фінансування загальної середньої освіти, проведено аналіз сучасного стану фінансового забезпечення галузі та обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення фінансування середньої освіти в Україні.

Ключові слова: *загальна середня освіта, фінансування, видатки, спеціальні фонди, фінансово-економічна самостійність, самофінансування, бюджетні асигнування.*

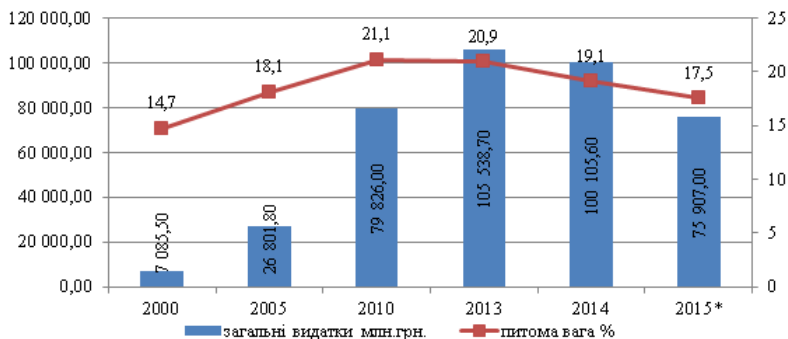
Освіта являє собою важливий чинник розвитку національної економіки. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку нашої країни вона набуває особливого статусу, оскільки знання стають основним джерелом багатства та рушійною силою наукового і соціального прогресу [3, с. 10; 5, с. 186].

Важлива роль у освітній системі належить загальній середній освіті, яка покликана забезпечити всебічний розвиток особистості шляхом навчання та виховання, що ґрунтуються на загальнолюдських цінностях та принципах науковості, полікультурності, світського характеру, інтегративності, системності, єдності навчання і виховання, на засадах гуманізму, демократії, громадянської свідомості, взаємоповаги між націями і народами в інтересах людини, родини, суспільства та держави. Тому можна стверджувати, що загальна середня освіта є своєрідним підґрунтям для забезпечення учню умов для вільного та всебічного розвитку своєї особистості.

Ефективність освітньої сфери значною мірою залежить від обсягів і характеру її фінансування. В економічній літературі поняття «фінансове забезпечення», «фінансування» використовуються дуже широко і часто в різних значеннях. Частіше за все «фінансування» визначається як забезпечення необхідними фінансовими ресурсами видатків на здійснення або розвиток чого-небудь, наприклад, проекту,

технічного переозброєння, плану заходів, комплексної програми, бюджету та бюджетних видатків тощо.

Слід зазначити, що у сучасній науковій літературі практично відсутні визначення поняття «фінансування закладів освіти і науки». Зустрічаються лише окремі розрізнені тлумачення, які здебільшого мають прикладне значення. Наприклад, Є.М. Бойко пропонує під «фінансовим забезпеченням підготовки кадрів вважати сукупність економічних форм та методів, що виникають в процесі створення, розподілу, перерозподілу та використання фонду фінансових ресурсів, який формується за рахунок бюджетних джерел та позабюджетних коштів та спрямовується на утримання і розвиток освітніх закладів, що здійснюють підготовку кадрів» [1, с.115]. В.М.Гаврилюк розглядає фінансування освіти як своєрідну форму капіталовкладень з боку держави в майбутнє нації, а В.І. Міщенко та С.В. Кучма досліджують це поняття з точки зору формування бюджету та бюджетного процесу, зокрема в органах місцевого самоврядування [4, с. 18].



*На 01.10.2015 р., без урахування видатків бюджетів АР Крим та м. Севастополя

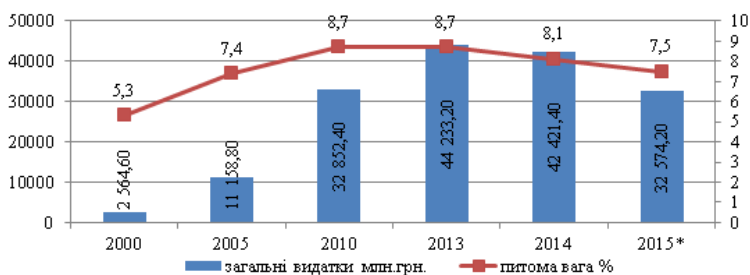
Рис. 1. Динаміка видатків на освіту у Зведеному бюджеті України

Джерело: складено на основі даних Держкомстату України.

Як свідчить аналіз наукових досліджень, рівень освіти дуже тісно пов'язаний з рівнем кваліфікації працівників і безпосередньо впливає на рівень продуктивності праці [2, с. 65; 5, с. 187]. Свого часу академік С.Г. Струмилін довів, що шкільна освіта приблизно в 2,6 рази більше дає прибавку кваліфікації, ніж рік заводського стажу, а вигоди від підвищення продуктивності праці перевищують відповідні витрати держави на шкільну освіту в 27,6 рази.

На основі цього можна стверджувати, що держава має дбати про освіту, створювати необхідні умови для виховання підрастаючого покоління, рівень знань якого має відповідати сучасним вимогам. Згідно ст. 61 п. 2 Закону України «Про освіту» держава зобов'язана забезпечувати бюджетні асигнування на освіту в розмірі не менше 10% від національного доходу. В той же час, як свідчить аналіз, за роки незалежності України у жодному бюджеті зазначена стаття не виконувалась і обґрунтування для цієї норми не надано.

Аналіз обсягів і динаміки видатків на освіту загалом та на загальну середню освіту, зокрема, в 2000-2015 рр. свідчить, що питома вага видатків на освіту у всіх видатках бюджету зростала до 2013 р. (рис. 1, 2). Однак, починаючи з 2014 р., ці показники суттєво погіршилися. Тому стверджувати, що тенденція до зростання видатків має позитивний характер не можна, оскільки вона має непостійний характер. З одного боку, це свідчить про піклування держави про фінансове забезпечення закладів освіти, а з іншого, через інфляційні процеси, що відбуваються в економіці, позитивна динаміка показників фінансування освіти відсутня. У 2014-2015 рр. відбулося зменшення як обсягів, так і частки видатків на загальну середню освіту та освіту в цілому, що обумовлено політичною нестабільністю, економічною кризою та військовими діями на Сході держави.



*На 01.10.2015, без урахування видатків бюджетів АР Крим та м. Севастополя

Рис.2 Динаміка видатків на загальну середню освіту

Джерело: складено на основі даних Держкомстату України.

Видатки на освіту здійснюються за рахунок Державного та місцевих бюджетів. Проте виділених державою коштів не вистачає для досягнення її головної мети – створення умов для реалізації гарантованого Конституцією України права громадян на отримання якісної повної загальної освіти.

Тому виникає потреба в залученні позабюджетних коштів, які дають можливість вирішувати нагальні потреби освіти. Головним завданням має стати забезпечення достатнього фінансування галузі шляхом оптимізації бюджетних та позабюджетних джерел її розвитку. З розвитком суспільних відносин будуть вдосконалюватись існуючі та з'являться нові джерела фінансування освіти, що сприятиме її якісному покращанню.

Список використаних джерел:

1. Бойко А. Конкурентоспроможність освіти як показник її ефективності та якості / А. Бойко // Вища освіта України. – 2008. – №3. – С.16-23.
 2. Міщенко В.І. Проблеми підвищення конкурентоспроможності на ринку праці / В.І. Міщенко // Вища школа. – 2010. – №.7/8 – С.64-74.
 3. Міщенко В.І. Зарубіжний досвід та вітчизняні актуальності організації неперервної освіти / В. Міщенко // Рідна школа. – 2010. – №11. – С.9-16.
 4. Міщенко В.І. Вдосконалення бюджетного процесу в органах місцевого самоврядування / В. Міщенко, Є.В. Кучма // Вісник Української академії банківської справи. – 2001. – №1(10). – С.16-19.
 5. Науменкова С.В. Развитие непрерывного экономического образования в Украине / С.В. Науменкова, В.И. Мищенко // Адаптивные функции непрерывного образования в процессе глобализации.– Курск: МЭБИК, 2011. – С.185-191.
-

**ТЕОРИЯ І ПРАКТИКА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРИВАННЯ
ТА ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ**

**THEORY AND PRACTICE OF ACCOUNTING AND
ANALYTICAL SUPPORT FOR BUSINESS AND FINANCIAL
INSTITUTIONS**

JEL M41, M48

Małgorzata Czerny

*Ph.D. (Economics), Assistant Professor of the Accounting Department,
Poznań University of Economics and Business
Poznan, Poland*

**ISLAMIC FINANCIAL REPORTING IN THE CONTEXT OF
STANDARIZATION OF ACCOUNTANCY**

The article refers to the problem of standarization of accountancy, which is (in contrast to harmonization) hard to achieve, because of differences in economic and cultural context. Islamic Financial Reporting serves as an example. The question arises about the sense of convergence of accounting standards, at least in the context of the current efforts undertaken in this field.

Keywords: *accountancy, financial statements, standarization, harmonization, Islam*

The standardization of accountancy, unlike the harmonization, which is understood as a process of reducing the existing differences in accounting systems in different countries, designed to approximate these systems and improve the comparability of information reporting, means the use of exactly the same practice. This occurs when entities in different countries will impose the application of uniform accounting practices and uniform standards of solving its problems [3, p. 22]. Ongoing actions to make the standardization of accounting complete, so it could become a fully universal "language of business", will probably never be fully successful, due to the fact that the standardization may have an adverse influence on the informational function of the accounting system. The role of financial statements is to provide information which is complete and useful (from the point of view of the recipients) about the financial condition of economic entities. The assessment of its usefulness, as well as the expectations formulated by the stakeholders in this regard, may be different, because they are conditioned by the specificity of economic activity in the country. This specificity is affected by a variety of factors: political, economic, legal,

social conditions and cultural aspects, which will never be unified. The problem is so important, because today a key factor in the competitiveness of enterprises, in addition to capital or labor, is just information. This affects the deepening process of movement of capital, goods, technology and people, as well as the growing relationship between the countries. The side effect of this process is an increased degree of interpretation of different cultures [4, pp. 1-2]. It does not mean, though, that they assimilate each other to a degree that enables the unification of information needs and thus further standardization of financial reporting. Information needs are often different, while increasing the need for better understanding and assessing a potential partner, competitor or market segment, taking into account their specific activities. The otherness of financial reporting in the Islamic countries is due to the specific circumstances which developed Muslim economics, with particular emphasis on the cultural factor, which is the religion. The persistence of the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions to create their own accounting standards stems not from a desire to emphasize the cultural identity or economics though, but from the fact that the preparation of financial statements according to Western (conventional) accounting standards results in the opinion of stakeholders becoming unsatisfactory at the information level.

According to the criteria of conditions of economic and social differences between Islamic accounting and conventional accounting thus can be summarized as follows [4, pp. 5-6, 1, pp. 117-121, 2, pp. 22-25]:

1) different legal orientation – for Islamic accounting it's religious law, for conventional accounting it's secular law;

2) different economic approach – the Islamic model is macro, while conventional model is micro;

3) different theoretical concept – Islamic accounting is based on theory of property, while conventional accounting is based on the Entity Theory;

4) the economic activity in the Islamic world is based on Sharia'h and the Koran, in the Western world it's the commercial law;

5) the main objectives of management in the Islamic economy is responsible profits, social benefits, social justice, concern for the environment, under the responsibility of the "society", while for liberal economics it's still primarily maximizing profits and individualization of benefits, and the liability is personal;

6) in the conventional accounting model concept of the value of money is widely recognized and used, as well as the interest rate - the Islamic accounting is free of both of these attributes.

With regard to the Islamic financial reporting and its difference from conventional reporting, differentiating criteria can be indicated by the scope

of accounting and information recipients and the method of measurement and disclosures. In regards to the purpose of providing information, in the conventional model it is primarily a support of decisions of investors and creditors, while keeping the overall market orientation. In the social welfare-oriented Islamic model, the aim is to provide relevant information to the authorities and society, with full responsibility to the laws and precepts of Islam. In the latter case, therefore, stakeholders are: the State, managers and society, while in conventional model receivers of information are primarily lenders and managers. Accounting policy in the conventional model is the purpose, while in the Islamic model, it's the value. In this model, accounting principles are seen through the prism of Islamic ethics, in accordance with the religion; the conventional model approaches accounting rules purely technically, while keeping professional ethics.

Under the terms of identifying and measuring the method and disclosure of information, the following differences between Islamic and conventional reporting can be indicated:

1) type of identifiable information – in the conventional model they are internal economic events measured in money, while in the Islamic model, they are events of socio-economic and religious character, both financial and non-financial;

2) in the conventional model the measurement is based on historical cost, in the Islamic model - at current value;

3) in determining income in the conventional model is used, in addition to the balance sheet approach, the profit and loss approach, while the Islamic model essentially uses only a balance sheet approach;

4) in the conventional model are disclosed all material business events, while respecting the principle of limited disclosure; in the Islamic model we are dealing with disclosures of socio-economic events, which are subordinate to the Sharia' (evaluation in terms of "morality" of actions taken and their compliance with the religious recommendations).

As can be seen from the above summary, there is a significant distinctiveness of Islamic accounting (financial reporting) comparing to the conventional model, which follows from different cultural social and political backgrounds. Proponents of the standardization process demonstrate its advantages: it's improving basic accounting principles – consistency and comparability. This would allow foreign investors to receive the content of the financial statements in a consistent manner, enabling better decision making. However, based on the example of Muslim accounting, the question raises the reasonableness of far-reaching accountancy standardization. Wouldn't it cause, contrary to the assumptions, the deterioration of the usefulness of financial statements, and therefore

their quality? In its present form the standardization process is to "impose" the Anglo-American model, which is poorly adapted to the Islamic economy, and as a reporting system does not take into account the specific needs of recipients. These objections are formulated when it takes a global discussion of the inadequacy of financial information as provided too late and being too complicated [5, p. 26-27]. It also applies to the convergence of accounting standards in terms of cultural factors and variety of needs. If we separate the accountancy of its cultural context, we will create a model that is still the most useful for the Western recipient. What's more – enterprise's image contained in the financial statements, although easy for this recipient to understand, can be falsified, because it will not show at all the specifics of the social, political, legal and economic conditions of the environment in which the company operates. In the world of cultural differences, a universal accounting standard is extremely difficult, if at all possible to establish. Perhaps in the process of the creation of accounting standards, the advisory vote should also have sociologists and cultural experts, so the drive for standardization of accountancy is not reflected in a negative way on the usefulness of financial statements for their audience [1, p.124-125].

References:

1. Czerny, M. (2016), "The influence of religious principles on the formation of the accounting system", *Annales. Ethics in Economic Life*, vol. 19, No 2, pp. 111-128.
 2. Czerny, M. (2015), "Principles of Islamic religion and their effects on financial statements - brief overview", *Theory and History of Accounting*, PUE, Poznan, pp. 19-27.
 3. Dratwińska-Kania, B. (2011), "Unification of the accounting regulation on the international scale and its main problems", *Problems of Harmonization of Accountancy*,. *Economic Studies*, Scientific Papers of the University Of Economic in Katowice, Katowice, pp. 21-38.
 4. Jaworska, E. (2011), "Specificity of Islamic accounting. Chosen issues", *Finance, Financial Markets, Insurance*, Scientific Papers of the University of Szczecin, vol. 625, No 32, Publishing House of the University of Szczecin, Szczecin, pp. 75-85.
 5. Kamela-Sowińska, A. (2013), "Dilemmas over the integration of accounting in EU member states", *Studia Oeconomica Posnaniensia*, vol. 1, No 8 (257), pp. 20-31.
-

JEL M40, M41

Dawid Garstecki

*Ph.D. (Economics), Assistant Professor of the Accounting Department
Poznan University of Economics
Poznan, Poland*

Karolina Kwiecińska

*Ph.D. (Economics), Assistant of the Accounting Department
Poznan University of Economics
Poznan, Poland*

LEAN ACCOUNTING FOR NOT LEAN ENTERPRISE – USEFUL OR USELESS?

The main purpose of this paper is to answer the question – is lean accounting a useful or useless tool for not lean enterprise? While transition from mass production to lean manufacturing, companies face several problems and one of them is adjusting accounting methods to the new philosophy. To answer the question it is crucial to distinguish between two phrases: „accounting for lean” and „lean accounting”.

Keywords: *lean accounting, lean enterprise, management*

Modern enterprises operate in a complex and dynamic environment, in which traditional sources of competitive advantage are not sufficient to achieve success. Along with changes in modern economy, the new concepts of manufacturing have been developed. One of them is lean manufacturing, which is derived from the Toyota Production System. The principles of lean manufacturing differ from traditional management methods. The conception of lean management and manufacturing is based on three concepts [3, p. 1]: eliminate waste, continuous improvement, respect for people.

The aim of eliminating waste is to remove of wasted activities in every aspect of the business. Waste is understood as any use of resources that does not create value for the customer. There are seven types of waste: transport, inventory, motion, waiting, over-processing, defects and overproduction. The first form of waste refers to unnecessary movements of products. The second type of waste refers to inventories that are not necessary to process the current orders of the customers, while they require additional space and generate costs. The waste of motion occurs when people and machines move more than is required. The problem of waiting refers to the periods of inactivity in the production process. Over-processing occurs when company is doing more than customer want it to do. Another waste is connected with

defects which generate cost and result in customer dissatisfaction. Overproduction occurs when company produces more than is required at that time by its customers.

Continuous improvement means a business culture where everyone in the company is involved in making changes that lead to increase customer value. Respect for people is in contrast to traditional corporate culture, where all decisions are taken by the top managers. The characteristic feature of lean organizations is that everyone is involved in continuous improvement and waste reduction.

Companies that implement lean production methods often face a problem that traditional cost accounting does not give proper information about the real cost of a product. While switching from traditional mass production to lean manufacturing every company has to adjust or change its' accounting methods. Traditional cost accounting is perfect for companies committed to mass production process, with high batch sizes creating economies of scale [5, p.5]. Arbulo-Lopez and Fortuny-Santos argues that „it is not that traditional cost accounting is wrong. Standard costing was created in times when companies operated in a stable environment and used mass production techniques such as large batch sizes. The most important cost was direct labor and therefore other costs were allocated as a percentage of labor cost” [1, p. 578]. Lean manufacturing is based on just-in-time method, which means producing a product only if there is a demand for it. So traditional cost accounting will tend to overproduce and as a result it will generate excess inventories. Lean manufacturing will not generate any excess inventories, because company will produce only the amount of products needed to sell them to customers. In lean enterprise there is no overproduction and no holding cost of a product.

To properly understand the role of lean accounting in lean enterprise two phrases need to be clarified – „accounting for lean” and „lean accounting” [2, p.1512]. The first one stands for accounting tools and methods used in product costing and performance management in lean enterprise. The term „lean accounting” refers to the need for simplify the accounting (administrative) processes in a company. Nonetheless the term „lean accounting” is often informally used to describe accounting tools and methods practised by lean enterprises.

Institute of Management Accountants listed the following five principles that guide accounting for lean processes [4, p. 9-10]:

- application of lean methods, enabling to reduce waste embedded in transaction processes, reports, and accounting methods,

- accounting processes focus on measuring and understanding the value created for the customer by concentrating on the entire value stream rather than individual products or services,
- clear and timely communication of information,
- planning from a lean perspective involves people who are responsible for achieving results and are actively involved in setting goals,
- strengthen internal accounting control when eliminating transactions through prudent planning.

Accounting for lean methods emerged in the United States and in Japan. While in the United States the Activity-Based Costing occurred new production paradigm, in Japan companies used kaizen costing and target costing.

Activity-Based Costing is not a typical accounting for lean method, but is widely used as initial step to become lean enterprise in it's accounting area. The main aim of ABC is to allocate overhead costs to the activities that have to be done to develop, produce and sell goods. Under traditional cost accounting overheads are proportionally allocated to the product. ABC is appropriate tool to track and measure wastes of resources which is the pillar of lean manufacturing. This method can be used independently of whether company follows the principles of lean manufacturing or not.

In Japan two main accounting for lean methods have emerged– Kaizen costing and target costing. Kaizen is Japanese management concept for incremental improvement. Literally Kaizen means “good change” (kai – change, zen – become good) and should not be confused with radical change or innovation in a company. The main aim of Kaizen costing is incremental cost reduction of a product.

Cost reduction targets are usually set on a monthly or quarterly basis and at the end of the period variance analysis is undertaken. Kaizen costing is more like a concept for eliminating wastes and their valuation, rather than a new and exact method.

Target costing stands for different way of calculating the price of a product. Pricing strategy under traditional cost accounting is a cost-based pricing strategy which – in general – means adding expected margin to the full cost of a product. This means that overheads must be allocated on the basis of direct labor or direct raw materials, even if current direct costs are small percentage of the total costs. Target costing is different approach, more demand-oriented pricing strategy than traditional cost-based pricing strategies. In target costing the price of a product determines its full cost. Target costing clearly supports and fulfils lean principles, especially in developing and selling products that meet individual consumer expectations.

Taking into consideration the principles of lean concept, it can be stated that accounting for lean has several useful tools supporting lean manufacturing. It does not make sense to implement lean principles in a company without accounting for lean tools. Accounting for lean is just an integral part of lean enterprise. Not-lean enterprise can use accounting for lean tools and methods, such as Activity-Based costing, Kaizen costing or target costing. Those methods used separately can of course bring some positive effects, but they will not “work” the same way as they could in completely lean enterprise.

References:

1. Arbulo-Lopez, P.R. de, Fortuny-Santos, J., (2010), An accounting system to support process improvements: Transition to lean accounting, *Journal of Industrial Engineering and Management*, vol. 3 (3), pp. 576-602.
2. Creta, L. (2010), Lean accounting, a new global approach, *Ovidius University Annals, Economic Sciences Series, Volume X*, pp. 1510-1515.
3. Institute of Management Accountants (2006), *Lean Enterprise Fundamentals*. Available at: <http://www.imanet.org/>. Accessed on 13 April 2016.
4. Institute of Management Accountants (2014), *Accounting for the Lean Enterprise. Major Changes to the Accounting Paradigm*. Available at: <http://www.imanet.org/>. Accessed on 13 April 2016.
5. Maskell, B., Baggaley, B., Grasso, L. (2012), *Practical Lean Accounting: A Proven System for Measuring and Managing the Lean Enterprise*, Second Edition, CRC Press.

JEL M4

Стела Григорова

*асистент (икономика), катедра Счетоводна отчетност
Икономически университет – Варна
Варна, България*

Валентина Гочева

*асистент (икономика), катедра Счетоводна отчетност
Икономически университет – Варна
Варна, България*

ОСОБЕНОСТИ НА РАЗЧЕТИТЕ ПО РЕКЛАМАЦИИ ПРИ ДОСТАВКАТА НА СТОКИ И ТЯХНОТО ОТЧИТАНЕ В ПРЕДПРИЯТИЯТА

Докладът разглежда разчетите между предприятията по отношение на възникване и уреждане на рекламации. Обръща се внимание както на нормативната уредба на тези взаимоотношения, така и на възможностите за тяхното свободно договаряне между контрагентите. Предложени са варианти за текущото им счетоводно отчитане.

Ключови думи: *рекламация, счетоводно отчитане, предявяване на рекламация, разчети с клиенти*

Разчетите на предприятието представляват паричен израз на стопанско правните му отношения с трети лица, които възникват в резултат на неговата стопанска дейност. „Съобразно юридическата обособеност на контрагентите, разчетите могат да се класифицират на: външни разчети и вътрешни разчети.“¹

Вътрешни са разчетите между предприятието и неговите подразделения, както и между самите подразделения. В редица случаи това са сметни отношения между предприятието - майка и неговите дъщерни предприятия, централното управление и неговите подразделения, а също и отношения между самите дъщерни предприятия и подразделения. В изясняването на характера на тези взаимоотношения решаващо значение има оповестената форма на организация на счетоводството - централизирана, децентрализирана или смесена. Значение в случая има също така правният и организационно - икономическия статут на предприятието и неговите подразделения, консорциум, холдинг, кооперация, респективно клон, подразделение, дъщерно предприятие и др. Разчетите са външни, когато възникват стопанско - правни отношения с контрагент, който е самостоятелно обособена икономическа и отчетна единица, респективно с държавата или друга институция, с други предприятия и организации. Такива са разчетите между предприятието и неговите доставчици, клиенти, довереници и доверители, осигурители, застрахователи и други по повод: покупка, продажба, изкупуване, получаване на застрахователни обезпечения, предявяване на рекламации, взаимовръзки с транспортни спедиторски структури, начисляване на социални и здравни осигуровки, строителство чрез възлагане, наеми и други.

В "Теория на счетоводството"² Светлозар Стефанов разглежда вземанията по рекламации като вид краткосрочни вземания . Връщането на доставени стоки, които не отговарят на договорените

¹ Тодоров, Г., Бакалов, Н., Георгиев, В., Михайлова, З. Счетоводство на предприятието. Трето прераб. и допъл. с. 138, изд. СТЕНО, Варна, 2009

² Стефанов, Св., Георгиев, В., Теория на счетоводството, "Варна-принт" АД, Варна 2000

изисквания, са обичайни случаи в търговската практика и са свързани с предявяване на вземания, наречени "рекламации", при които доказаните отклонения на доставените стоки обикновено се санкционират и техният доставчик или приема отбив от първоначалната им цена, или приема те да му бъдат върнати като поема разходите за обратния им превоз. Много често календарното време за уреждането на рекламациите надвишава един данъчен период.¹

Предприятието доставчик на стоките, следва да прилага вътрешно изградена система за управление на евентуално възникнали спорове. Смисълът на тази система трябва да се заложи в съдържанието на конкретния договор. Трябва да бъде утвърден начин за отнасяне на спорните въпроси на по-високо управленско ниво, в случай че не могат да бъдат разрешени по обичайния начин. Освен това, доставчикът на стоките трябва да предприеме подходящи действия за разглеждане на спорните въпроси. Неуредените рекламации трябва да бъдат прегледани редовно, ако проблемите не са разрешени в сроковете, уговорени с клиента. Доставчикът и клиентът трябва да се договорят за официална процедура за рекламации, така че да няма двусмисленост относно това, какво представлява рекламацията и как трябва да се третира. Например: в случай, че клиент желае да върне получената стока, може да се възползва от това право в 7 (седем) дневен срок от покупката, като посочи причини за това. Задължително условие е закупените стоки да са в изряден търговски вид, без нарушена цялост или опаковка, с всички принадлежащи аксесоари, ако е имало такива. Връщането става лично или чрез куриер, транспортните разходи са за сметка на клиента и не се възстановяват. След получаване на върнатата стока и прегледа ѝ, стойността без транспортните разходи се възстановява на клиента в брой или по банкова сметка в 30 дневен законоустановен ред. Всеки клиент може да се възползва от правото си стоката да му бъде заменена с друга по избор, намалена частично цената на сделката, безплатен ремонт и др. По споразумение между страните, рекламация с определен минимален размер може да се приеме за маловажна и да не се отправя към доставчика.

¹ Панева, Л., сп. ДДС практика, юни 2007

Предприятията предявяват рекламации към доставчици, когато при доставката се установят липси¹, различия в качеството², неспазване на клаузи от договора и други. Предявяването не зависи от това, дали продавачът е поел търговска гаранция или не. При доставки с констатирани различия в количеството, предприятието съставя Акт за различия. Екземпляр от акта се изпраща на доставчика заедно с писмо, където се описва евентуалната причина и предложение за уреждане на рекламацията. В тези случаи материално отговорното лице издава складовата разписка за действително полученото количество, а не за заявеното. Във формуляра на документа Складова разписка са предвидени две колони: изпратено количество и получено количество. При съответно разминаване материално отговорното лице вписва в първата колона данните по фактурата, а във втората реално полученото количество. За целите на счетоводното отчитане е от значение документа – договор, анекс, споразумение, от който е видно, че е постигнато съгласие за уреждане на рекламацията и при какви условия.

В Закона за защита на протребителите (ЗЗП)³ е дадена възможност рекламацията да се отправи устно или писмено. Клиентът задължително прилага и документите, на които се основава претенцията:

1. касова бележка или фактура, може да се удостовери и с всеки друг документ, позволяващ установяването на основните елементи на

¹ Редът за установяване на количеството може да предполага твърдо фиксирана цифра или възможност за колебания в определени граници. В клаузата за количеството на стоката, доставяна в опаковка или амбалаж, се изяснява как трябва да се разбира посоченото тегло на стоката-бруто, нето, полунето или полубруто.

² Качественото предаване и приемане на стоката може да се извърши на основата на физически, механически, химически и вкусови изследвания на стоката, т.е. на образци и мостри от нея, реализирани в подходящи за целта условия - в специализирани лаборатории и последвани от издаването на необходимите документи: аналитно свидетелство, сертификат за качество и др. Тези документи се приемат като доказателство на констатираното качество с договореното.

³ Обн. ДВ. бр.99 от 9 Декември 2005г., изм. ДВ. бр.30 от 11 Април 2006г., изм. ДВ. бр.51 от 23 Юни 2006г., изм. ДВ. бр.53 от 30 Юни 2006г., изм. ДВ. бр.59 от 21 Юли 2006г., изм. ДВ. бр.105 от 22 Декември 2006г., изм. ДВ. бр.108 от 29 Декември 2006г., изм. ДВ. бр.31 от 13 Април 2007г., изм. ДВ. бр.41 от 22 Май 2007г., изм. ДВ. бр.59 от 20 Юли 2007г., изм. ДВ. бр.64 от 7 Август 2007г., изм. ДВ. бр.36 от 4 Април 2008г., изм. ДВ. бр.102 от 28 Ноември 2008г., изм. ДВ. бр.23 от 27 Март 2009г., изм. ДВ. бр.42 от 5 Юни 2009г., изм. ДВ. бр.82 от 16 Октомври 2009г., изм. ДВ. бр.15 от 23 Февруари 2010г., изм. ДВ. бр.18 от 5 Март 2010г., изм. ДВ. бр.97 от 10 Декември 2010г., изм. ДВ. бр.18 от 1 Март 2011г., изм. ДВ. бр.38 от 18 Май 2012г., доп. ДВ. бр.56 от 24 Юли 2012г., изм. ДВ. бр.15 от 15 Февруари 2013г., изм. и доп. ДВ. бр.27 от 15 Март 2013г., изм. ДВ. бр.30 от 26 Март 2013г., изм. и доп. ДВ. бр.61 от 25 Юли 2014г., изм. ДВ. бр.14 от 20 Февруари 2015г., изм. и доп. ДВ. бр.57 от 28 Юли 2015г.

сделката: страните, датата, видът, количеството и качеството на стоката. За пасивното легитимиране на доставчика по рекламационната претенция е достатъчно установяването, че той е страна по потребителския договор;

2. протоколи, актове или други документи, установяващи несъответствието на стоката или услугата с договореното;

3. други документи, установяващи претенцията по основание и размер, включително снимков материал, протокол от независима контролна организация (сървей), свидетели.

Рекламацията на потребителска стока може да се предяви до 2 (две) години от доставката на стоката, но не по-късно от два месеца от установяване на несъответствието с договореното.

Задължението на доставчика да приема рекламации е скрепено с имуществена санкция или глоба съгласно ЗЗП. Актове за установяване на нарушенията се издават от длъжностни лица от съответните регионални звена на Комисията за защита на потребителите (КЗП) към общинската администрация. Предявената своевременно рекламация се опишва в регистъра за рекламации и се издадва документ, съдържащ датата, номера, под който рекламацията е вписана в регистъра, вида на стоката и подпис на лицето, приело рекламацията. Приемането на рекламации се извършва през цялото работно време на доставчика в търговски обект, ако е закупена в такъв, на адреса на управление или на друго място, посочено от него. Правото на избор на място за предявяване на рекламацията принадлежи изцяло на потребителя. Рекламацията може да бъде предявена и във всеки от търговските обекти на територията на страната, в които се осъществява подобна търговска дейност, като тази в обекта, откъдето е закупена стоката.

Когато търговецът удовлетвори рекламацията, той издава акт за това, който се съставя в два екземпляра, и предоставя задължително един екземпляр на потребителя.

При непостигане на взаимно приемливо решение между страните по сделката и когато търговецът откаже да удовлетвори претенцията на потребителя, както и при нарушаване на задълженията по предоставената гаранция, за потребителя са предвидени допълнителни възможности за защита посредством с определени компетентни органи и институции.

а) Сдруженията на потребителите като юридически лица с нестопанска цел, имат право да информират контролните органи и да сезират съда за нарушаване на правата и интересите на потребителите

б) Комисията за защита на потребителите към Министерство на икономиката, енергетиката и туризма, която в изпълнение на своите

правомощия подпомага потребителите и е легитимирана да предявява искове за защита на техните икономически интереси при придобиването на стоки и услуги.

в) Помирителни комисии, създадени от министъра на икономиката, енергетиката и туризма като извънсъдебен орган, компетентен да съдейства за доброволното разрешаване на спорове между потребители и търговци. Производството пред помирителните комисии е бесплатно.

г) Медиатор - служител на КЗП, определен със заповед на министъра на икономиката, енергетиката и туризма. В искането си за съдействие потребителят посочва от кого и къде ще се проведе производството по медиация. При избора се посочва населено място измежду населените места, в които Комисията за защита на потребителите има изградени териториални подразделения.

д) Съд. Потребителят може да потърси правата си като сезира компетентния съд, пред който да бъде уточнена конкретната претенция и да се посочи всички доказателства, на които възнамерява да се позове, за да я докаже.

Относно счетоводното отчитане, в предприятията-клиенти по подобни искания по рекламации, е целесъобразно със стойността на предявената рекламация да се дебитираща сметка Доставка, с подходяща аналитичност, например „Материали по рекламация“, а не имуществената сметка Материали, по която материалите са заприходени с размер и стойност, признати от предприятието и с която стойност се задължава материално отговорното лице¹. Статията за осчетоводяване на действително получените материали и възникналите вземания по предявена рекламация към доставчика ще бъде:

Дебит с-ка Доставка

Дебит с-ка Вземания по рекламации

Дебит с-ка Начислен ДДС за покупките

Кредит с-ка 401 Доставчици

При признаване и изплащане на рекламацията от доставчика в счетоводството на предприятието се съставя статията:

Дебит с-ки от група Парични средства или

Дебит с-ка Материали

Кредит с-ка Вземания по рекламации

Възможно е обаче рекламацията да не бъде призната от доставчика, в резултат на което предприятието отправя съдебен иск. Тогава се

¹ Разяснение на НАП изх. № 26-Б-133 от 04.11.2008 Г. относно: касовото отчитане при рекламации, връщане на стоки и други сходни операции.

променя характера на вземането – от вземане по рекламации, то се трансформира във вземане по съдебни спорове, което по счетоводен път ще се отрази чрез кредитирне на сметка Вземания по рекламации, с което записване тя се приключва срещу дебитиране на сметка Вземания по съдебни спорове.

Съобразно решението на съда ще се съставят и съответните счетоводни статии.

Ако съдът отсъди в полза на предприятието:

Дебит с-ка Присъдени вземания

Кредит с-ка Вземания по съдебни спорове

При получаване на присъденото вземане по разплащателната сметка:

Дебит с-ка Разплащателна сметка в левове

Кредит с-ка Присъдени вземания

При отхвърляне на съдебния иск ще се състави статията:

Дебит с-ка Други разходи

Кредит с-ка Вземания по съдебни спорове

Когато са нарушени договорните условия по доставката, предприятието има право да предяви претенции за неустойка. Рекламациите в тези случаи се отчитат задбалансово като условно вземане чрез следните статии:

Дебит с-ка от група Дебитори по условни вземания

Кредит с-ка от група Разни сметки за условни пасиви

Ако доставчикът уведоми, че приема рекламацията:

Дебит с-ка Вземания по рекламации

Кредит с-ка Други приходи от дейността

За получаване на признатото вземане:

Дебит с-ка Разплащателна сметка в лева

Кредит с-ка Вземания по рекламации

Тогава задбалансовото отчитане отпада:

Дебит с-ка от група Разни сметки за условни пасиви

Кредит с-ка от група Дебитори по условни вземания

В случай, че доставчикът не уважи искането са възможни два варианта:

Ако съдът уважи исканетона клиента:

Дебит с-ка Присъдени вземания

Кредит с-ка Вземания по съдебни спорове

За признаване на прихода от рекламацията:

Дебит с-ка Присъдени вземания

Кредит с-ка Други приходи от дейността

Ако съдебният иск бъде отхвърлен:

Дебит с-ка от група Разни сметки за условни пасиви
Кредит с-ка от група Дебитори по условни вземания
Дебит с-ка Други разходи
Кредит с-ка Вземания по съдебни спорове
или предприятието да отпише задбалансовото вземане:
Дебит с-ка от група Разни сметки за условни пасиви
Кредит с-ка от група Дебитори по условни вземания

В заключение следва да се обобщи, че установяването и поддържането на добри търговски взаимоотношения е основата на между доставчици и клиенти е основата на разбирателството и постигане на бизнес целите на двете страни. Удовлетвореността на клиента трябва да бъде следена и измервана, за да има възможност доставчикът сравни резултатите от поставените цели, както и да съпостави същите от предишни сделки. Значителни отклонения в нивото на удовлетвореност от страна на клиентите трябва да се проучат внимателно, да се установят причините за това и да се търсят пътища за подобряване на търговските практики.

JEL M41

Демко Ирина Іванівна

к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту

Львівського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

м. Львів, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГУ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ПОСЛУГ

Розкривається сутність бухгалтерського аутсорсингу. Проведено порівняння плюсів та мінусів аутсорсингу бухгалтерських послуг для українського бізнесу.

Ключові слова: *аутсорсинг, бухгалтерський облік, підприємство, розвиток.*

У сучасному динамічному бізнес-середовищі, за умов посиленої конкуренції, підприємства перебувають у постійному пошуку стратегій та інструментів, які допоможуть їм втриматися на ринку. Це завдання ускладнюється з огляду на мінливе та неоднозначне законодавство, обмежені фінансові та організаційні ресурси та відсутність належних компетенцій у підприємств, особливо невеликих за розмірами та щойно створених, тому все більше підприємств звертаються до послуг аутсорсингових компаній.

Аутсорсинг, як ефективний інструмент господарювання, дає можливість зосередитися на виконанні стратегічно-важливих функцій організації, уникнути додаткових витрат і збільшити прибутковість внаслідок зменшення кількості виконуваних функцій, скорочення штату співробітників, оптимізації організаційної структури і системи управління, а відтак підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку [5].

Аутсорсинг – передача організацією на підставі договору певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується у цій галузі [1, с.336]. Розглядаючи аутсорсинг як організаційну основу організації, зазначимо, що на аутсорсинг можуть бути передані такі функції:

- виявлення, оформлення та пред'явлення стратегічних інтересів власника.
- стратегічний моніторинг.
- пошук, формування ідей розвитку.
- побудова стратегічних альтернатив.
- забезпечення стратегічного вибору.
- бізнес-планування на основі обраної стратегії.
- побудова та підтримання системи управління реалізацією стратегії [3].

На розвиток ринку аутсорсингу великою мірою впливають два фактори: імідж країни, а також доступність і якість підготовки спеціалістів на ринку. Перший фактор безпосередньо залежить від умов ведення бізнесу, політичної та економічної стабільності. Другий – результат взаємодії бізнесу та системи освіти, спрямованої на те, щоб допомогти вищим навчальним закладам готувати потрібних спеціалістів в даній індустрії.

Період активного впровадження моделі аутсорсингу в світі припав на 1990-і рр., коли широке визнання отримала ідея поділу функцій на основні та другорядні і передачі останніх фахівцеві в даній сфері.

За підсумками 2015 року сукупний дохід світової аутсорсингової індустрії склав 88,9 млрд. доларів, а доля аутсорсингу бізнес-процесів в цьому показнику становила 28% [4].

Однією з найбільш популярніших опцій є передача зовнішньому виконавцю функцій з обліку та фінансів: у європейських країнах рівень аутсорсингу у цій галузі становить близько 15%. Ріст частки ринку фінансового аутсорсингу забезпечується значною мірою за рахунок підприємств малого та середнього бізнесу: якщо до 2008 р. з ними укладалося 9% усіх договорів, то у 2014р. – уже 17%. Про високу

довіру до такого способу організації господарської діяльності свідчить те, що 67% контрактів переукладаються на повторний термін [2].

Аутсорсинг бухгалтерії – це окремий вид аутсорсингу бізнес-процесів та один із способів бухгалтерського забезпечення діяльності підприємства. Його суть полягає у винесенні функцій, пов'язаних з організацією, веденням бухгалтерського обліку і складанням звітності на підприємстві за межі компанії, передачу їх для виконання аутсорсеру [1, с.336].

Дані досліджень доводять, що чим складнішим є завдання бухгалтерського обліку, тим більша ймовірність передачі його на аутсорсинг. Так, рівень аутсорсингу для операцій з первинною документацією становить 8,1%, для складання проміжної звітності – 20,5%, квартальних та піврічних звітів – 37,4%, а для річної фінансової звітності – 55,7% [4, с.95].

Як правило, виділяють два варіанти роботи при бухгалтерському аутсорсингу: повний та частковий аутсорсинг, при цьому виконавець може надавати послуги на абонентській основі або на підставі разових договорів.

Комплексне бухгалтерське обслуговування передбачає повний бухгалтерський, податковий та управлінський супровід господарської діяльності. За умови часткового аутсорсингу компанія-провайдер виконує лише деякі неосновні функції (здійснення перевірок, ведення обліку за окремими проектами, складання звітності тощо).

Додатково компанії – аутсорсери пропонують аудиторські та консалтингові послуги для своїх клієнтів, наприклад: розробку та впровадження облікової політики, обговорення основних показників податкових декларацій, потенційних ризиків і шляхів їх мінімізації, перевірку рівня кваліфікації співробітників бухгалтерії.

Основними перевагами передачі ведення бухгалтерського обліку на аутсорсинг є:

- можливість підприємства зосередитися на ключових бізнес-процесах;
- забезпечення високої якості ведення обліку командою професіоналів;
- зниження витрат за рахунок економії на фонді оплати праці штатних бухгалтерів та облаштування робочих місць;
- відсутність перерв у роботі;
- перенесення відповідальності за невчасне складання звітності або неякісно виконані роботи на аутсорсера;
- можливість використання інноваційних програмних продуктів;
- оперативність отримання фінансової інформації;

– відсутність у аутсорсера особистої зацікавленості в бізнесі замовника, що виключає можливі зловживання.

Основними ризиками, пов'язаними із залученням аутсорсера, є:

– відсутність впевненості у професіоналізмі представників аутсорсингової компанії;

– загроза втрати конфіденційної інформації;

– відсутність чіткого законодавчого визначення й регулювання аутсорсингу;

– відсутність у аутсорсера знань про специфіку діяльності конкретного замовника;

– залежність від провайдера послуг, недостатність організаційної гнучкості з погляду довгострокових контрактів;

– зростання витрат у випадку передачі на аутсорсинг занадто багатьох функцій.

Проте більшість загроз можна уникнути на етапі укладання договору. З іншого боку, основним бар'єром для залучення бухгалтера-аутсорсера є втрата підприємцем особистого контролю над працівником та неможливість ведення подвійної бухгалтерії.

Таким чином, в сучасних умовах господарювання використання послуг аутсорсера стає важливим джерелом економії витрат та підвищення ефективності підприємства в цілому, забезпечуючи можливість вивільнення ресурсів організації для концентрації на ключовому напрямку діяльності.

Список використаних джерел:

1. Поплюйко А.М. Бухгалтерський аутсорсинг: сучасний стан та перспективи розвитку в Україні / А.М. Поплюйко // *Фінанси, облік і аудит*. – 2011. – Вип. 18. – С. 335-340.

2. Finance and Accounting Outsourcing (FAO) Annual Report 2015 – Generating Value through Innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.everestgrp.com/Product/EGR-2015-1-R-1475>.

3. P.Everaert. Using Transaction Cost Economics to explain outsourcing of accounting/ P.Everaert, G. Sarens, J. Rommel // *Small Business Economics*. – 2010. – №35(1). – С. 93-112.

4. The Statistics Portal [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size/>.

5. Рисін М.В., Демко І.І. Аутсорсинг як ресурсна альтернатива для банків // VIII Міжнародна науково-практична конференція „Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків” . Збірник наукових праць. – Черкаси – ЧІБС УБС НБУ – 2014. – С.56-61.

JEL C13, G32

Сгоричева Світлана Борисівна

*д.е.н., завідувач кафедри фінансів та банківської справи
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава, Україна*

Животовська Марина Іванівна

*ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються наукові підходи до системи аналітичного забезпечення оцінки формування та використання фінансового потенціалу підприємства як складової обґрунтування управлінських рішень. Визначаються її сутність, об'єкт та суб'єкт оцінювання, принципи її ефективного застосування.

***Ключові слова:** фінансовий потенціал підприємства, оцінка фінансового потенціалу, аналітичне забезпечення, методичний інструментарій аналізу і оцінки фінансового потенціалу*

Розвиток підприємства базується на процесах формування та використання його фінансового потенціалу. З цим пов'язана актуальність та значущість проблем, пов'язаних із забезпеченням ефективного управління фінансовим станом, фінансовими можливостями та спроможністю підприємства до результативної їх реалізації у взаємодії із зовнішнім оточенням. Невід'ємною складовою прийняття рішень щодо збільшення фінансового потенціалу та його цілеспрямованого використання для досягнення цілей фінансового управління підприємства є відповідне аналітичне забезпечення. Від його якості безпосередньо залежить ефективність управлінських рішень, а тому його застосування в управлінні фінансовим потенціалом потребує належного наукового обґрунтування.

Останнім часом питання аналізу та оцінки фінансового потенціалу господарюючих суб'єктів перебувають у полі зору багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників (В. В. Глущенко, В. М. Гриньова, О. Г. Кайгородов, В. В. Ковальов, Н. С. Краснокутська, А. С. Назаренко, О. В. Носова, М. К. Старовойтов, П. О. Фомін та інші). За результатами наукових пошуків оприлюднена значна кількість методичних розробок і рекомендацій щодо аналітичного забезпечення

управління фінансовим потенціалом. Утім, очевидним є те, що пропозиції економістів не відзначаються єдністю, а подекуди важко узгоджуються між собою. Виникає закономірне питання щодо правомірності застосування певних методичних підходів для оцінки фінансового потенціалу підприємства, тому система її аналітичного забезпечення потребує упорядкування.

Огляд наукових публікацій дозволяє виокремити базові теоретичні положення аналітичного забезпечення фінансового потенціалу підприємства. Йдеться, насамперед, про його сутність, об'єкт, суб'єкт та принципи застосування.

Під аналітичним забезпеченням розуміють систему засобів кількісної та якісної оцінки змін, що відбуваються у стані об'єкта управління. У структурі аналітичного забезпечення виділяється щонайменше три блоки: методика; організаційна структура та управлінські процедури аналізу; технологія аналізу, технічні та програмні засоби [1].

У загальному плані, сутність та структура аналітичного забезпечення фінансового потенціалу підприємства відповідають зазначеним ознакам. Одночасно, специфічні особливості аналітичного забезпечення фінансового потенціалу, зокрема, в частині його організаційної структури та управлінських процедур аналізу, обумовлюються сутністю та ознаками фінансового потенціалу як об'єкта дослідження. З цього приводу слід зазначити, що сутність фінансового потенціалу підприємства визначається економістами з різних позицій: 1) як сукупність власних і залучених фінансових ресурсів та можливостей системи щодо ефективного управління ними [2]; 2) як відносини взаємодії, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату [3]; 3) як характеристика фінансового стану та фінансових можливостей підприємства [4]; 4) як потенційні розміри доходів з урахуванням параметрів резервів, які не використовуються, неврахованих надходжень і втрат у результаті впливу різних факторів ризику [5].

Відповідно до цих підходів, оцінка фінансового потенціалу підприємства в переважній більшості випадків зводиться до аналізу й оцінки його фінансового стану, інвестиційної привабливості, фінансової спроможності. Проте, на наше переконання, застосування окремого (ресурсного, результативного, з позиції фінансового стану) підходу до розуміння фінансового потенціалу не дозволяє здійснити його адекватну оцінку, а отже, не забезпечує достовірності її результатів. Вирішення цієї проблеми можливо виключно на основі

комплексного підходу, згідно з яким під фінансовим потенціалом пропонуємо розуміти обсяг наявних фінансових ресурсів підприємства та прихованих його можливостей, за рахунок яких існує потенційна можливість збереження стійкості підприємства, підвищення його конкурентоспроможності, отримання позитивного фінансового результату, що може бути реалізованим внаслідок управлінського впливу з метою досягнення наперед визначеного рівня розвитку підприємства як на певний момент часу, так і у перспективі. Виходячи з цього, необхідними складовими оцінювання фінансового потенціалу є: 1) фінансовий стан; 2) доходи, витрати і фінансові результати діяльності; 3) рух грошових коштів та фінансова рівновага; 4) фінансова спроможність; 5) ринкова активність та ринкова вартість активів. Для цілей стратегічного управління перелік складових фінансового потенціалу доцільно розширити, включивши фінансову позицію підприємства в галузі, прогностні фінансові параметри діяльності, ринкову вартість акцій.

Суб'єктами аналітичного забезпечення фінансового потенціалу підприємства виступають групи зацікавлених користувачів відповідної інформації – власники, керівництво підприємства, потенційні інвестори. Враховуючи сутність, структуру та специфічні властивості фінансового потенціалу підприємства, принципи його аналітичного забезпечення, на наш погляд, полягають у такому:

- врахування цілей і завдань управління фінансовим потенціалом підприємства (оцінка його з позицій забезпечення розвитку, підтримання фінансової рівноваги, спроможності до подолання фінансової кризи тощо);

- методика, процедури та технології аналізу мають сприяти формуванню порівняльної, динамічної та комплексної оцінки складових об'єкта дослідження (цим зумовлюється необхідність застосування інструментарію комплексного оцінювання, методів аналізу грошових потоків, у тому числі з урахуванням фактора часу, а також прийомів порівняльної оцінки, зокрема, бенчмаркінгу);

- дослідження стану та динаміки фінансового потенціалу обов'язково має передбачати аналіз факторів, що зумовлюють його зміни, їх кількісну та якісну оцінку;

- формування якісної оцінки фінансового потенціалу підприємства має відображати як поточний його стан, так і очікувані зміни в найближчій перспективі (що доводить необхідність прогнозування і планування параметрів фінансового потенціалу);

- результати застосування аналітичних прийомів та методик підлягають узагальненню з метою обґрунтування висновку щодо

поточного і перспективного стану фінансового потенціалу підприємства, розробки рекомендацій щодо його коригування, подальшого розвитку, можливостей застосування з метою прискорення позитивної економічної динаміки господарюючого суб'єкта.

Методичний інструментарій оцінки фінансового потенціалу має забезпечувати об'єктивність та достовірність результатів дослідження. Саме тому в систему аналітичного забезпечення оцінки фінансового потенціалу доцільно залучати різні прийоми і методи аналізу, що дозволять сформувати найбільш вичерпну кількісну та якісну характеристику його складових. Таким чином, науково обгрунтований підхід до аналітичного забезпечення оцінки фінансового потенціалу створює надійну основу для розробки ефективних управлінських рішень щодо його формування і використання з метою розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Тычина Н. А. Теоретическое обоснование содержания учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития предприятия [Текст] / Н. А. Тычина // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2009. – №1. – С. 102-107.
 2. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади [Текст] / В. Свірський // Світ фінансів. – 2007. – №4. – С. 43-51.
 3. Гудзь О. Є. Діагностика та управління фінансовим потенціалом підприємства [Текст] / О. Є. Гудзь // Облік і фінанси. – 2015. – № 1. – С. 71-76.
 4. Танклевська Н. С. Фінансовий потенціал як категорія управління фінансами підприємства [Текст] / Н. С. Танклевська // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – № 2. – С. 257-262.
 5. Назаренко А. С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал» [Текст] / А. С. Назаренко // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – №8. – С. 22-29.
-

Заїкін Юрій Віталійович
к.е.н., доцент кафедри страхування
Київського національного економічного університету
ім. Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ СТРАХОВИКІВ ТА ДЕРЖАВИ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД НАЦІОНАЛЬНОЇ СТРАХОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

У тезах розглянуто доцільність виробити підходи до довгострокової державної політики у сфері страхування. На основі аналізу проекту Стратегії розвитку страхового ринку України на 2012–2021 роки наголошено на необхідності вибору моделі державного регулювання ринку. Виявлено, що невизначеність понять «регулювання», «нагляд», «саморегулювання» ускладнює узгодження інтересів суб'єктів ринку та об'єднання зусиль для досягнення стратегічних цілей.

Ключові слова: *страховий ринок України, страховики, платоспроможність страховиків, державне регулювання.*

З часу прийняття у 1996 році Закону України «Про страхування» в Україні діяло три програмних документи, які мали слугувати орієнтирами для розвитку національного страхування. Це – дві трирічних Програми розвитку страхового ринку України з 1998 до 2000 року та на 2001-2004 роки, а також Концепція розвитку страхового ринку України до 2010 року. Суб'єктом затвердження (схвалення) у всіх трьох випадках був Кабінет Міністрів України.

Важко об'єктивно оцінити, чи мали вказані документи позитивний вплив на ті процеси, котрі відбувались упродовж періоду з 1998 до 2010 року. Сьогодні в Україні програмних документів у галузі страхування не затверджено. Деякі фахівці вважають, що це не сприяє розвитку страхування в Україні, оскільки не дає можливості визначити стратегічні завдання та розробити єдиний підхід до їх вирішення [2]. Проекти таких документів існують - серед таких Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012–2021 роки (далі – Стратегія). Проект підготовлений об'єднанням страховиків Українська федерація ubezpieczenia [5].

На наш погляд, зазначену Стратегію загалом можна оцінити позитивно. Деякі із завдань проекту вже реалізовано, зокрема

збільшено ліміти відповідальності, започатковано порядок прямого врегулювання збитків в обов'язковому страхуванні цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. Це показує, за умов, коли є консенсус навколо певних ідей, вони втілюються у життя без будь-яких затверджених стратегій чи програм. Можна погодитись із думкою, що відсутність узгоджених стратегічних цілей не сприяє консолідації суб'єктів ринку, але вважаємо, що значення подібних документів в Україні не варто переоцінювати.

До позитивних моментів Стратегії, на нашу думку, слід віднести критичне оцінювання проблем вітчизняного страхування. Учасники ринку об'єктивно визнають той факт, що страховий ринок не забезпечує потреб суспільства в сучасних страхових послугах. Вкотре згадується низька платоспроможність значної частини страховиків. Помітно, що страховики готуються до подальшого скорочення їх кількості, тому пропозиції щодо спрощення процедури передачі страхового портфеля та перетворення страховика у страхового посередника є абсолютно логічними.

У проекті багато уваги приділено украї важливому питанню регулювання ринку та діяльності Нацкомфінпослуг. Мету Стратегії визначено як «відродження первинної ролі страхування як суспільно-корисної функції захисту майнових інтересів громадян, суб'єктів економічної діяльності та держави на основі розбудови конкурентоспроможного, відкритого, ... страхового ринку з ... сучасними методами регулювання і нагляду із залученням інститутів саморегулювання» (тут і далі – курсив наш – Ю.З) [5].

Всі представники експертного товариства в Україні погоджуються із тим, що діяльність регулятора, як і процеси управління страховим ринком, загалом потребують докорінних змін [1; 2; 3, с. 148-150; 4]. Стверджується, серед іншого, що система державного регулювання в Україні не має збалансованого та системного характеру. Серед основних вад - неефективність, надмірна зарегульованість дозвільних процедур, прояви корупції. Традиційно згадуються «невизначеність ролі регулятора» та відсутність повноцінного інституту страхового омбудсмена [1; 2].

При цьому підходи до побудови моделі регулювання різняться аж до абсолютно протилежних. Чинний голова Нацкомфінпослуг, наприклад, відстоює ідею ліквідації Комісії та передачі її функцій до НБУ та НКЦПФР наполягаючи, при цьому, на необхідності забезпечення сучасного, якісного інструментарію - пруденційного нагляду. Але, як і за рахунок чого з'явиться сучасний інструментарій при ліквідації Нацкомфінпослуг, не зовсім зрозуміло [4]. Звичайно,

можна загалом погодитись із твердженням, що Нацкомфінпослуг сьогодні – це велика дозвільна система з дуже слабкими функціональними можливостями у галузі нагляду та регулювання, коли необхідний сильний регулятор [4]. У той же час, ми вважаємо, що проблема побудови дієвого державного регулювання набагато глибша, ніж просто «розподіл функціоналу» між НБУ та секторальними Комісіями [4].

На наш погляд, об'єктивна складність із затвердженням Стратегії полягає в тому, що в Україні дотепер не визначено питання меж державного регулювання ринку, нагляду за діяльністю суб'єктів ринку, можливих та доцільних сфер використання механізмів саморегулювання. Сама Стратегія, фактично, констатує те, що «розвиток страхового ринку гальмує недосконале, застаріле законодавство, ... непрозорі та вибіркові правила державного регулювання і нагляд» [5]. У документі не окреслено позицію учасників ринку щодо сфер, які держава регулює прямо або непрямо, а де - здійснює нагляд за діяльністю учасників ринку. Стратегія не дає чіткої відповіді на це питання, а лише окреслює необхідність забезпечити інституційну спроможність регулятора.

Ми погоджуємось із думкою, що нерозвиненість інститутів саморегулювання призводить до надмірного та неефективного втручання держави в ринкові процеси, але вважаємо, що питання меж розподілу функцій державного регулятора та механізмів саморегулювання мають бути чітко визначені. У тексті Стратегії принципи державно-приватного партнерства трактуються досить звужено й згадуються виключно в контексті часткового субсидування премій з страхування сільськогосподарської продукції.

У Стратегії зазначено, що регулювання страхових посередників, актуаріїв є недосконалим або недостатнім. При цьому питання суб'єкту та порядку регулювання діяльності страхових посередників та інших учасників ринку, тобто інструментів, за допомогою яких планується забезпечити досконалість регулювання, «виводиться за дужки». Серед очікуваних результатів реалізації Стратегії передбачено й «приведення кількості страхових компаній у відповідність до попиту на послуги страхування, гарантованого рівня платоспроможності ... стану конкуренції ...» [5]. У той же час, до чієї виключної компетенції належатиме вирішення питання «приведення» кількості страховиків, за рахунок яких інструментів, ким та як буде встановлюватись «відповідність до попиту на послуги страхування» не вказано.

Проблема побудови ефективного державного регулювання страхового сектору економіки є однією з найбільш актуальних у теорії

та практиці вітчизняного страхування. Очевидно, що сама система державного регулювання розвивалась паралельно з розвитком самого ринку, власного досвіду у цій сфері Україна поки що не набула [3; с. 135]. Ми вважаємо, що модернізаційні перетворення системи регулювання страхового ринку в Україні об'єктивно назрілі. Без вирішення ключових питань щодо розподілу сфер державного управління, нагляду, виключних повноважень органів саморегулювання рухатись далі уперед буде складно. І саме це, на наш погляд, гальмує процес ухвалення Стратегії та інших аналогічних за ціллю документів, незважаючи на їх прогресивний загалом характер.

Список використаних джерел:

1. Александр Залетов. Страховая политика и стратегия ее формирования в условиях «идеального шторма» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/15/04/14/4717>

2. Александр Филонюк. Для повышения эффективности страхового рынка Украины необходима его реструктуризация [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/15/01/27/4707>

3. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.

4. Игорь Пашко. Нацкомфинуслуг – большая разрешительная система с очень слабыми возможностями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/15/08/12/4723>

5. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ НА 2012 – 2021 РОКИ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ufu.org.ua/ua/about/activities/strategic_initiatives/5257

JEL E59

Захарченко Віталій Іванович

*д.е.н., професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності
Одеського національного політехнічного університету
м. Одеса, Україна*

Стремядін Володимир Миколайович

*здобувач
Одеського національного політехнічного університету
м. Одеса, Україна*

ФОРМУВАННЯ ТА ЛІКВІДАЦІЯ КРЕДИТНИХ КОШТІВ

Показано формування прибутку комерційного банку від зростання обсягу кредитних коштів. Також появу ефекту банківського мультиплікатора. Розглянуто фактори зміни облікової ставки.

Ключові слова: *прибуток, відсоток, кредит, депозит, облікова ставка.*

Комерційні банки є посередниками між вкладниками і клієнтами, які бажають взяти позику. Банки платять визначений відсоток вкладникам, а їх гроші використовують для видачі під позику під більш високий відсоток, маючи від цієї операції прибуток. Але різниця у відсотках – це лише одне з джерел доходу і навіть не найголовніше. Основний прибуток банки отримують від створення так званих «нових грошей».

Розглянемо спрощену модель створення нових грошей і припустимо, що в країні є тільки один банк і тільки 1000 гривень знаходяться в обігу і всі власники цих грошей поклали свої кошти на депозит єдиного банку, який зі свого боку відкрив для своїх вкладників рахунки.

Таким чином, отримані від вкладників і покладені в сейф готівкові гроші в сумі 1000 гривень, визначаються як грошова база банку, кошти, які лежать на відкритих банком рахунках та рівні 1000 гривень, визначаються як депозитні гроші, а сума грошей, що знаходиться в обігу країни, визначається як грошова маса, також рівна 1000 гривень.

Тепер припустимо, що якийсь клієнт звернувся за позикою в 100 грн., і банк, ґрунтуючись на своїй грошовій базі, відкрив йому рахунок на вказану суму, видавши чековою книжку. Що змінилося? Грошова база як і раніше, дорівнює 1000 гривень, а у позичальника з'явилися додаткові 100 гривень на його депозиті. Виходить, що спочатку на 100 гривень, зріс обсяг депозитних грошей, а потім і сукупна грошова маса збільшилася і стала дорівнювати $(1000+100) = 1100$ гривень, - з цього випливає, що 100 нових гривень були створені разом з новим боргом тоді, коли банк видав позичку на цю суму і у позичальника з'явилась можливість виписати чек, пред'явник якого зможе отримати гроші, в тому числі й готівку, через процедуру банківського переказу вказаної в чеку суми з рахунку позичальника на рахунок пред'явника чека.

До цієї першої позички, вилучені з широкого обігу і покладені в сейф готівкові гроші, виконували функцію грошової бази чи резерву банку, на підставі якої відкрилися банківські депозитні рахунки, а кількість грошей на цих рахунках дорівнювала обсягу грошової маси. Резерви були потрібні на випадок, якщо прийде клієнт з проханням видати йому готівку, а не чек або сертифікат.

Після видачі позички рівновага або баланс між банківською грошовою базою і сукупною грошовою масою порушується і виходить, що за допомогою кредиту створюються нові гроші, які прямо впливають на обсяг грошової маси.

Створення нових грошей тягне за собою і створення нового боргу позичальника банку, який його кредитує, тобто, в нашому випадку клієнт стає винен банку ту суму, на яку він взяв позику плюс відсотки за користування позиковими, банківськими грошима.

Чим більше нових грошей банк створює, тим вище прибуток від відсотків. Скільки грошей банк може створити залежить від банківської системи країни. У США банки зобов'язані тримати 10% депозитів в обов'язковому резерві, а це означає, що з грошовою базою в 1000 доларів можна збільшити грошову масу в 10 разів, тобто довести її до 10000 доларів. [1, с. 170].

Звичайно, якщо всі вкладники захочуть зняти з рахунків навіть 20% від загальної суми депозитів, банк не зможе видати готівку всім з двох причин: готівки на всіх не вистачить і тоді доведеться чекати, поки готівкові гроші надрукують; в банку зазвичай немає 20% вільних коштів, які можна видати вкладникам (адже банк їх вже видав у вигляді кредитів).

Ризик виникнення такої ситуації зараз невеликий, тому що передача грошей здійснюється переважно чеками та електронними картами, кредитними і дебіторськими, готівкові гроші використовуються все рідше. Теоретично, маючи лише 1000 гривень в сфері, банк може зробити позику і на 100000 гривень, але така практика регулюється національним законодавством у сфері фінансів.

Залишилося розглянути, що відбувається, коли клієнт повертає борг, викликаючи дивовижний процес ліквідації грошей, незвичайний тим, що грошей ліквідується більше, ніж створюється. Припустимо, клієнт позичив 100 гривень на термін в один рік під 15% банківського прибутку, тобто під 15% річних. Як ми обговорювали раніше, були створені 100 гривень нових грошей, але через рік клієнт повернув банку 115 гривень, які той забрав і закрит рахунок, після чого 115 гривень пішли з обігу і грошова маса у країні зменшилася. Логічно припустити, що якщо такий процес триватиме досить довго, то всі гроші, які складають готівкову грошову масу країни, будуть вилучені з обігу. Це було б правильним, якщо банки не мали би витрат на власне утримання і розвиток.

Емісія депозитних грошей може бути здійснена будь-яким банком. Наприклад, НБУ, який створює депозит, кредитує комерційні банки шляхом відкриття його кореспондентського рахунку. Основними же

емітентами депозитних грошей є комерційні банки. Депозитні гроші в даний час складають основну масу грошових коштів.

Банківські депозити можуть бути створені шляхом розміщення в банку готівки клієнта (внеску, вкладу). У цьому випадку відбувається заміна банкнот на депозит - боргове зобов'язання банку (пасивна операція банку). Тут розрізняють вклади до запитання, коли власникам надається можливість вільного використання своїх грошових коштів. До таких депозитів відносять розрахункові рахунки підприємств і організацій, що відкриваються для безготівкових розрахунків з клієнтам та контрагентами, чекові, бюджетні та позабюджетні рахунки, поточні рахунки.

При пасивних операціях комерційних банків не відбувається зростання грошової маси в цілому, а відбувається заміна готівки на безготівку. Тому саме в активних операціях банків проявляється ефект банківського мультиплікатора, тобто багаторазового розширення або скорочення депозитів у результаті банківських операцій. Цей ефект лежить в основі емісії депозитних грошей комерційними банками. Ефект банківського мультиплікатора пов'язує кредитні операції банків з розмірами банківських депозитів і банківськими резервами.

В результаті міжбанківських операцій банки на основі договорів можуть залучати і розмішувати один у одного кошти у формі депозитів, здійснювати різного роду взаємні операції. При нестачі кредитних ресурсів банки можуть отримувати кредити в НБУ. В цілому комерційні банки видають кредити і здійснюють інші активні операції (в тому числі і на фондовому ринку) на грошові суми, які у багато разів перевищують їх власні ресурси.

Контроль держави, який здійснюється через НБУ за обсягом банківських депозитів, відповідно, і кредитної грошової маси в безготівковому обігу, здійснюється через політику регулювання норми обов'язкового резервування. При необхідності у держави стримувати процес кредитування в країні, НБУ збільшує норми обов'язкових резервів, що призведе до скороченню обсягу депозитних грошей в безготівковому обігу. В результаті кредити стають більш дорогими та їх доступність знижується (зростає процентна ставка кредитування).

У разі необхідності пожвавлення економічної ситуації НБУ може знизити облікову ставку по своїх кредитах і норму обов'язкових резервів для банків. Це призводить до зростання депозитних грошей, а отже і інвестицій у виробничу, соціальну і споживчу сфери. Зростання попиту викликає пожвавлення в економіці. У той же час можливий перегрів економіки, що пов'язано з надлишком грошової маси, інфляцією, некерованим зростанням цін.

Список використаних джерел:

1. Долан Э.Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика [Текст] / Э.Д. Долан, К.Д. Кэмбелл, Р.Дж. Кэмпбелл : Пер. с англ. – Л.: Автокомп, 1991. – 448 с.
2. Макконелл К.Р. Экономика: принципа, проблема и политика [Текст] / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю : Пер.с англ. – Т.1. – М.: Республика, 1992. – 399 с.

JEL O32

Захарченко Наталя Вячеславівна

к.е.н., ст. викладач кафедри економіки та моделювання ринкових відносин Інституту інноваційної та післядипломної освіти Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
м.Одеса, Україна

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Обґрунтовано використання інструменту реструктуризації в процесі формування економічної політики. Взаємопов'язано цей процес з процесом інноваційно-інвестиційним у національній економіці та змінами на фондовому ринку. Визначені пріоритети розвитку.

Ключові слова: реструктуризація, інвестиції, інновації, фондовий ринок, привабливість.

Процеси економічної перебудови в Україні набули незворотного характеру. В значній мірі проведена приватизація і роздержавлення державної власності. Зміна форми власності породила нові форми і методи господарювання. Докорінна зміна економічної політики призвела до значних структурних зрушень на всіх рівнях економічної системи.

Структурні зміни економічної системи викликають необхідність зміни форм власності, методів господарювання, організаційно-правових норм та інші зміни, об'єднані під терміном «реструктуризація» [3].

Поняття «реструктуризація» - досить нове, яке почало активно досліджуватися з початком перебудови СРСР. В основному його пов'язують з трансформацією відносин власності – замість однієї загальнодержавної здійснюється перехід до різних форм власності: державної, колективної та приватної, що, в свою чергу, передбачає в економіці за зміну планово - розподільчої системи на систему ринкових відносин. Але це набагато складніший, багатоплановий і

неперервний процес, який охоплює всі ланки виробництва, розподілу, обміну та споживання [1, с. 8 - 13].

Визначення шляхів і пропорцій формування багатуокладної економіки – це досить складна і самостійна проблема, вирішення якої залежить від багатьох чинників, характерних для певної держави. Зміни в структурі відносин власності, в свою чергу, супроводжуються трансформацією процесів економічного відтворення, які знаходяться в залежності від економічної доцільності та ефективності. З метою обслуговування ринкових відносин виникає необхідність у створенні системи ринкової інфраструктури – нового сектору економіки [2, с.27 - 36].

Досвід інших країн переконує, що реструктуризація є нормальним явищем будь-якої економіки. Однак, слід зазначити, що найбільш гострі та актуальні проблеми реструктуризації виникають в країнах, де економіка перебуває в стадії переходу від командно-адміністративної до ринкової. Зламні моменти в житті суспільства, тобто епохи соціальних змін, завжди означають і переломи в розвитку економічної науки. Перехідний період вимагає теоретичного обґрунтування відносин і закономірностей розвитку нового способу виробництва [2, с. 27 - 36].

Розглядаючи реструктуризацію як стратегічний інструмент економічної політики, аналізуючи шляхи її впливу на практику виробничої діяльності, необхідно класифікувати складові частини процесу реструктуризації. Інвестиційна політика держави є невід'ємним аспектом структурної політики.

На структурні перетворення суттєвий вплив має рівень розвитку ринкової інфраструктури, тобто тієї сфери економічної діяльності, яка повинна обслуговувати ринкові відносини. Фондовий ринок є важливим каналом притоку капіталу, які мають особливе значення для пускового періоду чи стимулювання, поживлення. Стан фондового ринку значною мірою залежить від справ у реальній економіці.

При здійсненні радикальних економічних перетворень досить складно з усього комплексу реформаторських заходів виділити пріоритетні. Поширена думка, що потрібно передусім стабілізувати ситуацію у сфері матеріального виробництва, а потім розвивати фондовий ринок.

Проте на практиці бачимо, що саме фондовий ринок і його інфраструктура служить одним із факторів стабілізації та розвитку суспільного виробництва. Образно кажучи, фондовий ринок – це своєрідна система кровоносного обігу всього економічного організму країни. Звідси очевидно, що формування фондового ринку потрібно

здійснювати одночасно із стабілізаційними заходами у сфері виробництва.

Інвестиційна привабливість господарських об'єктів створює приплив капіталу незалежно від його національної належності. Але оскільки вітчизняний капітал ближче, краще орієнтується в ситуації, йому потрібно менше спеціальних законодавчих умов. Тому він може залучатися в прибутковій сфері навіть раніше іноземного.

Негативні зміни стану і структури економіки України здебільшого пояснюються стихійністю процесів і відсутністю обґрунтованої структурної політики.

Головним фактором, який гальмує і знижує ефективність реструктуризації вітчизняних підприємств, є недостатня спрямованість проєктів реструктуризації на вирішення глобальних стратегічних задач і надмірне загострення поточних завдань: зміна технології, заміна власника, удосконалення функцій управління, тощо. При цьому недостатня увага приділяється узгодженню окремих напрямків реструктуризації і їх впливу на кінцевий результат.

Пріоритети розвитку та інвестування визначалися дуже загально і в більшості випадків не підкріплювалися фінансовими ресурсами. У той же час бюджетні асигнування і зовнішні позики не підпорядковувалися структурній політиці.

Вирішальними передумовами ринкового виявлення інновацій є наявність зацікавлених підприємців і вільних капіталів, що шукають ефективного застосування [5]. Стояти осторонь від визначення пріоритетів немає права і держава. Перспективну структурну політику держави слід будувати на основі програми, що визначає основні інвестиційні пріоритети, які створюють напрями ефективного економічного розвитку.

Оздоровлення економіки України потребує переміщення значних капіталів у пріоритетні галузі виробництва [4].

Структурно-інноваційна перебудова економіки потребує створення сприятливого інвестиційного клімату, становлення національного фондового ринку та правил діяльності учасників, удосконалення фінансово-кредитної системи, реформування відносин власності та прискорення процесу приватизації. Ефективність ринкових реформ необхідно забезпечити системним підходом до створення нормативно-правового поля розвитку діяльності фондового ринку України.

Треба зважати на те, що саме фондовий ринок як механізм переміщення коштів від інвесторів (кредиторів) до емітентів (позичальників) сприятиме ринковому перерозподілу капіталів і спрямуванню їх у сфері найбільш ефективного використання.

Фондовий ринок у сучасному розумінні є ефективним механізмом торгівлі фінансовими активами. Тому сьогодні важливо, щоб обов'язковими атрибутами фінансового ринку були наявність чітких правил торгівлі, професійних учасників ринку та розвинутої інфраструктури, що забезпечить мінімальні витрати та максимальну надійність здійснення операцій.

Створена таким чином фінансова-економічна стабільність повинна призвести до максимального припливу реальних інвестицій у всі сфери економіки України, в тому числі і внутрішніх інвестицій. Постійні інвестиційні потоки створюють економічні, соціальні та політичні передумови економічних перетворень у господарському комплексі України.

Список використаних джерел:

1. Захарченко В.И. Реструктуризация машиностроительного производства [Текст] / В.И. Захарченко, О.Г. Борисов, Н.Н. Меркулов. – Одесса : Феникс, 2006. – 104 с.

2. Захарченко В.И. Реструктуризация и аутсорсинг на предприятии [Текст] / В.И. Захарченко, О.Г. Борисов, Н.Н. Меркулов. – Одесса : Феникс, 2006. – 128 с.

3. Інноваційна стратегія українських реформ [Текст] / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.

4. Колодинський С.Б. Реструктуризація регіонального господарського комплексу на інноваційних засадах : монографія; [Текст] / С.Б. Колодинський. – Донецьк : Юго-Восток, 2011. – 378 с.

5. Науково-методичні засади перед планової оцінки інноваційно-інвестиційних проектів [Текст] / За ред. В.І. Захарченко. – Одеса : Атлант, 2015. – 104 с.

JEL G 210

Князєва Олена Альбертівна

д.е.н., проф., професор кафедри ЕП та КУ

Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова

м. Одеса, Україна

МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

*Проаналізовано основні аспекти економічної безпеки банку.
Наведено методи забезпечення інформаційної безпеки та переваги*

впровадження хмарних обчислень як механізму захисту інформації банку.

Ключові слова: *економічна та інформаційна безпека, хмарні обчислення.*

Теорія і практика управління економічною безпекою суб'єктів підприємницької діяльності набуває особливого значення в умовах кризових явищ та структурних зрушень в соціально-економічному та геополітичному становищі країни. Це безпосередньо стосується і банківської сфери, суб'єкти діяльності якої (комерційні банки та інші фінансові установи) сьогодні функціонують у складних умовах невизначеності, ризику та динамічності зовнішнього середовища. Виникає питання забезпечення економічної безпеки банків задля подолання низки чинників, що дестабілізують їх діяльність.

Головною метою забезпечення економічної безпеки є розробка дієвої системи управління останньою, яка була б спроможна виконувати функції прогнозування, попередження, подолання існуючих загроз із одночасним формуванням умов щодо стабільного функціонування [1].

Діяльність банку із забезпечення економічної безпеки – це багатогранне поняття, яке включає в себе певні сфери, серед яких можна визначити такі:

- безпека життєдіяльності (забезпечення прийнятних умов праці, психологічних, техногенних та санітарно-гігієнічних умов);
- ресурсна безпека (стан ресурсної бази підприємства та рівень підготовки кадрів, що дозволяє мінімізувати відповідні ризики);
- безпека фінансової діяльності (максимізація фінансово-економічних результатів в умовах загроз різних рівнів);
- інформаційна безпека (механізми, які дозволяють забезпечити захист інформаційних систем та даних різних рівнів ієрархії – від персональних даних клієнтів до даних, які відносяться до комерційної таємниці банку).

Ураховуючи існуючу правову базу щодо захисту персональних даних, комерційної таємниці, а також Стратегію кібербезпеки України, відповідно до якої необхідно забезпечувати «відкритість, доступність, стабільність та захищеність кіберпростору» [2], актуальності набуває необхідність формування підходів щодо процесу захисту інформації як складової системи забезпечення економічної безпеки.

Одним з підходів до забезпечення економічної безпеки банку в площині захисту інформації усіх рівнів ієрархії є застосування хмарних обчислень. Згідно з [3], хмарні обчислення – це парадигма, в

рамках якої інформація постійно зберігається на серверах у мережі Інтернет і тимчасово кешується на клієнтській стороні на персональних комп'ютерах чи кінцевих абонентських пристроях (наприклад, смартфонах). Перевагами застосування цієї технології є те, що програмне забезпечення та комунікаційні мережі надають користувачу у тимчасове користування, що дозволяє мінімізувати управлінські витрати.

За оцінками фахівців [3], більше 35% підприємств світу сьогодні мають, принаймні, одне хмарне рішення щодо збереження та захисту інформації, а ринок публічних хмарних обчислень наприкінці 2016 р. сягне позначки в \$ 85 млрд. Дані свідчать, що використання хмарних технологій в багатьох випадках дозволяє скоротити витрати в два-три рази в порівнянні з утриманням власної розвинутої ІТ-структури, оскільки «хмара» відкриває новий підхід до обчислень, при якому ані обладнання, ані програмне забезпечення не належать підприємству. Замість цього провайдер надає замовнику вже готовий сервіс.

Для захисту інформації банку можна застосовувати такі хмарні моделі:

1. Приватна хмара, яка призначена для використання виключно однією організацією і може перебувати як у власності організації, так і поза її юрисдикцією.

2. Публічна хмара, яка призначена для вільного використання широким колом споживачів та знаходиться в юрисдикції постачальника хмарних послуг.

3. Громадська хмара, яка призначена для використання конкретною спільнотою споживачів та може перебувати у спільній власності сторін.

4. Гібридна хмара, що складається з двох або більше різних хмарних інфраструктур (приватних, громадських або публічних), які залишаються унікальними сутностями, але з'єднанні між собою стандартизованими або приватними технологіями.

На наш погляд, при формування системи інформаційної безпеки банку доцільно удаватися саме до публічних хмар, що дозволить уникнути монополії на управління хмарою та дозволить:

– забезпечити прозорість та контрольованість дій в напрямку збереження інформації;

– універсальність доступу та управління із будь-якого пристрою у межах чи поза межами банку;

– об'єднання ресурсів для обслуговування великої кількості споживачів в умовах постійної зміни попиту на потужності;

– еластичність сервісу, тобто спектр послуг може бути розширено чи звужено в будь-який момент часу в залежності від ринкових вимог.

Список використаних джерел:

1. Князева О.А. Сучасні підходи до визначення суті економічної безпеки підприємства / О.А. Князева, О.О. Січняк // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – № 6 (16), 2014. – Одеса, ОНПУ. – 2014. – С. 34-40.
2. Стратегія кібербезпеки України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/962016-19836>
3. Облачные вычисления (мировой рынок) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tadviser.ru>.

JEL L10

Коляда Анастасія Леонідівна

*викладач кафедри економічного аналізу
Одеського національного економічного університету
м.Одеса, Україна*

ТЕОРЕТИЧНИЙ РОЗГЛЯД ОСНОВНИХ ФУНКЦІЙ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У роботі проведений детальний аналіз найважливіших функцій управління ефективністю функціонування підприємств. Під час дослідження розглянуто роль та взаємозв'язок цих функцій з метою підвищення результативності процесу управління.

Ключові слова: *функції управління, ефективність, аналіз, планування*

Управління ефективністю функціонування підприємства (УЕФП) потрібно розглядати як цілеспрямований процес, який являє собою сукупність безперервних дій, які називаються управлінськими функціями.

На нашу думку зараз існує сім основних функцій управління ефективністю функціонування підприємства: визначення цілі, планування, організація, мотивація, облік, аналіз та контроль.

Функція «визначення цілі (мети)» зумовлює орієнтацію УЕФП на досягнення конкретних цілей, що визначають майбутній стан об'єкта управління, якого необхідно досягти.

В процесі формування комплексу цілей УЕФП їх склад може змінюватися залежно від виду та пріоритетів його діяльності.

Допускається об'єднання або поділ цілей, однак їх сукупність має бути достатньою для досягнення головної мети діяльності підприємства [1, с. 206].

Вважаємо, що функція «визначення цілі» - це складний і розгорнутий у часі процес, який визначає зміст всіх інших функцій УЕФП, є їх об'єднуючою ланкою і реалізується у всіх сферах управління ефективністю функціонування підприємства.

На нашу думку, визначення цілі (мети) в процесі формування та прийняття управлінських рішень є одним з найбільш відповідальних і визначальних функцій всієї системи УЕФП, оскільки саме від неї залежить спрямованість, результативність та безперервність функціонування підприємства.

Функція «планування» передбачає розробку стратегії та тактики досягнення встановлених цілей за допомогою складання планів реалізації конкретних заходів орієнтованих на досягнення визначеної мети управління ефективністю функціонування підприємства. Планування являється основною ланкою та організаційним початком всього процесу реалізації цілей підприємства.

Мета планування полягає у створенні системи планових документів, які визначають зміст та певний порядок дій для забезпечення ефективного функціонування підприємства. Проте неможливо абсолютно точно передбачити всі параметри економічної системи, яких буде досягнуто на практиці, оскільки формування плану завжди відбувається в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Організаційну функцію можна розглядати як процес розподілу обов'язків і координацію зусиль персоналу з метою забезпечення максимальної продуктивності задля досягнення визначеної мети УЕФП.

Організацію як функцію управління можна розглядати в двох аспектах: розподіл усього обсягу роботи між конкретними підрозділами (горизонтальний поділ праці) та організація взаємозв'язку між ними відповідно до повноважень і відповідальності (вертикальний поділ праці).

Практичним результатом виконання організаційної являється [2, с. 116]:

- затвердження структури виробництва та органів управління, схеми взаємозв'язків між підрозділами;
- регламентація функцій, підфункцій, робіт і операцій, встановлення прав та обов'язків органів управління й посадових осіб;
- підбір, розстановка кадрів і формування штатів працівників у керуючій та керованій системах.

Вважаємо, що функція «мотивація» має забезпечувати використання мотиваційних регуляторів суб'єктами процесу УЕФП по відношенню до працівників підприємства з метою підвищення їх продуктивності. Вона має поєднувати матеріальні (економічні) інтереси суб'єктів управління ефективністю функціонування підприємства з моральними та психологічними мотивами.

Перші полягають в адекватній оцінці кваліфікації управлінських знань і навичок спеціалістів у вигляді фіксованої оплати. Другі – ґрунтуються на таких потребах кожної особистості, як самореалізація в професійній діяльності, отримання задоволення від досягнутих результатів, забезпечення поваги суспільства та оцінки результатів праці.

Проблематика стимулювання є досить актуальною і в зв'язку з цим, сучасний управлінець повинен стабільно відзначати цінність працівника для колективу, присутність у нього творчого потенціалу, позитивних сторін, хороших якостей, досягнуті результати. Ця оцінка повинна бути максимально об'єктивною і спиратися на конкретні, точні показники і дані, а не на загальні враження [3, с. 77].

На нашу думку, основною метою даної функції УЕФП являється аналіз та вибір із усієї сукупності матеріальних (заробітна плата, премії, грошові нагороди) та психологічних («працівник місяця/року», подяки, скорочення робочого дня, гнучкий графік роботи) найоптимальніших задля підвищення ефективності функціонування підприємства.

Зауважимо, що тісний взаємозв'язок, який має подвійний характер існує між такими функціями УЕФП як «облік» та «аналіз». Так, дані управлінського та фінансового обліку являються головним джерелом інформації для аналізу. Водночас, потреби аналізу ставлять до інформації підвищені вимоги щодо повноти даних, оперативності, достовірності, порівнянності, безперервності, що забезпечує бухгалтерський облік. Також аналіз являється важливим засобом удосконалення бухгалтерського обліку й фінансової звітності в частині розробки системи показників, первинних документів, форм звітів та при механізації й автоматизації облікових робіт.

Таким чином, сумлінний облік є гарантом достовірної інформації, що лежить в основі всебічності, повноти та достовірності отриманих результатів проведеного аналізу, на базі якої згодом приймається управлінське рішення.

Не дивлячись, що функція «обліку» являється визначальною в процесі формування інформаційної бази для аналізу, всі інші функції УЕФП беруть безпосередню участь в забезпеченні аналітичного

дослідження повною та достовірною інформацією. Наприклад, інформація, яка міститься в бізнес-плані, складеному під час планування УЕФП містить інформацію щодо техніко-економічного обґрунтування діяльності підприємства у ринкових умовах, за допомогою якої аналіз може оцінити ступінь виконання даного плану та виявити проблемні ділянки.

Роль аналізу як функції управління в умовах ринкової економіки та глобалізаційних процесів важко переоцінити, оскільки аналіз пронизує всі стадії управління. Він передує плануванню системи показників на наступний період, допомагає раціонально та обґрунтовано організувати виробничі процеси, сприяє вдосконаленню збору й належній обробці інформації про їх перебіг в системі обліку, оцінюючи ситуацію, постає основні пропозиції щодо виправлення недоліків. Якщо при адміністративній системі господарювання аналіз носив ретроспективний характер і констатував позитивні чи негативні зміни у внутрішньому середовищі підприємства, то сьогодні основною його рисою стає оперативність та поєднання критичного погляду всередину й назовні.

На нашу думку, функція «контроль» у процесі управління ефективністю функціонування підприємства повинна виступати у формі внутрішнього аудиту, який являється складовою частиною внутрішнього контролю.

Таким чином, будь-який суб'єкт господарювання може досягти мети своєї діяльності лише за умови наявності всіх функцій системи управління ефективністю функціонування підприємства. А у випадку відсутності хоча б однієї з них, УЕФП не принесе очікуваних результатів.

Список використаних джерел:

1. Барибіна Я. О. Система управління конкурентним потенціалом підприємства / Я. О. Барибіна. // Економіка Крима. – 2013. – №3. – С. 205–210.
 2. Дикань Н. В. Менеджмент: навч. посібник / Н. В. Дикань, І. І. Борисенко. – Київ: Знання, 2008. – 389 с.
 3. Полтавська О. Підходи до удосконалення механізмів матеріального стимулювання персоналу підприємств готельного господарства: аналіз зарубіжного досвіду / Оксана Полтавська // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2015. — Вип. 1 (12). — С. 74-81.
-

СУЧАСНА МОДЕЛЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ

В роботі досліджено основні аспекти обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємством. Розкрито роль облікової інформації в процесі формування стратегії його розвитку. Визначено особливості стратегічного обліку, його можливості щодо інформаційного забезпечення стратегічного управління.

Ключові слова: *стратегічне управління, обліково-аналітична система, стратегічний облік, управлінське рішення.*

В умовах зростаючого динамізму економічних систем ринковому суб'єкту важливо своєчасно коригувати цілі та стратегії у відповідності до зміни зовнішнього середовища. Стратегічне управління стає важливою складовою успішного функціонування підприємства в сучасних ринкових умовах. При цьому обліково-аналітична система забезпечує підтримку функціонування управлінського процесу, що потребує створення надійного інформаційного забезпечення.

Сьогодні система обліку більшою мірою передбачає планування та прогнозування діяльності з урахуванням довгострокових цілей, використовує методи отримання інформації про вирішальні чинники успіху - якість, інновації, час та інші, що має надзвичайно важливе значення для оптимізації стратегії розвитку підприємства. Значна кількість управлінських рішень носить стратегічний характер, а, відтак, цей процес потребує інформаційного забезпечення. Це визначає реальну потребу на практичному рівні у формуванні стратегічного обліку.

Різноманітність підходів щодо характеристики стратегічного обліку відносно сутності, термінології, задач, об'єктів підтверджує багатовекторність спрямування стратегічної обліково-аналітичної системи. В той же час наукові погляди збігаються в тому, що стратегічний облік представляє систему, яка забезпечує керівництво

підприємства інформацією по прийняттю ефективних управлінських рішень стратегічного характеру.

Стратегічний облік здійснює інформаційну підтримку процесу прийняття рішень шляхом збирання, реєстрації, аналізу, зберігання і передачі інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства з метою забезпечення його конкурентоспроможності у коротко- та довгостроковій перспективі. Саме забезпечення конкурентоспроможності в умовах нестабільного економічного середовища стає головною запорукою ефективного функціонування підприємства, а стратегічний облік стає одним з головних інформаційних базисів, від якого залежить своєчасність, достовірність, надійність прийнятих управлінських рішень.

Головною відмінною рисою стратегічного обліку є те, що пріоритетним напрямком формування інформації в його системі є задоволення інформаційних потреб стратегічного менеджменту, а саме облік ключових факторів успіху, формування стратегічної звітності, облік в динаміці індикаторів внутрішнього середовища підприємства [1, с. 135].

Мета управління досягається стратегічним обліком, що виконує функції забезпечення інформацією, яка необхідна для стратегічного планування, контролю і прийняття стратегічних управлінських рішень; контроль та оцінка результатів діяльності підприємства в досягненні цілі; аналіз прогнозних результатів.

Стратегічний (прогнозний) облік привертає увагу науковців як одна з перспективних концепцій сучасного процесу реформування облікових систем.

По суті стратегічний облік є виключно способом, або (як підкреслюють окремі вітчизняні автори) методикою фінансового аналізу, що використовує дані бухгалтерського обліку. Тому вирішення завдань, які ставляться перед стратегічним обліком, можливо забезпечити шляхом розробки методологічних підходів до формування та надання бухгалтерської звітності, в якій викладається облікова інформація, пов'язана зі стратегічними та прогнозними напрямками управління економічними суб'єктами [2, с. 76]. З урахуванням цього доцільно розглядати стратегічний облік як напрям розвитку облікової системи в аспекті поглиблення аналітичного обліку об'єктів бухгалтерського обліку та трансформації бухгалтерської звітності, що надається користувачам для фінансового аналізу проблем, пов'язаних із зобов'язаннями, контролем, готівкою та потенціалом, і прийняття прогнозних (стратегічних) управлінських рішень.

Формування системи обліково-аналітичного забезпечення підприємства повинно враховувати специфіку інноваційно-інвестиційних процесів в контексті його стратегічного розвитку, визначити потреби стратегічного менеджменту та технічні можливості комп'ютерних технологій. Адже облікова прогнозна система сприятиме координації всіх функцій системи управління.

Відповідно, важливим є формування елементів моделі стратегічного обліку, серед яких стратегія розвитку, визначені бізнес-процеси, організаційна структура, облікова політика, система фінансових показників, показники центрів відповідальності тощо. Від характерних особливостей галузі, в якій функціонує підприємство, та специфіки його діяльності залежить остаточний набір показників, які необхідні для забезпечення ефективного управління стратегією підприємства.

Система обліку стратегічного спрямування повинна мати також елементи облікового моделювання та прогнозування. Тільки тоді будуть враховані інформаційні запити щодо альтернативності управлінських рішень та динамічності можливостей стратегічного розвитку підприємства.

Для системи обліково-аналітичного забезпечення розвитку підприємства характерні три основні рівні: методичний, технологічний (технічний) та організаційний. На методичному рівні здійснюється перетворення первинної (вхідної) інформації на узагальнені дані у відповідності до потреб окремих груп користувачів. На технологічному рівні визначаються форми надання такої інформації, а на організаційному – встановлюється порядок взаємодії окремих суб'єктів, що задіяні при підготовці обліково-аналітичних даних, які використовуються в подальшому для прийняття рішень в системі стратегічного управління підприємством [3, с. 13].

Погоджуючись із важливістю визначених рівнів системи акумулювання облікових даних, доречно звернути увагу на потреби щодо формування обліково-аналітичної системи, а саме потреби управління, в іншому випадку її цінність знижується і облікова інформація не відповідатиме поставленим вимогам, а, отже, рішення прийняте на її основі, не відповідає принципу ефективності.

Тому сукупність технічних, організаційних та методологічних елементів не дасть можливість повністю вирішувати запити управлінської системи і досягати поставлених цілей у довгостроковому періоді. Відповідно доречно доповнити облікову систему управлінським рівнем, що забезпечить ефективність функціонування не тільки системи обліку, а й підприємства загалом;

саме він повинен бути первинний рівнем у формуванні облікової системи з метою забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень.

Побудова стратегічно орієнтованої системи обліку в сучасних умовах розвитку ринкової економіки набуває значної актуальності, що викликано необхідністю надання облікової інформації відносно оцінки можливих ситуацій, здійснення вибору з наявних альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень.

Таким чином, одержана на виході стратегічна облікова інформація виступає певним орієнтиром для моніторингу та коригування обраної стратегії розвитку підприємства.

Перспективним напрямком подальших досліджень є визначення складових стратегічного обліку в розрізі показників, достатніх для забезпечення інформацією щодо прийняття управлінських рішень в інтересах власників та інших зацікавлених користувачів.

Список використаних джерел:

1. Рета М.В. Стратегічний управлінський облік: концептуальні засади та використання в системі підприємства [Текст] / М.В. Рета // Вісник НТУ «ХП». – 2014. – № 64 (1106). – С. 129-137.

2. Кузнецова С.А. Перспектива бухгалтерського обліку: стратегічність, електронна комерція та соціальна спрямованість [Текст] / С.А. Кузнецова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1 (16). – С. 73-83.

3. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)" та 21.04.02 "Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності" / Л.В. Гнилицька. – К., 2013. – 36 с.

JEL M42

Кравченко Наталія Василівна

к.е.н., доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

м. Кривий Ріг, Україна

Жалдак Ольга Миколаївна

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

м. Кривий Ріг, Україна

СОЦІАЛЬНИЙ АУДИТ ЯК СУЧАСНА ДІАГНОСТИЧНА ТЕХНОЛОГІЯ

Розглядається сутність соціального аудиту, як універсальної технології комплексної перевірки реального стану соціального об'єкту. Висвітлені причини необхідності соціальної діагностики на українських підприємствах. Запропоновані основні напрями проведення соціального аудиту, реалізація яких є засобом підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Ключові слова: соціальний аудит, діагностика, технологія, конкурентоспроможність.

Стрімке поглиблення глобалізаційних процесів, небувалі масштаби інформаційного, інноваційного розвитку внесли зміни у співвідношення факторів, які забезпечують конкурентоспроможність суб'єктів господарювання. У досягненні конкурентних переваг провідну роль відіграють «м'які» фактори, які несуть в собі більше «соціального», ніж «економічного», соціальна функція підприємства все більше визначає економічну. Все це обумовлює об'єктивну необхідність впровадження соціального аудиту на підприємстві, що дає можливість виявити соціальні ризики, розкрити резерви соціальної компоненти.

Незважаючи на широке застосування соціального аудиту в практиці європейських країн, в Україні ця проблема поки що недостатньо розроблена і незнайома для широкого кола бізнес-середовища. Але прагнення до Європейської інтеграції та об'єктивний хід соціально-економічного розвитку робить соціальний аудит не тільки актуальним, але і надзвичайно необхідним.

У найбільш поширеному тлумаченні соціальний аудит розуміється як специфічна форма аналізу, ревізії умов соціального середовища з метою виявлення факторів соціальних ризиків і розробки пропозицій по зниженню їх впливу. Дослідження інтерпретації понять «аналіз» і «діагностика» дозволяє стверджувати, що соціальний аудит є діагностичною технологією, оскільки його проведення скероване не тільки на минуле (оцінка стану соціального об'єкта, але й на майбутнє (надання заінтересованим сторонам аналітичної інформації, необхідної для оцінки можливості, доцільності та передумов зменшення/недопущення соціальних ризиків; розроблення комплексу заходів щодо усунення виявлених недоліків, що безпосередньо впливають на ефективність функціонування суб'єкта господарювання). Найбільш повно сутність і значення соціального аудиту реалізується

через функції, тобто той конкретний результат, який досягається при його практичному застосуванні. Основними функціями соціального аудиту є: інформаційна, аналітична, констатуюча, профілактична, світоглядна, евристична, комунікативно-регулювальна [1, с.116].

Соціальний аудит як діагностична технологія – це система цілеспрямованих і послідовних дій, направлених на забезпечення рівноваги та балансу інтересів зацікавлених сторін, виявлення соціальних ризиків і можливостей з метою забезпечення ефективної діяльності суб'єкта господарювання. Згідно з міжнародним стандартом АА 1000, заінтересовані сторони – це «окремі особи або групи, які залежать від організації у досягненні своїх цілей і від яких своєю чергою залежить організація». Соціальний аудит є універсальною технологією, оскільки може застосовуватися для вирішення різноманітних завдань (економічних, політичних тощо), на різних рівнях (організація, регіон тощо). Комплексність соціального аудиту полягає в системному застосуванні різних дослідницьких процедур: програмний аудит, моніторинг, діагностика, соціальна експертиза, кваліметричний аналіз, опитування, аналіз документів тощо[2, с.80]. У вузькому значенні соціальний аудит розуміють як контроль відповідності результатів поведінки бізнесу етичним, законодавчим вимогам до його діяльності. У цьому сенсі зазначений вид контролю здійснюють з метою оцінки соціальної відповідальності підприємств чи визначення факту її відсутності. У цьому контексті зазначимо, що зарубіжний соціальний аудит спирається передусім на норми універсальних міжнародних договорів та напрацювань неурядових міжнародних організацій з питань корпоративної соціальної відповідальності. Найбільш поширеними у світі є стандарти для складання не-фінансової звітності: GRI, АА 1000, SA 8000, ISO 14000, Стандарти Саншайн, IFC Standards, NEF, методика Smith O'Brien, індекс соціальної відповідальності Domini Social Index 400, індекс економетричного ефекту EEI та інші. Щодо методик застосування стандартів в аудиторській практиці в Україні, то треба зазначити, що процес ратифікації міжнародних стандартів, імплементації міжнародних норм в українське законодавство, адаптації певних методик до вітчизняних реалій вже розпочався. Однією з таких методик є методика оцінки проектів та програм, за якою діяльність великих українських компаній оцінюється на предмет відповідності міжнародним нормам ведення бізнесу.

Основні причини необхідності розвитку і впровадження соціального аудиту на підприємствах України: 1) стан соціальної компоненти вітчизняних підприємств: порушення з боку працедавців

міжнародних прав людини та трудових стандартів; низький рівень заробітної плати і поширення бідності серед працюючих; заборгованість із виплати заробітної плати; невиправдана економія інвестицій в охорону праці та здоров'я працівників, підвищення кваліфікації тощо; 2) ефективність і результативність господарської діяльності все у більшій мірі залежить від накопичення і використання нематеріальних активів, якості управління не-фінансовими (соціальними) ризиками; 3) українські компанії, які виходять на міжнародні ринки, все частіше стикаються з вимогами дотримання норм ведення бізнесу у відповідності із загальноприйнятими принципами соціальної відповідальності; 4) використання міжнародними рейтинговими агентствами у своїй аналітиці даних не-фінансової звітності, яка підтверджує стійкість і відповідальність компанії; 5) глобальні фактори – посилюються процеси соціальної інтеграції і дифузії цивілізацій, суспільних і культурних систем, що розширює можливість використання соціального аудиту.

Однією з найбільш поширених технологій соціального аудиту є моніторинг соціально-трудової сфери, який передбачає безперервне спостереження і аналіз актуальних соціально-трудових процесів і явищ з метою систематичної оцінки стану трудових відносин, розробки пропозицій щодо вибору найбільш доцільних управлінських рішень у соціально-трудої сфері, попередження соціальних конфліктів тощо. У цьому аспекті соціальний аудит на підприємстві доцільно проводити за такими напрямками: дослідження системи управління трудовими ресурсами (аналіз концепції і політики підприємства щодо трудових ресурсів); перевірка системи підготовки кадрів (порядок підготовки і перепідготовки, оцінка персоналу, кар'єрний зростання тощо); структура персоналу (кадровий потенціал, компетентність, кваліфікація, плинність кадрів тощо); мотивація та оплата праці (участь у прибутках, нематеріальні стимули тощо); оцінка впливу соціально-трудоих відносин на управління підприємством.

В алгоритмі соціального аудиту на рівні підприємства слід виділити такі взаємозв'язані етапи: виявлення структурних складових об'єкта діагностування, їх взаємозв'язків і взаємовпливів; розробка способів, прийомів, здатних вплинути на об'єкт; забезпечення «зворотного зв'язку» шляхом застосування процедур і способів контролю над ефектами впровадження методів поліпшення соціального середовища. Проведення такого аудиту дасть можливість: створити умови для ефективної реалізації трудового потенціалу підприємства; сформулювати високого рівня мотиваційне поле, покращити трудову дисципліну; зменшити плинність кадрів;

поліпшити психологічний тощо. Соціальний аудит на підприємстві є ефективним інструментом регулювання трудових ресурсів, соціально – трудових відносин, який дозволяє уникнути соціальних потрясінь, сформувавши систему управління соціальними ризиками на основі діалогу між соціальними і діловими партнерами, і тим самим, створити нові можливості збільшення прибутковості і забезпечення довгострокової конкурентоздатності.

Список використаних джерел:

1. Голінач Л.І Сутність соціального аудиту в процесі утвердження соціальної відповідальності бізнесу / Л.І.Голінач // Економічний аналіз. – 2014. – Том 18. – № 2. – С. 113-117.

2. Мазурик О. В. Суспільні функції та можливості соціального аудиту/ О. В. Мазурик // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Соціологія. – 2013. – № 1 (4). – С.79-83.

JEL M4

Мазур Наталія Вікторівна

аспірант кафедри обліку та аудиту

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ У ХОЛДИНГОВИХ СТРУКТУРАХ

Розглядається роль внутрішнього аудиту для холдингової компанії. Також у роботі висвітлено значення та напрямки діяльності служби внутрішнього аудиту у холдингових структурах.

Ключові слова: *внутрішній аудит, служба внутрішнього аудиту, холдингова компанія.*

Холдингові компанії вже давно створюють у своїх структурах служби внутрішнього аудиту. Проте і сьогодні не завжди чітко визначені завдання внутрішнього аудиту. Наявність власної служби внутрішнього аудиту, яка є структурною одиницею організації, передбачає, що співробітники компанії добре знайомі з її внутрішньою структурою і галузевими особливостями бізнесу, тому керівництво компанії може використовувати внутрішній аудит як «майданчик» для професійного зростання та кар'єрного розвитку майбутніх управлінських кадрів.

Одним із основних завдань внутрішнього аудиту є незалежний аналіз, що проводиться в організації з метою надання допомоги її працівникам у більш ефективному виконанні своїх обов'язків, шляхом

надання їм результатів аналізу, оцінок, рекомендацій та інформації з досліджуваних видів діяльності. Успішне вирішення завдань аудиту можливо лише за умови, що підрозділи внутрішнього аудиту є незалежними і об'єктивними, тобто внутрішні аудитори не повинні здійснювати функції, діяльність яких вони перевіряють.

Внутрішній аудит в холдинговій структурі слід розглядати як процес, який здійснюється кожним рівнем управління для отримання гарантії досягнення цілей у наступних областях:

- ефективність і результативність виробничо-господарської діяльності;

- дотримання чинних законів і норм при здійсненні виробничо-господарської діяльності;

- надійність і об'єктивність прийнятих форм звітності за окремими напрямками виробничо-господарської діяльності.

Служба внутрішнього аудиту господарюючого суб'єкта повинна оцінювати ефективність існуючих систем контролю і управління бізнес-процесами, підприємницькими та фінансовими ризиками, виявляти події, що перешкоджають досягненню поставлених цілей розвитку бізнесу. З огляду на те, що для холдингової компанії характерні взаємодія залежних підприємств і їх підпорядкованість головній компанії, під терміном «внутрішній аудит» також слід розуміти також створення систем внутрішнього аудиту в кожному дочірньому підприємстві.

Можна виділити два основних напрямки діяльності служби внутрішнього аудиту (СВА), які в даний час широко поширені на підприємствах.

- Контроль і ревізії. Служба внутрішнього аудиту підпорядковується виконавчому керівництву компанії, тому що є засобом контролю за діяльністю менеджменту з боку керівництва. За своїми функціями діяльність внутрішніх аудиторів прирівнюється до роботи контролера-ревізора, їх завдання та обов'язки підпорядковані досягненню цілей, пов'язаних з виявленням господарських і фінансових порушень і розкрадань, встановленням їх причин і винних у цьому осіб, а також з розробкою пропозицій щодо усунення виявлених порушень і притягнення до відповідальності винних осіб.

- Моніторинг існуючої системи внутрішнього контролю компанії. Служба внутрішнього аудиту розглядається як компонент системи управління ризиками та підпорядковується безпосередньо раді директорів компанії. У цьому випадку внутрішній аудитор діє відповідно до вимог Міжнародних стандартів внутрішнього аудиту і Кодексу етики Інституту внутрішніх аудиторів.

Координацію діяльності служби внутрішнього аудиту у холдингу здійснює Центральна служба внутрішнього аудиту, яка контролює увесь процес визначення пріоритетів внутрішнього аудиту та його обсягу. У її компетенцію входить вирішення наступних завдань:

- визначення та вдосконалення методології аудиторської діяльності;
- координація функцій і діяльності співробітників служби внутрішнього аудиту в різних підрозділах;
- контроль рівня реалізації рекомендацій, що впливають із аудиторських звітів;
- оцінка дотримання загальних нормативів і стандартів, прийнятих в холдингу, моральних норм і основних офіційних правил;
- інформування правління компанії про стан і рівень внутрішнього контролю в організації;
- управління і координація роботи внутрішніх аудиторів у холдингу.

Внутрішній аудит може вважатися ефективним, якщо він своєчасно виявляє недоліки в кожній з підконтрольних систем, попереджає виникнення недостовірної інформації, а також виявляє недостовірну інформацію, що спотворює уявлення про реальний стан справ.

Список використаних джерел:

1. Немченко. В. В. Практичний курс внутрішнього аудиту: підручник / В. В. Немченко, В. П. Хомутенко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
2. Організація внутрішнього аудиту в корпоративних структурах / С. В. Діденко, Ю. В. Безпала // Економіка і регіон. – 2012. – № 1. – С. 208-212. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2012_1_37

JEL M41

Мелех Ярослав Романович

аспірант кафедри обліку і аудиту

Львівського національного університету імені Івана Франка

м. Львів, Україна

МЕТОДИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ СПОРТИВНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Розглядаються базова та альтернативні методики відображення в обліку реєстрацій спортсменів професійними спортивними організаціями.

Ключові слова: спортсмен, реєстрація спортсменів, нематеріальні активи.

Облікова політика в частині обліку нематеріальних активів футбольних клубів має на меті встановлення чітких критеріїв до їхнього визнання на балансі з урахуванням вимог національних стандартів бухгалтерського обліку, міжнародних стандартів фінансової звітності, вимог та регламентів УЄФА та ФФУ щодо фінансового «феєр-плей», специфіки діяльності клубу з урахуванням вибраної стратегії: максимізація продуктивності; максимізація продуктивності з одночасним дотриманням фінансових критеріїв, які забезпечать безперервність діяльності клубу в майбутньому; максимізація прибутку; зростання власного капіталу, яке забезпечує добробут власників.

Багатоваріантність цілей діяльності футбольних клубів зумовлює формування облікової політики, яка, з урахуванням норм чинного законодавства, дозволяє здійснити вибір щодо капіталізації витрат на придбання нематеріальних активів або їх одноразового списання, вибір серед існуючих альтернатив підходів до їх первинного визнання, амортизації, втрати корисності, визнання подальшої капіталізації тощо [1].

Політика відображення в обліку футбольних клубів придбаних реєстрацій гравців як нематеріальних активів вперше була використана англійським футбольним клубом «Тоттенгем Готспур» у 1989 році. Сплачені капіталізовані витрати на придбання амортизувались футбольним клубом протягом терміну дії контракту із визначенням залишкової вартості на звітну дату, як основи для майбутньої передачі. Для відображення постійного зниження вартості гравців нижче залишкової вартості внаслідок травми або втрати форми створювались резерви переоцінки. Проведені реєстрації молодих гравців футбольної команди, вихованих футбольною академією (не придбаних за грошові кошти) клубом не проводилась.

Альтернативна політика передбачала відображення усіх реєстрацій гравців команди в якості активів на балансі, з відображенням змін балансової вартості вихованих молодіжною академією і придбаних футболістів у резерві переоцінок. Результат від продажу реєстрацій гравців визначався як різниця між ціною трансферного контракту та балансовою вартістю з відображенням доходів або витрат у звіті про прибутки і збитки.

У 90 роки 20 сторіччя найбільш поширеною серед клубів Великобританії та Європи була політика відображення трансферних

операцій по придбаннях реєстрацій гравців – у складі витрат, по продажах – у складі доходів на всю суму сплачених (отриманих) грошових коштів, тобто політика доходів і витрат на противагу політиці капіталізації і амортизації. В подальшому значний вплив на її застосування мали «Правило Босмана» і «Правило Вебстера».

Правило Босмана, яке нині поширюється на увесь європейський футбол (включаючи український) передбачає можливість гравця добровільно залишити команду при закінченні терміну його контракту. Воно було запроваджено рішенням Європейського суду з питань юстиції 1995 року стосовно вільного пересування робочої сили, в тому числі футболістів, в яких завершився контракт з футбольним клубом, за позовом бельгійського футболіста Ж.-М. Босмана, гравця ФК «Льєж» до футбольної асоціації Бельгії.

Наслідками його запровадження стало зростання цін трансфертних контрактів, зняття заборон на кількість легионерів у команді, суттєве збільшення сум «плати за лояльність».

Правило Вебстера, назване іменем шотландського футболіста Е. Вебстера, який у 2007 році вперше в односторонньому порядку розірвав договір з клубом «Хартс», зіславшись на ст. 17 Регламенту ФІФА по статусу і трансферу футболістів, за яким гравець може в односторонньому порядку розірвати контракт з футбольним клубом, якщо він сам заплатить компенсацію за дострокове розірвання.

Правило Вебстера надавало гравцям більше свободи в період дії футбольного контракту, водночас мало суттєвий вплив на вибір облікової політики футбольних клубів щодо відображення реєстрації гравців. При застосуванні методу доходів і витрат витрати на придбання реєстрацій гравців за трансферним контрактом на момент одностороннього розірвання контракту з футболістом вже були списані, тому їхнє врахування при розрахунку суми компенсації було під сумнівом. Застосування методу капіталізації й амортизації дозволяло клубу включити до суми компенсації балансову вартість реєстрації гравця.

Отже, при придбанні прав на реєстрацію футболістів футбольний клуб може відобразити у своїй обліковій політиці один з вибраних методів: капіталізації і амортизації або доходів і витрат.

Використання методу капіталізації і амортизації дає змогу футбольному клубу відобразити придбані права на реєстрацію гравців у складі нематеріальних активів на балансі. Застосування методу доходів і витрат передбачає списання здійснених витрат у періоді придбання прав на реєстрації футболістів.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 “Нематеріальні активи” : станом на 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_050.

JEL D61

Михайлова Наталія Вікторівна

*к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи
Полтавського університету економіки і торгівлі
м. Полтава, Україна*

Михайленко Василь Миколайович

*магістр
Полтавського університету економіки і торгівлі
м. Полтава, Україна*

ПОКАЗНИКИ АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються теоретичні основи аналізу ділової активності підприємства, а також наведений перелік коефіцієнтів ділової активності, за допомогою яких підприємство може визначити свою економічну стійкість та ефективність фінансової діяльності.

Ключові слова: ділова активність, оцінка, аналіз, коефіцієнти.

Ділова активність – це комплексна характеристика діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня напруженості використання ресурсів. Ділова активність підприємства характеризується, перш за все, ефективністю використання виробничих ресурсів і стійкістю економічного зростання. Аналіз ділової активності здійснюється за якісними і кількісними показниками. До якісних показників належать:

- розмір ринку збуту продукції;
- наявність продукції, яка йде на експорт;
- імідж підприємства та його клієнтів;
- конкурентоспроможність підприємства і продукції.

Кількісна оцінка ділової активності може бути здійснена за такими етапами:

- дослідження динаміки і співвідношення темпів зростання абсолютних показників згідно з «золотим правилом економіки» полягає в тому, що прибуток повинен зростати більш високими

темпами, ніж обсяг реалізації продукції та вартість майна підприємства;

- вивчення значень і динаміки відносних показників, які характеризують рівень ефективності використання авансованих і спожитих ресурсів підприємства;

- вивчення значень і динаміки показників рентабельності, які характеризують відносну дохідність підприємства;

- аналіз коефіцієнтів стійкого зростання підприємства [1, с. 141].

О. О. Кухарева, М. В. Корнеєв розглядають ділову активність невід’ємно від конкурентоспроможності підприємства, при цьому конкурентоспроможність товару, на погляд науковців, є одним із критеріїв ділової активності поряд із ефективністю менеджменту, ефективністю маркетингової діяльності та ефективністю фінансової діяльності підприємства. Наведені критерії характеризуються показниками, що враховують стан конкурентів, споживачів, фактори впливу. При цьому для оцінки ділової активності пропонується визначати інтегральний (комплексно-комбінований) показник, який включає такі групи показників:

- ефективності виробничої діяльності: коефіцієнти рентабельності, показник продуктивності праці, витрат на одиницю продукції, оборотності основних засобів;

- фінансового положення: коефіцієнти ліквідності, оборотності;

- ефективності організації збуту та просування товару: комерційна активність підприємства, коефіцієнт завантаження виробничих потужностей, ефективність реклами та засобів стимулювання збуту;

- конкурентоспроможності товару: якість товару (функціональність, естетичність, ергономічність, екологічність, надійність, довговічність, рівень стандартизації та уніфікації, якість виготовлення, якість матеріалів), якість обслуговування (гарантійне обслуговування, ефективність методів продажу, ступінь інформування покупців, ступінь надання послуг) і ціна товару [4, с.114].

Крім того, ділова активність оцінюється на основі:

- темпових показників сукупного капіталу, обсягу реалізації і прибутку;

- коефіцієнту стійкості економічного зростання, що представляє собою чотирьохфакторну модель;

- аналізу ефективності використання ресурсів підприємства (матеріальних, трудових і фінансових) [2, 768 с].

Аналіз ділової активності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких основних показників (коефіцієнтів):

- коефіцієнт оборотності активів;

- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;
- строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей;
- коефіцієнт оборотності матеріальних запасів;
- тривалість фінансового циклу;
- коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача);
- період обороту чистого робочого капіталу;
- коефіцієнт оборотності чистого робочого капіталу;
- коефіцієнт оборотності власного капіталу.

Найбільш інформативні аналітичні висновки формуються в результаті зіставлення темпів зміни показників. У цьому зв'язку оптимальним є співвідношення таких темпових показників:

$$100\% < T_{ск} < T_p$$

Де $T_{ск}$ – темп зміни сукупного капіталу, авансованого у діяльність підприємства;

T_p – темп зміни обсягів реалізації продукції;

$T_{п}$ – темп зміни прибутку.

Перша нерівність означає, що економічний потенціал підприємства зростає, тобто розширюються масштаби його діяльності.

Друга нерівність вказує на те, що порівняно зі збільшенням економічного потенціалу обсяг реалізації підвищується вищими темпами, тобто ресурси комерційної організації використовуються ефективніше, підвищується рівень віддачі з кожної грошової одиниці, вкладеної в компанію.

Із третьої нерівності видно, що прибуток зростає випереджаючими темпами, що свідчить про відносне зниження витрат виробництва й обігу як результату дій, спрямованих на оптимізацію технологічного процесу та взаємовідносин з контрагентами [3, с.346].

Але можливі і відхилення від цієї ідеальної залежності, які не завжди необхідно розглядати як негативні. Причинами порушення системи нерівностей можуть бути: освоєння нових перспективних напрямків застосування капіталу, реконструкція та модернізація діючих виробництв, упровадження продуктивних нововведень тощо. Така діяльність завжди пов'язана зі значними вкладеннями фінансових ресурсів, які порушують наведене співвідношення показників, але не свідчать про зниження ділової активності підприємства.

Для прийняття ефективних управлінських рішень і оцінювання впливу середовища, в якому функціонує підприємство, необхідно постійно здійснювати пошук оптимальних взаємозв'язків між набором економічних ресурсів і кількістю економічних благ, які виробляються за допомогою цих ресурсів [5, с.214]. У цьому контексті значення

аналізу ділової активності полягає у формуванні економічно обґрунтованої оцінки ефективності й інтенсивності використання ресурсів підприємства й у виявленні резервів їхнього залучення.

Отже, можна зробити висновок, що ділова активність підприємства – це багатоаспектна категорія, для оцінки якої потрібна повна інформація про господарську діяльність підприємства, стан товарного ринку тощо. Таким чином, аналіз та оцінка ділової активності полягає у дослідженні можливості підприємства мобілізувати з різних джерел фінансові ресурси, а також ефективно їх використовувати, забезпечуючи зростання прибутку та капіталу.

Список використаних джерел:

1. Дяченко І.І. Методичне забезпечення аналізу ділової активності підприємства / І.І. Дяченко // Управління розвитком. – 2014. – 10(173) – С. 140- 142.

2. Ковалёв В.В. Введение в финансовый менеджмент : учеб. пособ. / В.В. Ковалёв. – Москва : Финансы и статистика, 2001. – 768 с.

3. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / М.Я. Коробов. – Київ : Т-во "Знання", КОО, 2000. – 378 с.

4. Кухарева О.О. Методика інтегральної оцінки рівня ділової активності промислового підприємства / О.О. Кухарева, М.В. Корнєєв // Економічний простір. – 2008. – №16. – С. 114 – 122.

5. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 360 с.

JEL E52

Міщенко Світлана Володимирівна

*д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів і кредиту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
м. Київ, Україна*

МЕХАНІЗМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УКРАЇНІ

Досліджено особливості та механізми функціонування ринку похідних фінансових інструментів в Україні. Обґрунтовано основні напрями та перспективи їх використання з метою розвитку фінансового ринку та хеджування фінансових ризиків. Запропоновано підходи до удосконалення організації розрахунків і виконання угод щодо зобов'язань з базовими активами.

Ключові слова: фінансові деривативи, ринок капіталу, рахунок ескроу, хеджування ризиків.

Стрімкий розвиток фінансового сектору та необхідність запровадження нових інструментів з метою стимулювання ринку капіталів і запобігання фінансовим ризикам потребують подальшого вдосконалення використання похідних фінансових інструментів. Вперше в Україні такі інструменти на грошовому ринку розпочав використовувати НБУ в кінці 1990-х років. Однак через наявність фіксованого валютного курсу вони не набули поширення. Згодом вітчизняні банки активно підтримали використання похідних фінансових інструментів, і в 2015 р. їх обсяг на банківському ринку перевищив 400 млн. грн. [3, с. 283]. Специфікою таких інструментів є те, що вони використовуються не лише з метою хеджування ризиків, а й з метою одержання додаткового прибутку.

Разом з тим сучасна практика вимагає подальшого вдосконалення механізмів використання похідних фінансових інструментів на основі належного законодавчого і нормативно-правового врегулювання їх обігу та практики використання з метою розвитку ринку капіталів, забезпечення стабільності грошового ринку та організації належного хеджування фінансових ризиків.

Сьогодні у світовій практиці до похідних фінансових інструментів відносять форварди, опціони, ф'ючерси, свопи та кредитні ноти, які використовуються в різних сегментах грошового та фінансового ринків [5, с. 56].

Регулювання ринків похідних фінансових інструментів є дуже складним процесом, що охоплює різні ринки, різноманітні інструменти та часто перебуває в юрисдикції різних регуляторів [1]. Крім того, специфіка похідних інструментів полягає в тому, що вони можуть комбінуватися між собою, утворюючи надзвичайно складні структуровані продукти, регулювання обігу яких часто виходить за межі компетенції регуляторів чи навіть регуляторного поля в цілому.

У вітчизняній практиці до останнього часу використання похідних інструментів було обмеженим, а їх регулювання здійснювалось розрізненими нормативно-правовими актами. Тому до основних проблем, що стримують використання похідних фінансових інструментів в Україні, крім недостатнього рівня розвитку фінансового ринку та фінансової нестабільності, слід віднести й недосконалість законодавчої та нормативно-правової бази.

Новим етапом у розвитку ринку похідних інструментів стало прийняття у першому читанні Закону України «Про внесення змін до

деяких законодавчих актів України (щодо регульованих ринків та деривативів)», який забезпечує комплексне врегулювання питань функціонування ринків похідних інструментів.

Відповідно до цього закону в законодавстві вперше чітко визначено поняття «базовий актив деривативу» та «базовий показник деривативу», передбачено, що кожен дериватив повинен мати не менше одного базового активу або базового показника. Крім того, законодавчо підтверджено, що деривативи можуть бути поставними, тобто передбачати обов'язкове відчуження базового активу, та розрахунковими, згідно з якими відбуваються лише розрахунки між учасниками угоди без поставки активу.

Поширення практики використання похідних інструментів, особливо поставних, потребує нових підходів до організації взаємних розрахунків і належного виконання угод щодо виконання зобов'язань з базовими активами. Для цього НБУ повинен розробити порядок відкриття та використання рахунків умовного зберігання – ескроу, на які банки зобов'язані приймати кошти та перераховувати їх особам, вказаним володільцем рахунка, в разі настання підстав, передбачених договором за похідними інструментами.

Не дивлячись на те, що законодавче врегулювання обігу похідних фінансових інструментів відбувається з урахуванням кращої світової практики, у запропонованому законопроекті є й певні методологічні неточності та розбіжності, на які слід звернути увагу. Зокрема.

- похідні фінансові інструменти, на наш погляд, слід розглядати, перш за все, як інструменти хеджування ризиків, а не виключно як інструмент ринку капіталів, оскільки похідні інструменти не збільшують обсяг фінансових ресурсів [2, 4];

- в умовах нерозвиненого фондового ринку та фінансової нестабільності запровадження широкого спектру похідних цінних паперів як самостійних інструментів ринку капіталу може призвести до розбалансування фінансового та грошового ринків, а вільні інвестиційні ресурси будуть спрямовані на формування фіктивного капіталу, неконтрольоване зростання якого може бути джерелом фінансової нестабільності;

- сфери регуляторної компетенції щодо окремих ринків повинні бути чітко розмежовані між регуляторами, а більшу частину повноважень щодо регулювання обігу похідних фінансових інструментів на грошовому ринку слід передати до НБУ.

Вдосконалення механізмів функціонування ринку похідних фінансових інструментів повинно ґрунтуватися на певних методологічних засадах, до яких, на наш погляд, можна віднести:

– чітке законодавче врегулювання відносин, пов'язаних з обігом похідних фінансових інструментів, та механізмів укладення угод з метою належного захисту прав всіх учасників угод;

– чітке визначення організаційно-правових меж функціонування ринків похідних інструментів і повноважень відповідних регуляторів;

– уніфікація підходів до регулювання діяльності посередників, які здійснюють торгівлю похідними інструментами та їх базовими активами;

– розроблення операторами ринку чітких специфікацій для кожного виду похідних інструментів, які обертаються на відповідному ринку [2, с. 68];

– використання належних механізмів забезпечення остаточності розрахунків і безвідкличних умов виконання угод з похідними фінансовими інструментами та їх базовими активами;

– посилення спроможності регуляторів щодо використання похідних фінансових інструментів з метою хеджування ризиків і підтримання ліквідності ринків.

Слід також зазначити, що використання похідних фінансових інструментів з метою хеджування ризиків і убезпечення від можливих втрат повинно відбуватися на основі укладання «паралельних» угод, відповідно до яких відбувається пропорційне переміщення ризику від одного учасника угоди до іншого. Таке хеджування за допомогою деривативів доцільно використовувати, перш за все, з метою зниження можливих втрат від вкладень, що підпадають під дію ринкового, кредитного або валютного ризиків [4, с. 71].

Таким чином, можна зробити висновок, що використання похідних фінансових інструментів через їх комплексність і пов'язаність з іншими активами та фінансовими інструментами є складною сферою діяльності фінансових інститутів, яка потребує особливих форм регулювання та нагляду. Сутнісна природа похідних інструментів полягає, перш за все, у хеджуванні ризиків, однак сьогодні вони набули самостійної форми та використовуються як інструменти фінансового та грошового ринку з метою одержання прибутку.

Список використаних джерел:

1. Вплив глобалізації на розвиток банківської системи України / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.В. Кузнецової. – Одеса: Видавництво «Атлант», 2011. – 516 с.

2. Міщенко В.І. Організація ф'ючерсного валютного ринку / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Фінанси України. – 1998. – №10. – С.60-69.

3. Міщенко В.І. Використання похідних фінансових інструментів у практиці українських банків / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization. – Klaipeda: Baltija Publishing, 2016. – С.283-286.

4. Мищенко С.В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения / С.В. Мищенко. – К.: ЦНД НБУ, УБС НБУ, 2011. – 230 с.

5. Науменкова С.В. Валюта і валютна політика / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 84 с.

JEL M41

Нашкерська Галина Володимирівна

к.е.н, доцент кафедри обліку і аудиту

Львівського національного університету імені Івана Франка

м. Львів, Україна

УТОЧНЕННЯ КРИТЕРІЇВ ВИЗНАННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Уточнюються й деталізуються критерії визнання підприємством зобов'язань: теперішній характер, наявність причин відображення заборгованості в обліковому періоді, незворотність погашення.

Ключові слова: *заборгованість, теперішній характер, визнання, погашення.*

Оцінка зобов'язань досить рідко є предметом наукових досліджень, оскільки видається очевидним той факт, що вони безпосередньо пов'язані з отриманими товарами, роботами і послугами чи нарахованими витратами і повинні оцінюватись адекватно та підлягати оплаті в майбутньому. Зобов'язання, які не виконуються обома сторонами, як правило, не підлягають відображенню в обліку.

Як приклад можна навести зобов'язання на постачання товарів (робіт, послуг) за укладеними договорами щодо замовлених, але не ще отриманих активів.

При інтерпретації, визнанні та оцінюванні зобов'язань існує низка проблем. Перелік зобов'язань підприємства зростає, різними є умови та терміни їх оплати, що призводить до необхідності перегрупування заборгованості та, в окремих випадках, уточнення і перегляду її вартості. Окрім того, окремі статті фінансової звітності мають характеристики, що роблять їх схожими на заборгованість, хоча вони визнаються і відображаються у складі власного капіталу.

Суперечливість інтерпретації зобов'язань полягає в тому, що бухгалтерам приписують їх визнання як складової частини капіталу підприємства. Окремі з них насправді дотримуються такого переконання, вважаючи борг складовою капіталу підприємства. Проте дослідники не враховують тієї обставини, що питання оплати зобов'язань є безумовним і призводить до невідворотного зменшення капіталу.

Повернення товариством капіталу власникам є не настільки однозначним, як оплата зобов'язань. Акціонерне товариство не зобов'язане викуповувати акції в акціонерів. Для того, щоб повернути вартість внесеного капіталу, акціонер повинен самостійно знайти покупців, готових купити його акції. Якщо такі не знайдуться, то він і надалі залишається власником акцій.

Товариство з обмеженою відповідальністю має зобов'язання повернути засновникам вартість майна, пропорційну до їх частки у статутному капіталі. На відміну від зобов'язання, яке зумовлює повернення визначеної наперед суми у встановлені терміни, вартість і дата повернення вкладу засновникам невідомі і залежать від рішення інших засновників. Це засвідчує, що бухгалтерське трактування капіталу не надає йому усіх ознак боргу, визначених відповідними стандартами і правилами.

На практиці визнання зобов'язання зумовлено низкою невизначеностей, не охоплених П(С)БО 11 «Зобов'язання» [1], серед яких слід виділити: його теперішній характер (немає підстав невизнання та існують передумови його відображення за балансом), наявність причин відображення заборгованості в конкретному обліковому періоді, невідворотність погашення.

Теперішній характер зобов'язання визначається наявністю операцій, які відбулись до його відображення в обліку та є передумовою визнання. Їх можна згрупувати таким чином: придбання активів, робіт та послуг; отримання грошових коштів з безумовною вимогою повернення; нарахування витрат; отримання авансів від покупців.

Найбільш безсумнівною подією, що зумовлює необхідність відображення заборгованості та дозволяє достовірно її оцінити, є придбання активів, робіт та послуг. Однак і в цьому випадку іноді виникають суперечності. Вони стосуються придбання у кредит, тобто із значним відтермінуванням платежів у часі та отримання за договорами права власності на товари, які ще фактично не надійшли на підприємство.

Часто виплати за вже продані в кредит товари здійснюються в період, що перевищує фінансовий рік. У такому випадку виникає питання: чи потрібно класифікувати заборгованість за ними як довгострокову і дисконтувати її суму?

Дослідження показують, що торговельні підприємства визнають такі зобов'язання, як поточні, вважаючи що вони погашаються в межах одного операційного циклу діяльності. Цей підхід до класифікації зобов'язань буде обґрунтований, якщо сума нарахованих відсотків дозволить компенсувати середню норму прибутковості та можливе знецінення грошей. Все ж, оцінка заборгованості буде точнішою при використанні концепції теперішньої вартості.

Нарахування витрат, що зумовлює виникнення зобов'язань, регламентується умовами договорів або вимогами чинного законодавства (наприклад, з оподаткування). Особливістю визнання нарахованої заборгованості є те, що вона не може бути точно визначена до настання певної дати: нарахування заробітної плати, завершення звітного періоду тощо. Сумнівів щодо визнання таких зобов'язань, як правило, не виникає, однак можливі труднощі при визначенні їх достовірної оцінки (особливо при розрахунку суми зобов'язань за податками).

Проведене дослідження дозволяє нам виділити основні критерії визнання зобов'язань, які суттєво відрізняють їх від капіталу: теперішній характер зобов'язання; втрата економічних переваг; достовірна оцінка; визначення строків (дат) погашення; ідентифікація суб'єкта, по відношенню до якого виникло зобов'язання; безумовний характер зобов'язання.

Зобов'язання повинно бути теперішнім, тобто відповідати основним умовам визнання на дату балансу і бути наслідком операцій, що відбулись на підприємстві – придбання активів, робіт або послуг; отримання грошових коштів з безумовною вимогою повернення; нарахування витрат; отримання авансів від покупців.

Утримання зобов'язання на балансі зумовлює необхідність вибуття в майбутньому грошових коштів чи інших активів, що призводить до втрати економічних переваг, які отримує підприємство, визнаючи борг. Найбільш поширений спосіб погашення заборгованості – її оплата грошовими коштами, хоча може бути здійснена передача інших активів, або заміна на інструменти власного капіталу.

Оцінка зобов'язання на дату балансу повинна бути якомога точнішою і відповідно змінюватись зі зміною умов та термінів оплати. Довгострокові зобов'язання варто відображати за теперішньою вартістю, що зростає по мірі наближення термінів оплати (погашення),

поточні – виходячи з суми заборгованості, що виникла перед кредиторами внаслідок операцій надходження активів або послуг; нараховані – за сумами, необхідними для їх погашення (вартістю погашення). Окремо підприємствами відображаються витрати за відсотками, які виникають при несвоєчасній оплаті заборгованості або за умовами договорів.

Термін погашення зобов'язання повинен бути визначений, хоча точна дата його погашення може бути невідомою. Наприклад, оплата зобов'язань за операційною діяльністю повинна бути здійснена в межах операційного циклу чи у коротший період, що є меншим одного року, однак реально вона може відбутись пізніше, що, однак, не дозволяє здійснювати їх переведення у довгострокові (за винятком зобов'язань, забезпечених довгостроковими векселями виданими).

Суб'єкт, у відношенні до якого виникло зобов'язання, повинен бути ідентифікований як на дату визнання, так і на дату погашення. В окремих випадках це неможливо, зокрема при визнанні забезпечень. Тоді обов'язковою умовою відображення забезпечення за балансом є ідентифікація отримувача відшкодування в момент погашення заборгованості. Якщо кредитор визнаний банкрутом і відбулась ліквідація його підприємства, підприємство-утримувач заборгованості не може його ідентифікувати і повинно визнати дохід в сумі заборгованості.

Зобов'язання повинно бути безумовним. Суб'єкт, по відношенню до якого виникло зобов'язання, в обов'язковому порядку буде вимагати його погашення і не відмовиться від оплати.

Дотримання визначених умов визнання зобов'язань дозволить підприємствам своєчасно їх ідентифікувати й відобразити в обліку і, тим самим, уникнути виникнення неочікуваних боргів, які вимагають негайної оплати.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>

Росва Ольга Сергіївна
асистент кафедри обліку та аудиту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна

Плис Наталія Сергіївна
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна

ПОРЯДОК НАДАННЯ ДОПОМОГИ ПО БЕЗРОБІТТЮ ВІДПОВІДНО ДО УКРАЇНСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Розглядається порядок розрахунку, розмір та умови одержання допомоги по безробіттю. Також, проаналізовано зміни нормативно-правового законодавства та їх вплив на виплати допомоги по безробіттю.

Ключові слова: *безробіття, виплати, допомога по безробіттю, прожитковий мінімум, соціальне страхування.*

На кожному підприємстві можуть траплятися випадки, коли недостатньо грошових коштів для виплати заробітної плати. Ці фінансові труднощі можуть бути тимчасовими, але в деяких випадках, керівництво підприємства приймає різні заходи по скороченню витрат, пов'язаних з оплатою праці, а саме: зменшення заробітної плати; надання відпусток без збереження заробітної плати; встановлення неповного робочого часу; оформлення простою; звільнення. Тому, зупинімося на самому радикальному шляху економії витрат на оплату праці – звільненнях.

Метою дослідження є визначення порядку надання допомоги по безробіттю за чинним українським законодавством, та її особливості.

В державній службі зайнятості громадянину України, який є безробітним, можуть підшукати роботу, запропонувати підвищити кваліфікацію (або перевчитися), стануть виплачувати допомогу. Однак слід враховувати, що спосіб припинення трудових відносин має важливе значення визначення суми допомоги по безробіттю та строку, з якого державна служба зайнятості почне його виплачувати.

Сума допомоги по безробіттю обмежена, вона не може «перевищувати чотирикратного розміру прожиткового мінімуму для

працевдатних осіб, встановленого законом». Згідно Закону «Про Державний бюджет України на 2016 рік» розмір прожиткового мінімуму для працевдатних осіб з 1 січня 2016 року становить 1378 грн. [3]. Тобто, сума допомоги не може перевищувати 5512 грн.(1378 грн *4=5512 грн).

Мінімальний розмір допомоги по безробіттю для осіб, зазначених у частині другій статті 22 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», - 544 гривні [2]. Допомогу в мінімальному розмірі (544 грн.) встановлюють для осіб, зазначених в п. 3 розд. II Порядку № 613 [4]. Якщо розмір допомоги по безробіттю менший 80 % від прожиткового мінімуму для працевдатних осіб, допомога по безробіттю такій особі виплачується у розмірі 80 % від прожиткового мінімуму для працевдатних осіб, на сьогодні ця сума становить 1064 грн.

Тому, проаналізувавши ситуацію в цілому, яка склалася в теперішній час, маємо наступне.

По-перше, порядок надання допомоги по безробіттю регулюється двома основними законами – Законом України «Про занятість населення» [1], Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» [2].

По-друге, у сфері зайнятості держава гарантує пункти, передбачені ст. 5 Законом України «Про занятість населення», де мова ведеться про різні аспекти соціально захисту і гарантії громадянин [1]. Особі, яка втратила роботу, слід ще отримати статус безробітного. Статусу безробітного може набути особа працевдатного віку до призначення пенсії, яка через відсутність роботи не має заробітку або інших передбачених законодавством доходів. При цьому, статус безробітного надається цим особам за їх особистою заявою у разі відсутності підходящої роботи з першого дня реєстрації у територіальних органах державної служби зайнятості, незалежно від зареєстрованого місця проживання чи місця перебування.

По-третє, для одержання допомоги по безробіттю потрібно бути застрахованою особою. Також, необхідно протягом 12 місяців, які передували початку безробіття, працювати на умовах повного або неповного робочого дня (тижня), або виконувати роботи (надавати послуги) відповідно громадсько-правовим договорам не менше 26 календарних тижні та сплачувати страхові внески [2].

По-четверте, відповідно до статті 1, пункту 9 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» особи, які втратили роботу через причини які від них не залежать, мають право отримувати допомогу по безробіттю [2].

Розрахунок якої здійснюється виходячи із середньої заробітної плати цієї особи, страхового стажу і тривалості безробіття, починаючи з дати зарахування особи до числа безробітних.

Таким чином, можна зробити висновок, що надання допомоги по безробіттю в Україні залежить від багатьох факторів і має безліч тонких нюансів, які регламентуються нормативними документами.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про занятість населення» від 05.07.2012 р., №5067-VI, зі змінами та доповненнями від 01.01.2016 р.

2. Закон України від 02.03.2000 р. №1533-14 «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», зі змінами та доповненнями від 01.01.2016 р.

3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» від 08.07.2010 № 2456-VI, зі змінами та доповненнями – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

4. Порядок № 613 — Порядок надання допомоги по безробіттю, у тому числі одноразової її виплати для організації безробітними підприємницької діяльності, затверджений наказом Мінсоцполітики від 15.06.2015 р. № 613. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0821-15>.

JEL M49

Сарахман Оксана Миколаївна

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

Львівського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

м. Львів, Україна

КРЕАТИВНА ПРАКТИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Досліджено характер і частота креативної практики бухгалтерського обліку з аспектом етичних міркувань.

Ключові слова: *креативність, бухгалтерський облік, управління, розвиток.*

Питання ефективності діяльності, стабільного фінансового стану підприємства завжди буде важливим як для його власників, керівництва, працівників, так і для потенційних інвесторів і клієнтів. Саме тому істотно зростає роль ефективної системи обліку, одним із головних завдань якого стає оцінка ефективності діяльності компанії, надання користувачам об'єктивної гарантії щодо достовірності представленої обліково-аналітичної інформації. Пошуки шляхів

подальшого розвитку облікового забезпечення управління виробництвом важливі й через збільшення повноважень облікових працівників щодо можливостей вибору варіантів, форм і методів обліку.

Регулювання обліку в Україні здійснюється відповідно до чинного законодавства, постанов Кабінету Міністрів України, нормативно-правових актів Міністерства фінансів України, Державного комітету статистики, Головної державної податкової служби України, Національного банку України та інших державних органів.

Здійснення бухгалтерського обліку за допомогою чітких правил – невід’ємна частина обліку, але далеко не весь бухгалтерський облік. Облік – це міст, який поєднує економіку і право, тому практикуючий бухгалтер виступає як юрист, суддя учасників господарських процесів, і, що може бути більш важливе, як їх економічний радник [2].

Однією із основних задач гармонізації бухгалтерського обліку в сучасних умовах України є адаптація міжнародних облікових інституцій у вітчизняну практику обліку. Це пов’язано, по-перше, з необхідністю гармонізації та уніфікації обліку, по-друге, це зумовлює виникнення невирішених питань в бухгалтерському обліку.

Бухгалтерський облік – це прикладна система, яка в значній мірі залежить від особливостей ринкового середовища та не існує ізольовано від економіки держави, від системи законодавства що діє в країні.

Опираючись на практичний досвід застосування бухгалтерського обліку, його теорія на підставі досліджень об’єктів, що обліковуються, покликана встановлювати найбільш досконалі способи та прийоми, організаційні форми і техніку ведення обліку та складання бухгалтерської звітності. Існування альтернативних методів і способів ведення обліку надає можливість суб’єктам господарювання маніпулювати обліковими даними та показниками фінансової звітності в межах чинного законодавства.

Поняття «креативного обліку» виникло ще в ХІХ ст. і спочатку означало вимушену бухгалтерську «творчість» у питаннях, які зовсім не урегульовані; та вже пізніше стало поширюватися на випадки використання бухгалтерського обліку в корисливих цілях. Безумовна однозначність у формуванні уявлення про майновий та фінансовий стан підприємства можлива лише за умови однозначної регламентованості всіх можливих господарських операцій, оцінки та способів відображення їх в бухгалтерському обліку. Оскільки така ситуація неможлива, завжди залишається свобода дій бухгалтера в

глумаченні сутності господарської операції, визнання, оцінки та відображення в обліку.

Ідея креативного обліку полягає у формуванні на підприємствах духу оновлення всіх сфер діяльності на основі освоєння двох етапів розвитку – розширення інформації та створення знань для поширення серед персоналу. Метою креативного обліку є генерування інформації на запит менеджерів нижчого, середнього та вищого рівнів, що підвищує ефективність роботи обліковців та управлінців[1].

Регулярні скандали, зумовлені маніпулюванням показниками фінансової звітності, підривають довіру суспільства до професії бухгалтерів і аудиторів. Масове застосування так званого креативного обліку змушує уряди багатьох країн приймати жорсткі заходи для протидії негативним тенденціям у цій сфері.

У своїх дослідженнях вчені розкривають питання сутності та сфери використання креативного обліку, зв'язку креативного обліку з бухгалтерською етикою, національних особливостей етики креативного обліку, пошуку креативних методів бухгалтерського обліку. Однак їх новизна, незважаючи на наявність досліджень з даної тематики, зумовлює виникнення невирішених питань в бухгалтерському обліку, а саме в креативності його проведення.

Креативність – наша здатність до творчості. Вона реалізується у формі нових ідей і підходів у науці, культурі, політиці, бізнесі – словом, у всіх динамічних сферах життя, де розвинена конкуренція. Цим і визначається її цінність для суспільства. А чим цінна ця якість для того, хто нею володіє? «Найважливіше в креативності - вдосконалення себе, каже екзистенційний психолог Марина Хазанова. Причому вдосконалення одухотворене. Будь-яке творче заняття допомагає осягати власні цінності, знаходити особистісний сенс. А це найважливіша духовна потреба, яка відрізняє нас від усіх живих істот».

Поняття креативності було введено представниками англо-американської бухгалтерської школи в ході розробки теорії бухгалтерського обліку в контексті агентської теорії [4].

Можна говорити про наступні дві причини появи креативного обліку:

а) розділення функцій по управлінню фірмою, що виникають відповідно з права власності (носії – власники фірми) і права оперативного управління активами фірми (носії – топ-менеджери фірми);

б) принципова неможливість абсолютно строгого регулювання обліку.

Креативний облік, з одного боку, можна вважати прогресивним явищем в бухгалтерській справі, якщо за відсутності інших методів для віддзеркалення в обліку нової господарської операції він дає можливість достовірно оцінити ситуацію в бізнесі.

З іншого боку, креативний облік може бути націлений на представлення результатів діяльності організації у вигідному для неї світлі. Серед моделей негативного креативного обліку – згладжування прибутку (заниження звітних прибутків в успішні періоди діяльності і перенесення їх на збиткові роки), використання в цих цілях зміни, наприклад, методів нарахування амортизації та ін.

До основних проявів креативного обліку відносяться: а) маніпулювання прибутком; б) маніпулювання оцінками активів; в) створення прихованих резервів; г) створення збалансованих джерел фінансування [3]. Креативний облік доцільно розглядати з двох позицій: з одного боку, позитивна сторона включає формування та застосування облікової політики в межах чинного законодавства; з іншого, креативний облік набуває негативного значення з моменту використання його з метою навмисного викривлення інформації про результати діяльності та фінансовий стан підприємства шляхом вуалювання та фальсифікації звітності.

Значне поширення вуалювання, тобто застосування техніки креативного обліку, саме у XIX ст. в європейських країнах пов'язано зі значним розвитком діяльності корпоративних утворень в зарубіжних країнах. Так, у 1870 р. в Німеччині був прийнятий закон “Про акціонерні товариства”, у Великобританії в 1862 р. було прийнято “Закон про компанії”. У 1867 р. у Франції було прийнято Закон “Про товариства”, який вперше серед європейських країн регламентував випуск звітності акціонерними товариствами [5].

На підтримку креативного обліку можемо сказати, що бухгалтер знаходиться у постійній розумовій напрузі. Він вивчає, експериментує, спостерігає, тобто виконує певні креативні дії. Для досягнення успіху йому не слід залишатися на поверхні фактів. Необхідно проникати у таємницю їх виникнення, прискіпливо вивчати і аналізувати великий обсяг інструктивно-нормативної бази. Зрозуміло, що тут основами бухгалтерського обліку вже і не пахне. Їх знання зробили свою неперевершену справу. Вони заклали глибокі підвалини професійної компетенції висококласного бухгалтера-управлінця. Саме тому креативний облік є справжнім випробуванням для бухгалтерської професії.

Список використаних джерел:

1. Креативний облік – загроза професії та суспільству / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 1 – С. 31–42.
2. Пшенична А.Ж., Верига Ю.А., Кравченко І.Ю. Прояви креативного обліку в економічній злочинності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uccu.org.ua/handle/123456789/1969>
3. Голов С. Ф. Креативний облік: творчість чи шахрайство? / С. Голов // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2010. – Вип. 7(1). – С. 360-368. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2010_7\(1\)_46.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2010_7(1)_46.pdf).
4. Легенчук С. Креативний облік в національній системі бухгалтерського обліку / С. Легенчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Випуск 2 (14). – С. 88-101.
5. Creative Accounting: Nature, Incidence and Ethical Issues Oriol Amat Professor of Accounting, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona
Режим доступу: <http://www.econ.upf.edu/docs/papers/downloads/749.pdf>

JEL M41

Сидоренко-Мельник Ганна Миколаївна

*к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава, Україна*

Кукура Тетяна Василівна

*магістр з фінансів і кредиту
м. Полтава, Україна*

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Надано критичний огляд методичного забезпечення прогнозування кредитоспроможності сучасного підприємства. Розглядаються проблеми формування прогнозів кредитоспроможності та шляхи їх розв'язку.

Ключові слова: *кредитоспроможність позичальника, фінансове прогнозування, моделювання*

Фінансове прогнозування на сьогодні виявляється затребуваною та актуальною галуззю знань. Це пов'язано, насамперед з тим, що банківські установи зацікавлені у якісному передбаченні («знанні наперед») перспективи вчасного повернення позикових коштів та

повного погашення відсотків за користування ними відповідно до умов кредитного договору, а також в оцінюванні доцільності подальших відношень з позичальником у сфері короткострокового або довгострокового кредитування. Істотно підвищити ефективність оцінювання кредитоспроможності позичальника - юридичної особи, як поточної так і перспективної можна завдяки використанню сучасних методів фінансового аналізу та прогнозування.

В Україні дослідженню проблем оцінки та прогнозування кредитоспроможності позичальників присвячені праці А. М. Герасимовича, С. К. Реверчука, М. І. Міщенко, Н. Г. Слов'янської, А. М. Мороза, М. І. Савлука, В. Бондаренко, В. Вітлінського, О. Терещенка, Я. Чайковського, А. Б. Камінського, В. М. Кочеткова, О. А. Кириченко та ін. Вітчизняними та зарубіжними науковцями накопичено значний науковий доробок з питань методичного та організаційно-аналітичного забезпечення оцінювання кредитоспроможності. Однак слід зважувати на стан та деформації в роботі банківської системи України, пристосування її до умов турбулентності економіки, соціальних та економічних потрясінь. Поглиблена оцінка зарубіжного досвіду та вітчизняної практики оцінки та прогнозування кредитоспроможності підприємств дозволить виявити напрями вдосконалення методики комплексної оцінки поточної та перспективної кредитоспроможності позичальників банківських установ України.

Прогнозування, як один із методів управління не повинен зводитися тільки до розрахунку орієнтирів, що мають кількісне вираження. Під ним також потрібно розуміти метод пошуку оптимальних стратегічних рішень для підприємства. У цьому значенні прогнозування тісно пов'язано з перспективним аналізом, оскільки остаточний варіант дій приймається після порівняльного аналізу різних варіантів, зокрема і альтернативних [1].

Методологія оцінки кредитоспроможності підприємств не має концептуальної основи, яка б базувалася на урахуванні науково-обґрунтованих методів та економіко-математичних моделей. Їх широке використання дозволило б проводити всебічний аналіз діяльності будь-якого підприємства на якісно новому рівні, і тим самим суттєво зменшувало ризик та підвищувало зону безпеки, тобто запас фінансової стійкості [2].

Для складання оптимальних методик оцінювання кредитоспроможності підприємств необхідно об'єднання розробок ретроспективного та перспективного аналізу із масштабним

залученням економіко-математичних методів та сучасних інформаційних технологій.

Прогнозні моделі кредитоспроможності одержуються за допомогою статистичних методів та використовуються для оцінки якості потенційних позичальників.

Найпоширенішими підходами до перспективного моделювання кредитоспроможності є: використання скорингових систем оцінки, моделей банкрутства, що базуються на множинному дискримінантному аналізі, нечіткій логіці, нейронних мережах, а також систем експертного оцінювання можливості надання кредиту. Для побудови скорингових моделей може бути використаний інструментарій регресійного аналізу; дерев рішень; кластерного чи дискримінантного аналізу; нейронних мереж; нечіткої логіки тощо [3].

Метод дискримінантного аналізу вперше був застосований у сфері банківської діяльності, а саме — у кредитному аналізі. Тут найбільш чітко простежується основний підхід методу, що припускає залучення минулого досвіду: необхідно визначити, чим відрізняються позичальники, які повернули в строк кредит, від тих, хто цього не зробив. Отримана інформація має бути використана при вирішенні долі нових позичальників. Інакше кажучи, застосування методу має таку мету: побудова моделі, що прогнозує, до якої з груп відносяться дані споживачі, виходячи з набору змінних, які пророчать (предикторів), виміряних в інтервальній шкалі [4].

При множинному дискримінантному аналізі (МДА) використовується дискримінанта функція (Z), що враховує деякі параметри (коефіцієнти регресії) і фактори, що характеризують фінансовий стан позичальника (у тому числі фінансові коефіцієнти). Коефіцієнти регресії розраховуються в результаті статистичної обробки даних по вибірці фірм, які або збанкрутували, або вижили протягом певного часу. Якщо Z -оцінка фірми знаходиться ближче до показника середньої фірми-банкрута, то за умови подальшого погіршення її становища вона збанкрутує. Якщо менеджери фірми і банк докладуть зусиль для усунення фінансових труднощів, то банкрутство, можливо, не відбудеться. Таким чином, Z -оцінка є сигналом для запобігання банкрутства фірми. Найвідоміший «Індекс кредитоспроможності» Е. Альтмана являє собою функцію від аналітичних показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за минулий період.

Слід зазначити, що кількісні методи діагностування банкрутства, у тому числі які ґрунтуються на дискримінантному аналізі, не мають стійкості до варіацій у вихідних даних, оскільки передбачають

стаціонарність розвитку випадкових величин та незмінність зовнішніх умов. Проте реалії розвитку сучасної економіки, зокрема, трансформаційної української, не задовольняють цим вимогам.

Відомі моделі Р. Чессера та М. Зміївського побудовані на інструментарії logit / probit регресії, є різновидами моделей бінарного вибору, де в результаті можна віднести підприємство або до класу банкрутів або до класу не банкрутів. Нейронні мережі є інтелектуальними системами, що побудовані на потужному математичному апараті й можуть використовуватись як універсальний відтворювач нелінійних залежностей у структурі та функціонуванні складних систем, у тому числі, й соціально-економічних. Прийнятним виявляється застосування карт Кохонена у задачах оцінювання ймовірності дефолту підприємств, фінансового стану підприємств, інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання тощо [5].

Результати перспективної діагностики з застосуванням математичного апарату доводять необхідність врахування поряд з кількісними показниками ще й якісну експертно-аналітичну інформацію.

Застосування прогностичних фінансових моделей дозволить керівництву підприємств виявляти їх внутрішні проблеми та завчасно вживати відповідні заходи, а також надасть ефективний інструмент банківській установі здійснювати фінансовий аналіз об'єктів інвестування чи кредитування, що дозволить уникнути зайвого ризику та, відповідно, підвищити стабільність і збалансованість економіки країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Цмоць О. І. Прогнозування фінансового стану підприємства за допомогою штучних нейронних мереж [Текст] / О. І. Цмоць // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 347-352.
2. Манако О. В. Системний підхід до оцінки кредитоспроможності підприємства [Текст] / О. В. Манако // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. Збірник наукових праць МННЦ ІТiС. – 2007. – Вип. 12. – С. 84-95.
3. Великоіваненко Г. І. Моделювання кредитоспроможності позичальників комерційного банку [Електронний ресурс] / Г. І. Великоіваненко, Л. О. Трокоз. – Режим доступу: <http://vuzlib.com.ua>
4. Курова Т. Г. Оцінка кредитоспроможності клієнта банку за допомогою дискримінантного аналізу [Текст] // Т. Г. Курова, К. О. Костроміна // Вісник Бердянського ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 3 (27). – С. 113-117.

5. Матвійчук А. В. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка : монографія / А. В. Матвійчук. – Київ : Вид-во КНЕУ, 2011. – 439 с.

JEL O12

Ширяєва Людмила Володимирівна

*д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку, фінансів та аудиту
Одеського національного морського університету
м. Одеса, Україна*

ДО ПИТАННЯ ПРО СУТНІСТЬ ПРИНЦИПУ АКСЕЛЕРАЦІЇ

Обґрунтовано появу принципу акселерації в процесі інвестування. Акселерація призводить до мультиплікованих змін у витратах. Вона також може призвести до нестабільності економіки.

Ключові слова: акселерація, інвестиції, дохід, ефект, принцип.

Відповідно до цього принципу необхідний суспільству основний капітал у формі машин, обладнання або виробничих запасів залежить від рівня доходу або обсягу виробництва. Приріст основного капіталу, що зазвичай називаємо чистими інвестиціями, має місце лише за умови зростання доходу. Отже, період процвітання може скінчитися не тільки в результаті скорочення продажів споживчих товарів, але просто в силу того, що продажі встановляться на стабільному (нехай і високому) рівні або будуть зростати, але повільніше, ніж раніше [1, с.36].

Це можна пояснити на простому арифметичному прикладі. Уявімо собі текстильне підприємство, вартість капітального обладнання якого постійно знаходиться на рівні, в 10 разів перевищує вартість реалізованих протягом року тканин. Так, якщо протягом якогось відрізка часу підприємство продає продукцію на 6 млн. дол., то в його балансі має значитися капітальне обладнання на 60 млн. дол. Воно складається, наприклад, з 20 машин різного віку, причому кожен рік зношується і підлягає відшкодуванню 1 машина. Оскільки витрати на відшкодування точно дорівнюють сумі амортизаційних відрахувань, тут немає чистого інвестування або заощадження. Валові інвестиції, рівні 3 млн. дол. від річних продажів відповідають річному відшкодуванню 1 машини. (Останні 3 млн. дол., від річних продажів можна розглядати як ті, що йдуть на заробітну плату і дивіденди.) Це видно з таблиці 1 (перша фаза).

Тепер припустимо, що протягом четвертого року продажі зросли на 50%: з 6 млн. дол. до 9 млн.дол. У цьому випадку число машин також

має зрости на 50% - з 20 до 30 одиниць. В четвертому році має бути придбано 11 машин: 10 нових у додатку до однієї, призначеної відшкодувати зношену. Продажі зросли на 50%. Наскільки зросло виробництво машин? На 1000%! Це і є ефект прискореного (акселеративного) впливу змін у споживанні на рівень інвестицій, який дав принципу акселерації його ім'я. Якщо протягом п'ятого і шостого років продовжиться щорічне зростання продажів на 3 млн. дол., то ми будемо мати продовження законів на нові 11 машин щорічно.

Таблиця 1

Ілюстрація принципу акселерації (млн. дол.)

Час	Річні продажі	Основний капітал	Чисті інвестиції	Валові інвестиції (чисті інвестиції + відшкодування)
Перша фаза: Перший рік	6	60	0	(1 машина) (3 млн.дол.) =3
Другий рік	6	60	0	(1 машина) (3 млн.дол.) =3
Третій рік	6	60	0	(1 машина) (3 млн.дол.) =3
Друга фаза: Четвертий рік	9	90	30	(1+10 машин) (3 млн. дол.) =33
П'ятий рік	12	120	30	(1+10 машин) (3 млн. дол.) =33
Шостий рік	15	150	30	(1+10 машин) (3 млн. дол.) =33
Третя фаза: Сьомий рік	15	150	0	(1 машина) (3 млн. дол.) = 3
Четверта фаза: Восьмий рік	14,7	147	-3	(-1 машина) (3 млн. дол.) = -3

Поки що принцип акселерації не приніс нам тривоги. Навпаки, він дав нам величезний приріст інвестиційних витрат як результат невеликого приросту споживчих продажів. Але, виявляється, ми осіддали тигра. Тепер, щоб не зменшилися інвестиції, слід підтримувати зростаючі споживання! Якщо припинити таке швидке зростання споживання, якщо вже протягом сьомого року вона

встановиться на рівні 15 млн. дол., у рік, тоді чисті інвестиції впадуть до нуля, а валові інвестиції скоротяться до 1 машини (табл.1).

Іншими словами, падіння до нуля приросту продажів веде до падіння валових інвестицій на 90%, а чистих інвестицій – на 100% (третя фаза табл. 1).

Принцип акселерації має двосторонню дію. Якщо продажі впадуть нижче 15 млн. дол. на рік, валові інвестиції скоротяться до нуля; більше того, можливо, що фірма захоче продати частину своїх машин на ринку уживаного устаткування, тобто здійснити дезінвестування (четверта фаза у табл.1).

Тепер ясно, що депресія може виникнути в силу того, що скоротилися темпи зростання споживання, навіть якщо його абсолютна величина не зменшилась, а лише встановилася на високому рівні. Цілком очевидно, що скорочення виробництва в галузях, що проводять машини, викликає там депресивні явища, породить зменшення доходів і витрат на харчування та одяг, тобто приведе до подальших мультиплікованих змін у витратах. Це, зрештою, може викликати повну зупинку зросту або навіть скорочення обсягу продажів текстильних товарів. Останнє викличе подальше прискорення скорочення чистих інвестицій. Таким чином, може виявитися в зачарованому колі, де принцип акселерації і мультиплікатора так взаємодіють один з одним, що породжують кумулятивну дефляційну (або інфляційну) спіраль [2.с.32].

Наш приклад стосувався машин. Чи означає це, що принцип акселерації не має ніякої ролі в «товарній рецесії» (таких, як 1920\21, 1937\38, 1948\49, 1953\54 і 1957\58pp.), які стали такими значними останнім часом? Зовсім ні. Той же принцип, згідно з яким запаси капітальних благ прагнуть перебувати в певній пропорції до обсягу.

Продаж в одиницю часу, використовується і для пояснення коротких «товарних циклів» (inventory cycles). Для спрощення аналізу беремо перебільшену пропорцію 10:1, ігноруючи зміни в нормі відсотка і ступеня виробничих потужностей. Далі можна включити в аналіз зміни запасів і обладнання.

Причини більш різкої динаміки приросту (скорочення) інвестицій порівняно із зухвалою їх динамікою доходу або попиту полягає в тривалості термінів виготовлення обладнання, внаслідок чого в цей період незадоволений попит веде до розширення виробництва. В тривалості строків використання обладнання, внаслідок чого процентне відношення нових інвестицій до відновлювальних інвестицій більше відсотка приросту продукції, попит на яку викликає

нові інвестиції. Точно так само скорочення попиту на готову продукцію викликає більш різке скорочення потреби в інвестиціях.

Ці більш різкі зміни приросту і скорочень індукованих інвестицій порівняно з зухвалими їх коливаннями доходу і попиту, які власне і складають принципи акселерації.

Таким чином, принцип акселерації являє собою потужний фактор, що породжує нестабільність економіки. Якщо продаж промислових товарів підвищується чи знижується, то принцип акселерації може посилити ці коливання. В момент підйому він підштовхує чисті інвестиції, а в момент пониження він з тією ж силою підштовхує чисте дезінвестування. Протягом тривалого періоду, якщо система зростає внаслідок збільшення населення або підвищення реальних доходів, принцип акселерації діє як стимулюючий фактор: зростаючий національний дохід викликає екстенсивне збільшення капіталу, що в свою чергу означає поживалений попит на інвестиційні товари і відносно високу зайнятість.

Список використаних джерел:

1. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. В 2т : пер. с англ. –Т.1. [Текст] /К.Р. Макконел, С.Л. Брю. – М.: Республика, 1992. – 399 с.
2. Самуэльсон П. Экономика. В 2Т: пер. с англ. –Т.1. [Текст] /П. Самуэльсон. – М.: Алгонь, 1992. – 333 с.

JEL M 41

Росва Ольга Сергіївна

асистент кафедри обліку та аудиту

*Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

м. Кривий Ріг, Україна

Шклярук Анастасія Романівна

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

м. Кривий Ріг, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НА КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто правила ведення бухгалтерського та податкового обліку на комунальних підприємствах. Також, досліджено порядок обліку дебіторської заборгованості та надано рекомендації стосовно

удосконалення організації обліку на підприємствах державного сектора економіки.

Ключові слова: бухгалтерський облік, дебіторська заборгованість, комунальне підприємство, розрахунки з дебіторами.

Певну частину сектора економіки України займають підприємства комунальних форм власності. Найбільший обсяг послуг цієї галузі надають підприємства водопостачання, гарячого водопостачання та житлово-експлуатаційні контори.

Існують певні правила ведення бухгалтерського та податкового обліку на комунальних підприємствах, які обумовлені наступним:

- а) наявністю субсидій, дотацій, цільового фінансування;
- б) наявністю дебіторської заборгованості за надані послуги, в тому числі великий обсяг сумнівної та безнадійної заборгованості;
- в) наявністю значної кредиторської заборгованості перед постачальниками за ресурси;
- г) порядком оподаткування послуг (касовий метод);
- д) підходом до ціноутворення, встановлення єдиних тарифів.

Зазначимо основні проблеми, що виникають у бухгалтерських служб підприємств комунальної галузі народногосподарського комплексу України та розглянемо можливі варіанти і рекомендації щодо їх вирішення.

Облік дебіторської заборгованості та її оцінка на дату балансу є однією з проблем комунальних підприємств.

Замовників послуг даних підприємств можна поділити на 3 групи:

- а) бюджетні організації;
- б) інші підприємства і організації.
- в) населення.

Тому, враховуючи дані обставини для обліку дебіторської заборгованості, що ведеться на субрахунок 361 "Розрахунки з вітчизняними покупцями" [2], доцільно відкрити субрахунки 2-го порядку, а саме:

- 3611 "Розрахунки з бюджетними організаціями"
- 3612 "Розрахунки з підприємствами і організаціями";
- 3613 "Розрахунки з населенням";

Оподаткування послуг наданих даними підприємствами ведеться за окремими категоріями замовників, тобто касовим методом. [5] Дана специфіка потребує ведення аналітичного обліку за кожним періодом виникнення і погашення дебіторської заборгованості. Це обумовлено тим, що, наприклад, у випадку коли споживач комунальних послуг має заборгованість за минулий період, а у платіжному дорученні вказує на

передплату за майбутні періоди, в результаті чого виникає дебіторська і кредиторська заборгованість по одному і тому ж самому замовнику.

Облік розрахунків з орендарями доцільно вести окремо від обліку розрахунків за надані послуги, що не завжди виконується і, як наслідок, дані обліку змішуються і ведення обліку не відповідає вимогам Плану рахунків і П(С)БО-14. [3; 4]

На комунальних підприємствах також дуже часто спостерігається викривлення суми дебіторської заборгованості, що є результатом ведення обліку розрахунків з постачальниками і замовниками і сум сплачених і отриманих авансів відображаються на рахунках 36 "Розрахунки з покупцями і замовниками" і 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками" без використання субрахунків 371 "Розрахунки за авансами виданими" та 681 "Рахунки за авансами отриманими". Внаслідок цього і порушується хронологічний порядок розрахунків за отримані послуги певними споживачами (у випадку їх несвоєчасної сплати).

Комунальним підприємствам України притаманне не нарахування резерву сумнівних боргів при значному сальдо поточної дебіторської заборгованості, що призводить до викривлення даних щодо дійсного фінансового стану підприємства, як наслідок знижує його збитковість. [1]

Отже, враховуючи вище зазначене комунальним підприємствам України слід запровадити наступні заходи.

По-перше, для підвищення якості контролю за погашенням та обліку дебіторської заборгованості підприємства при заключенні договорів необхідно вказати, що якщо при погашенні дебіторської заборгованості у первинних платіжних документах боржник не вказує рахунок або дату, за яку погашається заборгованість, то оплата буде зараховуватись у міру виникнення заборгованості у хронологічному порядку за принципом нарахування і відповідності.

А також, в наказі про облікову політику необхідно вказати за якими строками несплати буде класифікуватися дебіторська заборгованість (виходячи з певних обставин), ступінь деталізації класифікації дебіторської заборгованості (класифікувати дебіторів необхідно в залежності від періоду виникнення заборгованості) та відсоток і строк нарахування резерву сумнівних боргів.

По-друге, до рахунку-фактури необхідно включити графу "Несплачена дебіторська заборгованість"

По-третє, затвердити форми договорів про надання комунальних послуг юридичним особам, зазначивши в них ряд умов щодо попередження виникнення сумнівної та безнадійної заборгованості, а

саме: суворий облік розрахунків за послуги у хронологічному порядку, обмеження щодо надання послуг при затримці сплати за певні періоди, штрафні санкції за несвоєчасну сплату.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16. 07. 99 р. № 996 — XIV, зі змінами та доповненнями від 30.09.2015р. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. Заголовок з екрану.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено наказом Мінфіну України від 08.10.99р. №237, зі змінами та доповненнями від 09.08.2013р. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>. Заголовок з екрану.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» затверджено наказом Мінфіну України від 28.07.2000р. №181 зі змінами та доповненнями від 09.08.2013р. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>. Заголовок з екрану.

4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено наказом Мінфіну України від 30.11.99р. №291, зі змінами та доповненнями від 18.03.2014р. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99#n13>. Заголовок з екрану.

5. Наказ «Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) на підприємствах і в організаціях житлово-комунального господарства» від 06.03.2002 № 47, із змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. Заголовок з екрану.

JEL M41

Шурпенкова Руслана Казимирівна

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

Львівського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

м. Львів, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ ПРИЙОМУ МОЗКОВОГО ШТУРМУ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ НОВИХ ТВОРЧИХ ЗАВДАНЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Розглянуто суть прийому мозкового штурму як одного з важливих психологічних методів вирішення нових творчих завдань економічного аналізу. Проаналізовано результати використання даного прийому на практиці. Визначено його переваги та недоліки.

Ключові слова: прийом мозкового штурму, економічний аналіз, методи, завдання, підприємство.

Сучасні підприємства все частіше звертаються до евристичних методів інженерної творчості, таких як «мозковий штурм», асоціацій та аналогій, метод дискусій і цілої низки інших прийомів. Результатом застосування цих прийомів є генерування цікавих та корисних ідей, які згодом перетворюються на інновації. А інновації – це стійка запорука розвитку підприємства та економіки в цілому. За допомогою психологічних методів прискорюється вирішення нових творчих завдань аналізу.

Метод мозкової атаки (штурму) вважають чи не найефективнішим з усіх психологічних методів економічного аналізу. Його особливість полягає у створенні на нараді експертів неформальної, невимушеної атмосфери, яка стимулює творчість. Метод «мозкового штурму» дозволяє генерувати різні варіанти розв'язання проблеми на основі притаманної людині здатності до творчої діяльності. Цей метод застосовують тоді, коли звичайні рутинні методи, засновані на аналізі минулого досвіду та теперішніх умов, не дають змоги вибрати спосіб вирішення проблеми [1].

Перед початком сесії «мозкового штурму» потрібно вибрати модератора (ведучого), який буде її очолювати. Це повинна бути людина, з розвинутим почуттям гумору, яка має задатки до праці в колективі, а також в тій чи іншій мірі знайома з спеціальностями людей, які будуть присутні на сесії. Успіх мозкового штурму сильно залежить від психологічної атмосфери і активності обговорення, тому роль ведучого в мозковому штурмі дуже важлива. Саме він може «вивести з глухого кута» і вдихнути свіжі сили в процес.

Застосування методу слід проводити у два етапи:

1) Робота на сесіях «генераторів ідей» (Після закінчення сесії, організатор повинен старанно обробити магнітофонний запис, занотувавши усі ідеї, записати їх у порядку висунення та роздати «експертами» для проведення експертизи, результатом якої має стати обґрунтований пріоритетний перелік ідей, які будуть реалізовані. При цьому «експерти» мають право додавати власні ідеї, але їхня думка повинна бути обґрунтованою наявністю потрібних для реалізації ідей ресурсів, кваліфікованих кадрів тощо).

2) Робота на сесіях «експертів» (організатор збирає переліки, зроблені «експертами», і, на підставі бальної експертної оцінки, розставляє ідеї за часом їхньої реалізації. Після завершення цієї роботи, роздає «експертам» підсумковий перелік ідей і проводить

сесію «експертів», на якій кожний з них має обґрунтувати власні оцінки. Також обговорюються усі ідеї і пропонується остаточний їх перелік для подальшої реалізації[2].

Щоб забезпечити максимальний ефект, «мозковий штурм» треба проводити за певними правилами:

1) першим суворо заборонена будь-яка критика висунутих ідей, другі повинні критикувати. На першій стадії перевага віддається кількості, а не якості висунутих ідей.

2) «генератори» ідеї висувають без будь-якого обґрунтування, а для «експертів» навпаки – кожне рішення або твердження має бути аргументованим та доведеним.

3) «генератори» висувати можуть будь-які ідеї, а експерти не можуть висувати ідеї, які не є обґрунтованими або алогічними.

4) загальне – і «генератори», і «експерти» можуть розвивати ідеї висунуті іншими. Є й певні особливості: не можна залучати до роботи на сесіях «генераторів ідей» антиподів; слід уникати запрошення на такий захід авторитетних людей (бо сесія перетвориться у співбесіду організатора та «авторитета»); не треба вводити обмеження щодо фахової освіти або фаху (ті, що мають інший фах більш розкуті) [3].

Не слід вважати, що один штурм вирішить проблему. Керівники часто самі не дають своїм підлеглим повніше проявитися: після наради ні з ким більше не обговорюють вже розглянуті питання – вони, знову-таки, не враховують особливості процесу спільного обмірковування. Крім того, на деякі питання взагалі неможливо відразу дати відповідь і цінність багатьох ідей теж прояснюється з часом. Тому мозковий штурм треба розуміти не як разовий захід, а як постійний процес. Можна, наприклад, доручити будь-кому заздалегідь зібрати інформацію, або передбачити ще одну-дві наради з тієї ж теми, або ж після мозкового штурму попросити кожного учасника поділитися своїми додатковими міркуваннями [4].

Методу мозкового штурму властиві певні переваги і недоліки. Одна з найбільш важливих переваг мозкового штурму полягає в тому, що під час мозкового штурму заохочується творче мислення, причому генерування ідей відбувається в умовах комфортної творчої атмосфери. Йде активізація всіх учасників процесу. Вони залучені в хід генерування ідей та їх обговорення, більш гнучко освоюють нові ідеї, відчувають себе рівноправними. Лїнь, рутинне мислення, раціоналізм, відсутність емоційного «вогника» в умовах застосування цієї технології знімаються практично автоматично. Розкутість активізує інтуїцію і уяву. Відбувається вихід за межі стандартного мислення. Інтерактивна взаємодія породжує синергічний ефект. Чужі

ідеї допрацьовуються, розвиваються і доповнюються, зменшується шанс втратити конструктивну ідею. Залучається велика кількість ідей, пропозицій, що дозволяє уникнути стереотипу мислення і відібрати продуктивну ідею. Мозковий штурм – це простий метод, який легко зрозуміти і легко застосовувати на діловій нараді. Для його проведення не потрібно складне обладнання, техніка, багато часу та спеціально організована просторова середовище.

Необхідно виділити також недоліки мозкового штурму, що допоможе уникнути появи проблем при вирішенні задач методом мозкового штурму. Через велику чисельність учасників відповідальність за кінцевий результат несуть усі, і якщо ідеї є у всіх, витрати часу на їх обговорення зростають. При слабкій навченості персоналу співпраці та командної роботи, учасники можуть бути не задоволені ефективністю своєї діяльності. Крім того, багато учасників можуть наполягати на своє авторство обговорюваних ідей і вважають за краще бути лідерами творчого процесу за рахунок тих, хто менш підготовлений. Недостатньо розвинена здатність здійснювати дистиляцію викликає труднощі вибору з великої кількості напрацьованих ідей тільки тих, які будуть реально сприяти вирішенню проблеми або завдання і, отже, їх можна перевести в конкретні дії. Сучасний соціальний і економічний розвиток України потребує подальшого розвитку активності, самостійності і творчих здібностей фахівців та забезпечення держави кваліфікованими, ініціативними кадрами. Тому для підвищення ефективності господарської діяльності необхідно як найбільше використовувати різні евристичні методи і прийоми, для активізації резервів людського чинника та застосування таких властивостей спеціалістів, як абстрактне мислення, ініціативність, власний обґрунтований погляд, творчий підхід до своєї справи та інші бажані для сучасної людини якості.

Особливого ж значення набуває прийом мозкового штурму (атаки), який базується на інтуїції, знаннях та досвіді експертів, учасників командної роботи. Тому аналітики повинні добре знати переваги та недоліки даного прийому, уміти комбінувати його використання, виділяти типові управлінські завдання, а також збагачувати арсенал прийому власними розробками.

Список використаних джерел:

1. Організація і методика економічного аналізу: навч. посібник/ Р.К.Шурпенкова, І.І. Демко .- К.: УБС НБУ, 2011.- 287 с.
2. Соколян М. Управління персоналом [Електронний ресурс]. – Електрон. текстові дані (22546 байт) // Києво-Могилянська Бізнес

Студія (№ 9, 2004). – Режим доступу:
<http://www.management.com.ua/hrm/hrm109.html>

3. Нестеренко Л.О. Метод «мозкового штурму» як засіб генерації ідей розв'язання управлінських проблем / Л.О.Нестеренко, А.С.Сенченко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/Economics/5_54785.doc.htm. – Заголовок з екрана.

4. Творческая мысль на коротком поводке Кевин Койн, Патриция Клиффорд, Рене Дай / Harvard Business Review Russia / апрель 2008 - подраздел «Чем может быть плох мозговой штурм» [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://hbr-russia.ru/issue/37/8/>

**СВІТОВИЙ РИНОК І ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ:
ІНТЕГРАЦІЯ ТА ПАРТНЕРСТВО В КРИЗОВИХ УМОВАХ**

**WORLD MARKET AND ECONOMY OF UKRAINE: INTEGRATION AND
PARTNERSHIP IN TERMS OF GLOBAL CRISIS**

JEL F14

Mariyana Pavlova

*PhD (Economics), assistant of the Department of Finance and Credit
“D. A. Tsenov” Academy of Economics
Svishtov, Bulgaria*

**ECONOMIC ASPECTS OF INTERRELATIONS BETWEEN
BULGARIA AND UKRAINE UNDER THE GLOBAL CRISIS**

The Republic of Bulgaria has close international economic relations with the Republic of Ukraine. Bulgaria is also Ukraine’s main trade and economic partner in the Balkan Peninsular. The report examines economic relations between the Republic of Bulgaria and the Republic of Ukraine focusing on trade and economic cooperation, and as a result some trends are given.

Keywords: *export, import, international trade, Bulgaria, Ukraine*

Nowadays the processes of liberalization, globalization and integration deepen and amplify their significance. Their dynamics determines more increasingly socio-economic, trade, scientific-technical and cultural interrelations between national economies, and they, in turn, become an instrument for economic progress and create new perspectives. The Bulgarian-Ukrainian cooperation is a part of this process, given that the two countries share a relatively similar economic and socio-political experience. The proximity between two people is not determined only on the basis of their Slavic origin but also on their similar historical destiny of post-totalitarian countries. Based on this position, parallel between the Republic of Bulgaria and the Republic of Ukraine can be sought towards active processes of transformation in economic, socio-political and social development as a result of the transition of the two countries from centrally planned to market economy. On the other hand, the geopolitical situation of the Republic of Bulgaria in the Balkan Peninsular and Black Sea neighbourhood with Ukraine also contribute to existing long-standing relationship between the two countries.

Thus, the aim of this report is to examine the economic relations between the Republic of Bulgaria and the Republic of Ukraine, focusing on trade and economic cooperation and to derive trends in this aspect.

The Ukrainian-Bulgarian relations dated back from the fifteenth century and increase over time. Our country was one of the first which recognized the Ukrainian independence at the end of the twentieth century, then the diplomatic relations are established. For the past twenty-five years, a hundred official documents (protocols, agreements, contracts, memoranda and etc.) have been signed forming the contractual-legal base between the two countries. The Republic of Bulgaria has close international economic relations with the Republic of Ukraine. Bulgaria is also Ukraine's main trade and economic partner for the Balkan Peninsular. The bilateral relations between the two republics in the period 2009-2014 were mainly determined by the economic crisis and the subsequent stagnation in the world economy as well as the occurred military conflict on the territory of Ukraine in 2014. The establishment of the so-called ATO-zone (Ukraine territory controlled by pro-Russian separatists not by the Ukrainian government) stops the trade and negatively affects the local production and international supply.

During the observed period the Republic of Ukraine is one of the ten most significant economies for the Bulgarian trade. According to data of the National Statistical Institute about 4% of imported goods in Bulgaria are of Ukrainian origin, while the Bulgarian export varies between 0.9% – 1.9% (see Table 1). The study of the dynamics of the volumes of import and export from and to the Republic of Ukraine shows that there is no clearly marked trend in terms of mutual trade between the two countries.

In the first half of the period, the three indicators of foreign trade (export – FOB, import – CIF and the trade) in nominal terms grew. From 2009 to 2011 the trade between the two countries increased, while at the beginning of the period it amounted to BGN 1779.5 million, in 2011 it reached its highest value for the researched period – BGN 2402.9 million or 35% growth compared to 2009. The next years, the tendency is the opposite – decreases are reported in volumes of trade and import from the Republic of Ukraine. An exception to the negative trend is the monetary value of export for the Republic of Ukraine goods and services, which grow with 75% in 2013 compared to the previous year. According to the latest data (2014) the share of trade in goods amounted to BGN 1410.6 million or 1.5% of total trade at the ratio of export-import 0.36. The trade between the Republic of Bulgaria and the Republic of Ukraine is characterized by a predominance of import from the Republic of Ukraine compared to the export to the same country, evidence of which is the negative trade balance for the entire study period. The trend is declining (in 2009 the import from the Republic of Ukraine exceeded export by BGN 1387.5 million and in 2014 – twice less – BGN 666 million), but there are no conditions to achieve balance or a

positive correlation between the positions export-import. In the nomenclature of export of greatest significance are petroleum oils and those of bituminous materials forming about half of the total export to the Republic of Ukraine and the medical and pharmaceutical goods (about 8% of the export). The exported goods are also: cosmetics, iron products, steel and glass as well as electric batteries. On the other hand, the Republic of Bulgaria relies on Ukrainian production in securing Bulgarian goods and raw material markets with coal, oil raw materials, semi-finished products of iron, forming about 60% of imported in the country products.

Table 1

Trade of goods between the Republic of Bulgaria and the Republic of Ukraine for the period 2009 – 2014

<i>Indicators</i>	<i>Years</i>	<i>The whole world (million BGN)</i>	<i>Including the Republic of Ukraine (million BGN)</i>	<i>Share of the Republic of Ukraine</i>
FOB - export	2009	22881.6	196.0	0.9%
	2010	30435.0	387.3	1.3%
	2011	39633.6	565.0	1.4%
	2012	40622.9	479.1	1.2%
	2013	43559.2	837.0	1.9%
	2014	43233.5	372.3	0.9%
import	2009	33005.4	1583.5	4.8%
	2010	37639.5	1571.6	4.2%
	2011	45778.5	1837.9	4.0%
	2012	49793.7	1253.5	2.5%
	2013	50515.4	1120.8	2.2%
	2014	51097.4	1038.3	2.0%
trade	2009	55887.0	1779.5	3.2%
	2010	68074.5	1958.9	2.9%
	2011	85412.1	2402.9	2.8%
	2012	90416.6	1732.6	1.9%
	2013	94074.6	1957.8	2.1%
	2014	94330.9	1410.6	1.5%
External trade balance	2009	-10123.8	-1387.5	13.7%
	2010	-7204.5	-1184.3	16.4%
	2011	-6144.9	-1272.9	20.7%
	2012	-9170.8	-774.4	8.4%
	2013	-6956.2	-283.8	4.1%
	2014	-7863.9	-666.0	8.5%

Source: National Statistical Institute of the Republic of Bulgaria

During the study period, several factors impact on trade and economic relations between the Republic of Bulgaria and the Republic of Ukraine. On the one hand, the accession of the Republic of Bulgaria as a full member of the European Union creates additional prerequisites for the expansion of the international trade, including with the Republic of Ukraine although the country is not part of the European Union. After the accession of our country to the EU, the Republic of Bulgaria fulfils its obligation to comply all its bilateral international contracts with the EU law, including the contracts signed with the Republic of Ukraine. In this regard, the following agreements were signed:

– An Agreement between the Government of the Republic of Bulgaria and the Cabinet of Ministers of the Republic of Ukraine on Economic Cooperation (2008);

– An Agreement between the Government of the Republic of Bulgaria and the Cabinet of Ministers of the Republic of Ukraine on Military and Technical Cooperation (2008).

In addition, the preferential trade agreement between the Republic of Ukraine and the Europe Union (and in particular the Republic of Bulgaria) is achieved by the Association Agreement between the EU and the Republic of Ukraine, within which a commercial area is included — creating a deep and comprehensive free trade area¹. As a result: a large part of import duties for both countries is abolished; technical barriers to trade, related to standards, technical requirements and etc. are reduced; free transit of energy sources is facilitated; the security of supply and implement of principles of fair competition are guaranteed. The established free trade zone is a prerequisite for improving trade and economic relations between the Republic of Bulgaria and the Republic of Ukraine, given the fact that our country has ratified the Association Agreement between the EU and the Republic of Ukraine. It should be noted that, with regard to improving trade and economic relations, in 1997 it was adopted a Convention between Government of Ukraine and Government of Republic of Bulgaria on Avoidance of Double Taxation with respect to taxes on income and estate and prevention of fiscal evasions.

In conclusion, as a result of the review of key indicators on external trade relations between the Republic of Bulgaria and the Republic of Ukraine, the following conclusions can be made:

– Economic relations between the two countries have deep roots and nowadays the Republic of Ukraine is leading economy for the Bulgarian trade;

¹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_150981.pdf (10.04.2016)

- Trade of goods between the Republic of Bulgaria and the Republic of Ukraine is characterized by negative external balance;
- The export to the Republic of Ukraine is formed mainly by petroleum oils and those of bituminous materials while the Republic of Bulgaria relies on Ukraine production in securing goods and raw material markets with coal, oil raw materials, semi-finished products of iron;
- Trade and economic collaboration between the two countries is achieved by a number of contracts and agreements, and the ratification of Association Agreement between the EU and the Republic of Ukraine by the Republic of Bulgaria is an additional prerequisite for strengthen the collaboration between the two countries.

References:

1. Gorcheva, T., (2011), *Mezhdunarodni pazari: razviti, novovuznikvashti i razvivashti se*, Veliko Tarnovo, Faber
2. Radkov, R., Zahariev, A., (2015), *Mezhdunarodni finansi*, Veliko Tarnovo, Abagar
3. ASSOCIATION AGREEMENT (29.5.2014) between the European Union and its Member States and Ukraine, Official EN Journal of the European Union, L 161/3
4. EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area, Reading Guide, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_150981.pdf (11.04.2016)
5. National Statistical Institute, Bulgaria.

JEL G31

Адамів Марта Євгенівна

к.е.н., асистент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна

Заремба Марія Михайлівна

Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна

РОЗВИТОК ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО БЮДЖЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Обґрунтовано актуальність впровадження та застосування програмно-цільового бюджетування в Україні на сучасному етапі європейської інтеграції. Розкрито сутність, переваги та проблеми

використання програмно-цільового підходу до розроблення бюджетів на державному та місцевому рівнях.

Ключові слова: *бюджет, програма, видатки, результати, програмно-цільове бюджетування.*

На сучасному етапі Україна перебуває у затьожній соціально-економічній кризі, яка, в той же час, супроводжується активною інтеграцією національного господарства у європейський економічний простір. Тому нагальним завданням для органів державної влади виступає покращення економічного становища країни шляхом вирішення наявних проблем у механізмах державного регулювання, насамперед, фінансової сфери на засадах приведення їх у абсолютну відповідність європейським стандартам. На сьогодні чимало дискусій ведеться щодо ефективності державного бюджету як одного із ключових інструментів впливу на стан національної економіки. Зокрема, у більшості випадків мова йде про неефективність наявної методико-методологічної бази формування державного й місцевих бюджетів та необхідність її удосконалення відповідно до кращих практик європейських держав у цій сфері. Адже запорукою успішного долучення України до європейської спільноти та репрезентації себе як фінансово надійного партнера є ефективна фінансова система в державі, що відповідає міжнародним вимогам.

Як свідчить практика євроінтеграційних процесів у розвинених та вже успішних на сьогодні європейських державах, однією із передумов входження у Європейський Союз цих країн було впровадження програмно-цільового бюджетування на державному та місцевому рівнях, що зарекомендувало себе як прогресивна управлінська технологія та до сьогодні з успіхом застосовується у фінансовій сфері багатьох членів Євросоюзу. Програмно-цільовий підхід до бюджетування кардинально змінює погляди на реалізацію традиційного бюджетного процесу на державному та місцевому рівні, першочергово зосереджуючи увагу на результатах бюджетування та послідовно зміщуючи акценти на ресурсну базу, необхідну для їх досягнення. При цьому заплановані результати у бюджетній сфері відображаються у ретельно розроблених бюджетних програмах на засадах критеріального оцінювання ефективності витрачання бюджетних коштів.

Програмно-цільове бюджетування не є нововведенням для України, у цьому напрямі уже спостерігаються певні спроби органів державної і місцевої влади налагодити такий підхід до бюджетоформування. Адже свідомі представники владних структур чітко розуміють, що в

сучасних кризових умовах слід забезпечити процес максимально ефективного використання і без того вкрай обмежених бюджетних ресурсів та спрямувати їх на найбільш пріоритетні напрями розвитку держави, що уможливується на засадах розроблення цільових бюджетних програм та обґрунтованого розпису необхідного обсягу видатків для їх фінансування.

Конкретними перевагами від впровадження програмно-цільового підходу до складання бюджетів на макрорівні є [1, с. 49]: забезпечення прозорості бюджетного процесу у сфері формування доходної та витратної частин бюджету, тобто повне й об'єктивне висвітлення фінансового стану держави та її регіонів; досягнення ефективності розподілу і використання бюджетних ресурсів; здійснення оцінки діяльності учасників бюджетного процесу щодо досягнення встановлених цілей та виконання завдань, а також проведення аналізу причин неефективного виконання бюджетних програм; формування та виконання бюджетних програм шляхом чіткого розмежування відповідальності за реалізацію кожної бюджетної програми між визначеними учасниками бюджетного процесу: головним розпорядником бюджетних коштів та відповідальними виконавцями бюджетних програм.

На сьогодні використання програмно-цільового підходу до бюджетування на вітчизняних теренах супроводжується низкою проблем, котрі перешкоджають налагодженню ефективного європеїзованого бюджетного процесу в Україні. Зокрема, мова йде про такі існуючі проблеми, притаманні процесам формування бюджетів на державному та місцевому рівнях □2□: збереження застарілих стереотипів у розробників державних і місцевих бюджетів, які залишились з часів адміністративно-командної економіки; відсутність якісного та уніфікованого із європейськими стандартами формату бюджетних програм; низький рівень інформаційного забезпечення програмно-цільового бюджетування, зокрема, у сфері формування витратної частини бюджету; значна розпорошеність бюджетних програм на місцевих рівнях; відсутність ефективних методик реального планування і прогнозування бюджетних показників на середньо- й довгостроковий періоди, тощо.

Список використаних джерел:

1. Рожкова Л. В. Програмно-цільове планування показників бюджету/ Л. В. Рожкова // Вісник податкової служби. – 2008. – № 41. – С. 48-55.

2. Невешкіна Т. С. Програмно-цільове бюджетування: переваги та недоліки [Електронний ресурс] / Т. С. Невешкіна. – Режим доступу до статті: http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/3_106478.doc.htm.

JEL G22

Александрова Ганна Миколаївна
*к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського,
м. Кривий Ріг, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ У СВІТОВИЙ СТРАХОВИЙ ПРОСТІР

Стаття присвячена дослідженню факторів розвитку інтеграційних процесів на вітчизняному страховому ринку та стримувальних факторів; аналізу тенденцій розвитку міжнародного ринку страхових послуг; виявленню можливостей інтеграції українського ринку страхових послуг у світовий страховий простір.

Ключові слова: *страховий простір, інтеграція, інституційне середовище, бар'єри, перспективи*

В умовах переходу ринкових відносин України на новий рівень, який передбачає стрімкий розвиток міжнародних економічних зв'язків з індустріально розвинутими країнами світу, великого значення набувають проблеми більш суттєвого захисту майнових і фінансових інтересів суб'єктів ринку. Особливої значущості набуває фінансова діяльність страхових організацій. [1]. Отже, стратегічним завданням для України має стати інтеграція українського ринку страхових послуг у єдиний світовий страховий простір, що має відбуватись за допомогою ефективних механізмів включення України в систему світогосподарських зв'язків.

Успішний розвиток інтеграційних процесів на українському страховому ринку залежить від таких факторів як [2]:

1. Сталість фінансового середовища господарюючих суб'єктів та населення – потенційних страхувальників;
2. Формування фінансово стійких страхових організацій;
3. Активізація ролі держави і її органів в зміцненні та розвитку страхового ринку;
4. Формування державних пріоритетів у розвитку національного страхового ринку; розвитку законодавчої бази страхування;

5. Використання сучасних методів в управлінні страховими організаціями.

Однак, варто зазначити негативні фактори, які уповільнюють процес інтеграції українського страхового ринку у світовий [3]:

1. Прогалини в національному страховому законодавстві;
2. Низькі розміри виплат за обов'язковими видами страхування;
3. Висока залежність ринку від світового ринку та міжнародних потоків капіталу;
4. Недостатня грамотність населення у страховій та фінансовій сфері;
5. Неможливість імплементації міжнародних страхових стандартів.

Особливості взаємодії страхових ринків різних країн впливають на страховий ринок України і сприяють його залученню у світовий страховий простір. Страховий ринок України більшою мірою перебуває у сфері впливу світового ринку. Близький за силою вплив на український страховий ринок здійснюють ринки країн ЄС і Росії, Угорщини і Польщі [4]. Отже, взаємодія страхових ринків зазначених країн з національним страховим ринком може допомогти розкрити потенційні можливості ефективної участі України у світогосподарських фінансових процесах. Формуванню відкритого страхового ринку може сприяти інтеграційне співтовариство, побудоване як складова частина світового господарства, орієнтовану на його норми та правила. [5]. Отже, з огляду на це, процес інтеграції українського страхового ринку до світового страхового простору має відбуватись шляхом ліквідації законодавчих та економічних бар'єрів між національними ринками страхових послуг, який проявляється у:

– у концентрації страхового та перестрахового капіталів, яка відбувається через масові злиття страхових і перестраховальних компаній на світовому ринку страхових послуг та формуванні транснаціональних страхових компаній;

– концентрації на ринку страхових посередників, що здійснюється шляхом злиття та придбання малих і середніх товариств, на основі яких формуються сильні міжнародні страхові брокери;

– злитті страхового, банківського й позичкового капіталів, що призводить до формування транснаціональних фінансових груп;

– концентрації споживачів страхових послуг, яка простежується у зростанні капіталізації транснаціональних корпорацій та транснаціональних банків і зміні попиту на традиційні страхові послуги;

– зміні традиційних форм і видів страхових послуг, що призводять до злиття страхових і фінансових послуг, утворення альтернативного

страхування і перестрахування, захисту, заснованого на управлінні активами страхувальників і страховиків;

– зміні ринкового середовища завдяки комп'ютеризації та можливості використання мережі «Інтернет» для надання страхових послуг у режимі транскордонної торгівлі.

Процеси інтеграції страхового ринку України до європейського та світового ринків страхових послуг передбачають удосконалення форм та методів державного регулювання цього ринку, якими повинні стати:

– введення пільгового оподаткування доходів фізичних осіб за умови укладення ними договорів довготермінового страхування життя;

– створення інституту страхового «омбудсмена» (спеціалізованого органу для захисту прав споживачів страхових послуг);

– використання у страховій справі елементів уніфікації та стандартизації, передусім, для розробки типових правил страхування.

Також до оптимізації інтеграційних процесів України у світовий ринок страхових послуг можна віднести: залучення іноземних страховиків шляхом здійснення цілого комплексу заходів (насамперед спрямованих на підвищення платоспроможного попиту); особливий механізм оподаткування; спеціальний порядок розміщення страхових резервів [1].

Варто зазначити, що інтеграція українського ринку страхових послуг може мати як позитивні, так і негативні наслідки (таблиця 1).

Таблиця 1

Позитивні та негативні наслідки впливу інтеграції світового ринку страхових послуг на національні страхові системи

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
1. Залучення іноземних інвестицій у розвиток страхової інфраструктури; 2. Підвищення капіталізації та ємності національної страхової галузі за рахунок коштів іноземних інвесторів; 3. Використання передових страхових технологій і «кну-хау»; 4. Розширення структури і підвищення якості страхових послуг.	1. Втрата національного контролю над страховими резервами та інвестиційними коштами при домінуючій іноземній участі на страховому ринку чи в його окремих сегментах; 2. Обмеження можливості держави з використання механізмів активної соціальної політики в галузі пенсійного та медичного страхування; 3. Супроводження експансії крупних іноземних страховиків, ціновим демпінгом.

Таким чином, включення страхового ринку України у єдиний світовий простір страхових відносин вимагає великих зусиль для адаптації національних страхових продуктів до вимог світового ринку та зміни їхніх параметрів до конкурентоздатного рівня.

Список використаних джерел:

1. Кузьменко О. Г. Інтеграція страхового ринку України у світовий ринок страхових послуг / О. Г. Кузьменко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 3. – С. 190-194. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2013_3_39
2. Баглюк Ю.Б. Страховой рынок Украины в международных экономичний ун-т; Всеукр. асоціація молодих науковців. – 2008. – № 11. – С. 10 -16.
3. Абрамітова Д.Р. Аналіз світового ринку страхових послуг [Електронний ресурс] / Д. Р. Абрамітова, О. В. Козьменко // Ефективна економіка – 2014. – №3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2815>
4. Баглюк Ю.Б. Страховой рынок Украины в условиях переходной экономики / Ю.Б. Баглюк // Материалы 7 междунар. науч.-практ. конф. «Страны с переходной экономикой в условиях глобализации». – М.: РУДН, 2008. – С. 452-455.
5. Плиса В.Й. Стратегія інтеграції страхового ринку України в світовий страховий простір / В. Плиса // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – Вип. 139. – С. 53-55. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2012_139_18

JEL G00

Ведернікова Світлана Василівна

*к.е.н., доцент, в.о. зав. кафедри економіки та менеджменту
Одеського інституту Міжрегіональної Академії управління
персоналом
м. Одеса, Україна*

ДЕТІНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Докладно розглянуто як детінізація української економіки пов'язана з комплексним реформуванням системи відносин, які здійснюються в економічній сфері між державою, підприємствами та найманими працівниками.

Ключові слова: *тіньова економіка, детінізація, чинники тінізації, концепція легалізації, реформи детінізації, механізм детінізації.*

Детінізація економіки є першопріоритетним та принципово важливим напрямком сучасної економічної політики України. Водночас багатоаспектність та розгалуженість проявів тінізації засвідчує безперспективність лише симптоматичних репресивних методів протидії тінізації у вигляді посилення контрольно-каральних функцій держави. Адже основними чинниками тінізації української економіки стали: висока витратність та низька рентабельність ведення бізнесу, обтяжлива податкова система, в якій фіскальна функція відіграє визначальну роль, знецінення вартості робочої сили, звуження внутрішнього ринку та нерозвиненість ринкових регуляторів визначення ціни ресурсів та чинників конкурентоспроможності, нездатність держави забезпечити прозорі умови діяльності та гармонізувати економічні інтереси суб'єктів економіки.

Детінізація економіки — сукупність макро- і мікрорівневих економічних, організаційно-управлінських, технічних, технологічних та правових державних заходів щодо створення економічних передумов зацікавлено-ініціативного повернення взаємовідносин між учасниками фінансово-господарського обороту речей, прав, дій з тіньового, тобто тих, які з різних причин не враховуються у ті, що враховуються державою в економічному обороті, а також побудови організаційно-правової інфраструктури превентивного впливу на усунення причин та умов, що сприяють відтворенню джерел тіньової економіки [2].

Розробляючи власну концепцію легалізації тіньової економіки, слід врахувати, що основу будь-якої моделі з оцінювання моральних ризиків, спричинених тіньовою економікою, складає той факт, що моральний ризик є прямим наслідком економічної вигоди для сторони, яка його спричиняє. З точки зору тіньового сектору економіки, розмір морального ризику — це розмір економічної вигоди, що може бути отриманою чи втраченою внаслідок неправомірних дій.

Тіньова економіка функціонує поряд з легальною економікою. Певний її рівень притаманний кожній країні у світі (10–15 % від ВВП). Водночас наявність тіньової економіки суперечить державному устрою та закону. Структурними складовими тіньової економіки є: кримінальна діяльність, неформальна та фіктивна діяльність. Причини виникнення тіньової економіки можуть бути класифіковані за часом, тобто мати короткострокове, середньострокове та довгострокове джерела утворення. Збільшення рівня тіньової економіки до 40–50 %

ВВП є критичним, а за оцінками багатьох експертів рівень тіньової економіки в Україні становить близько 50 %.

Основними заходами щодо детінізації економіки мають бути:

– «амністія» капіталів некримінального походження, в першу чергу тих, що спрямовуються в інноваційну сферу та інші суспільно значущі та пріоритетні сектори;

– запровадження додаткових податкових стимулів до нагромадження та інвестування коштів в інноваційний сектор юридичними особами, які пропонується надавати за фактичними результатами діяльності;

– зруження фінансової бази тіньового господарювання через зменшення рівня оподаткування фізичних осіб на величину документально підтверджених коштів, витрачених на розвиток людського капіталу;

– реальне і радикальне спрощення погоджувальних та дозвільних процедур щодо здійснення підприємницької діяльності, особливо в інноваційній сфері;

– обов'язкове обґрунтування джерел походження грошових коштів при купівлі товарів, вартість яких перевищує певну заздалегідь визначену суму (житла, земельних ділянок, транспортних засобів та предметів розкоші);

– залучення до реалізації стратегії легалізації представників міжнародних організацій, спеціалізованих на протидії нелегальному господарюванню, та громадянського суспільства;

– розробка нових рекомендацій та впровадження наявних теоретичних розробок щодо виявлення напівлегальних фінансово-промислових угруповань та ліквідації виявлених схем іллегалізації капіталу тощо.

Основною метою детінізації економіки України є створення необхідних умов для покращення інвестиційного клімату, зниження податкового та регулятивного тиску на підприємницьку діяльність, захист прав власності та трудових відносин.

Список використаних джерел

1. Варналій З. С. Тінізація малого підприємництва (економічні та правові аспекти) / З. С. Варналій. – К. : Інститут приватного права і підприємництва АпрН України, 1998. – 56 с.

2. Живко З. Б. Обеспечение экономической безопасности в контексте противостояния влиянию теневой экономики / З. Б. Живко, В. В. Засадко // Государственное управление. Электронный вестник

МГУ им. Ломоносова. № 37, апрель 2013 г. – ISSN 2070-1381. – С. 56-67.

3. Кіржецький Ю. І. Тіньова економіка та напрями її подолання в Україні: моногр. / Ю. І. Кіржецький. – Львів: Ліга-Прес, 2013. – 170 с.

JEL A11

Дубинецька Павліна Петрівна

*к.е.н., викладач кафедри права та менеджменту
у сфері цивільного захисту*

*Львівського державного університету безпеки життєдіяльності
м. Львів, Україна*

Заворотний Денис Олександрович

здобувач

*Львівського державного університету безпеки життєдіяльності
м. Львів, Україна*

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КОМПАНІЙ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ

Розглядаються інноваційно активні компанії, які є конкурентоспроможними на міжнародному ринку. Узагальнено перспективи розвитку компаній у майбутньому, які вдосконалюють свої технологічні та виробничі можливості.

Ключові слова: *інновації, інноваційний розвиток, конкурентоспроможність, компанія.*

Сьогодні інновації визначаються однією з умов міжнародної конкурентної боротьби між компаніями.

Конкурентоспроможність будь-якої компанії забезпечують її конкурентні переваги, котрі проявляються у наявності в неї ключових, унікальних, неповторних переваг, які досягаються, в основному, в процесі розробки та запровадження інновацій. Саме інноваційно активні компанії є конкурентоспроможними та мають перспективи розвитку у майбутньому [3].

Інноваційна конкуренція визначається як створення конкурентних переваг, викликаних впровадженням інновацій, де інновація являє собою матеріалізований результат, отриманий від вкладення капіталу в нову техніку чи технологію, у нові форми організації виробництва, праці, обслуговування і управління, включаючи нові форми контролю, обліку, методи планування, прийоми аналізу та відіграє ключову роль у діяльності підприємства [5].

Щоб відповідати сучасним світовим вимогам та здійснювати ефективну інноваційну діяльність, компанії повинні бути динамічними та гнучкими, швидко реагувати на зміни та, відповідно, вживати відповідних заходів. Лише запровадження інноваційних технологій виробництва чи випуск інноваційних товарів не дасть довготривалих високих результатів.

На сучасному етапі все більшої важливості набувають інновації в менеджменті, маркетингові інновації. У сукупності інноваційні продукти та інноваційні методи функціонування компанії й управління нею сприятимуть не просто витісненню конкурентів з ринку, а забезпеченню лідерства та стратегічних пріоритетів компанії.

Отже, завдання будь-якої ефективної компанії переходить із площини перемоги конкурента, у площину – бути кращим, ніж конкурент [2].

Успіх та результативність інноваційної конкуренції залежать від знання та урахування її концептуальних основ, оскільки вона має свою специфіку. Серед особливостей інноваційної конкуренції виділяють [1; 4]:

- високий динамізм ринку;
- «агресивний» характер конкуренції – активне суперництво, оскільки економічні агенти досить активні, гнучкі, легко сприймають та стимулюють зміни;
- вартість товару або послуги визначається їх новизною, оригінальністю, унікальністю та сучасністю
- конкуренція викликає інтенсивні зміни в організаційній структурі, політиці, менеджменті;
- суб'єктивний фактор відіграє визначну роль у створенні конкурентних переваг та реалізації конкурентної політики підприємства;
- концентрація капіталу здійснюється на новій основі – установлення нової архітектоники капіталу із пріоритетними позиціями інтелектуального;
- зміна потреб, вподобань та переваг споживачів;
- посилення значення зворотного зв'язку “ринок-виробник”;
- виникнення нових стереотипів споживчої та мінової вартості товару;
- новий характер економічних інститутів у ринковому середовищі;
- прискорення морального старіння продукції та засобів виробництва.

В історії економічної думки існували різні погляди на взаємозв'язок конкуренції та інновацій. Зокрема, Шумпетер вважав, що стан

ідеальної конкуренції несприятливі для інноваційного прогресу. На його думку, досконала конкуренція не може бути моделлю ідеальної ефективності, стверджуючи, що великі монополістичні фірми з ринковою владою здатні забезпечити високі темпи науково-технічного прогресу

Для України реалізація стратегії соціально-економічної модернізації багато в чому полягає в концептуальному узгодженні ефективної динамічної конкуренції із інноваційним розвитком, головним напрямом підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Для прикладу, серійний завод «Антонов» — державний авіабудівний завод в Україні був успішним і отримав не одну нагороду, а за своє існування він не раз був на межі знищення. Він мав сприятливі умови для розвитку, оскільки держава була зацікавлена в ремонті іноземних літаків, чим і займався спочатку цей завод, а після 5 років функціонування починається серійне виробництво літаків.

Через 20 років почалась війна і питання розвитку заводу було пріоритетним, тому держава виділяла не малі кошти і завод мав дуже хороше фінансове забезпечення. Для розвитку цей фактор неймовірно важливий, оскільки не має проблем з закупівлею матеріалів і є кошти для нових розробок та інновацій у літакобудівній сфері. В цьому плані завод «Антонова» не мав проблем, а без інновацій та нових технологій жодна компанія не має майбутнього.

Постало питання про подальше функціонування заводу «Антонова» у 2006-2007 роках коли розпочалась Велика світова фінансова криза. Нестача коштів та втрата деяких колишніх партнерів, що не змогли витримати кризу, дало заводу «Антонова» нове випробовування. І знову їх врятували колишні розробки, які навіть в наш час є актуальними, вони отримували нові замовлення, за рахунок чого змогли продовжити функціонування.

Не раз завод «Антонов» був на межі закриття, але за рахунок своїх колишніх розробок вони змогли втриматися на плаву, якби вони не вкладали гроші і сили в розвиток галузі авіабудування, то не змогли б побудувати літаки, в яких потребувалися багато країн світу.

Яскравим прикладом щодо інноваційної діяльності є компанія «NOKIA», яка мала великий успіх з початку свого існування. Був період коли компанія «NOKIA» на своєму ринку була лідером, але, не виділяючи достатніх коштів на розвиток нових технологій, вона була витіснена з ринку поглинута іншою корпорацією «Microsoft». В наш час на ринку без сумніву в цій сфері є iPhone та Samsung, які виділяють величезні кошти для нових розробок.

Дехто стверджує, що затрати на розробку не є виправданими і легше скопіювати когось, ніж зробити щось самому, але на це можна привести багато прикладів різноманітних компаній у різних сферах, які є лідерами саме за рахунок інновацій. Зокрема відомі всім сформовані бренди, такі як iPhone, Samsung, BMW, Audi, Mercedes, Acer, Asus та багато інші.

Отже, для кожної компанії одним з найважливіших чинників, який дозволяє триматися лідером в будь-якій галузі – є розробка нових інноваційно -технологічних та виробничих можливостей. Оскільки після інноваційної діяльності, компанія, що володіє інноваціями, буде найактуальніша на ринку.

Список використаних джерел:

1. Зімкіна В. Є. Інноваційна конкуренція: сутність, особливості, характерні риси / В. Є. Зімкіна // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – № 2 (13). – С. 124-131.

2. Охота В. І. Інновації як основа конкурентоспроможності ТНК / Охота В. І. // Сталий розвиток економіки. Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2013. – № 5 (22).

3. Охота В. І. Формування конкурентних переваг ТНК в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / В. І. Охота. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_11/82.pdf>.

4. Трушенко О. М. Інноваційна конкуренція в умовах глобалізації світової економіки [Електронний ресурс] / О. М. Трушенко. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ao/2009_2/18.pdf>.

5. Шляк М. В. Инновационная деятельность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия [Електронний ресурс] / М. В. Шляк. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/8_NIT_2008/Tethis/Economics/27839.doc.htm>.

JEL G22

Залстов Олександр Миколайович

к.е.н., доцент, член Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг
м. Київ, Україна

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ У СВІТІ

Визначена роль інвестиційного потенціалу страхових компаній та надані пропозиції щодо удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, страхові компанії, страховий ринок, страхування, державне регулювання.

У сучасному світі страховий ринок виступає в ролі каталізатора соціально-економічного розвитку держави, оскільки економічне значення страхування має дуалістичний характер і виконує не тільки захисну функцію, але є і значним джерелом інвестицій, в т.ч. довгострокових.

Специфічною рисою страхування є інверсія страхового циклу, тобто страховиком отримання плати за страхову послугу передує страховій виплаті. У зв'язку з цим кошти страхового фонду можуть бути інвестовані страховиком з подальшою можливістю їх відчуження в разі настання страхового випадку.

Як показує світова практика страховики, як фінансові посередники, грають роль фінансово-кредитного інституту та є потужними постачальниками капіталу в економіку. Страхові компанії в багатьох країнах – це найважливіші інституційні інвестори, ефективно здійснюють розміщення коштів і управління активами в обсязі 22,6 трлн дол. На країни ЄС припадає 10,4 трлн дол., країни англо-саксонської системи – 6,4 трлн дол., країни азійсько-Тихоокеанському регіону – 5,2 трлн дол., Океанії, Латинській Америці та Африці до 3% світових страхових активів [1].

Отже, страхові компанії ЄС, Японії і США володіють наймогутнішим інвестиційним капіталом, який виконує роль світової подушки фінансової стабільності та безпеки економіки розвинених країн.

За останні роки інвестиції страховиків значно зростають. Наприклад, в 2014 р. обсяг інвестиційного портфеля страхових організацій ЄС виріс у порівнянні з 2013 р. на 9,4%. Зміни в інвестиційному портфелі європейських страховиків пов'язані, в основному, з розвитком ринку страхування життя на який припадає понад 80% інвестицій. Інвестиційні активи страховиків з Великобританії, Франції і Німеччини сукупно складають понад 60% усіх європейських інвестицій страховиків.

Аналіз страхового ринку ЄС показує, що в структурі інвестицій переважають вкладення в боргові цінні папери та інші папери з фіксованим доходом (52,4%), Другим за величиною від загального портфеля є вкладення в іпотечні кредити (13,6%), третіми – в інвестиційні фонди (13%). Інвестиційний портфель європейських страховиків у структурі ВВП становить близько 63%. При цьому найбільший показник зафіксовано в Ліхтенштейні (366,7%),

Люксембурзі (258,2%), Великобританії (111,5%), Данії (109,2%) та Франції (100,4%).

Помітне місце в інвестиційній політиці страховиків США займають їх вкладення в такі сфери як банки, нерухомість, промисловість, послуги тощо. Особливо значущу роль страховий бізнес у цій країні відіграє в довгостроковому фінансуванні промисловості. Сьогодні широке поширення в США отримала практика надання страховими організаціями промисловим корпораціям інвестиційних кредитів терміном на 15 – 20 років. Цим визначається особлива роль кредитування страховиками в порівнянні з банківським кредитуванням, яке є найчастіше коротко- і середньостроковим. Нерідко при цьому банки і страхові компанії надають позики спільно: банки надають кредит для фінансування певного проекту на перші 5 років, а страхові компанії на наступні 10 – 15 років. Для розміщення особливо великих позик страховики створюють консорціум між собою або спільно з банками. Основні потоки капіталу страхових компаній направляються в такі галузі, як хімічна, нафтова, нафтопереробна, електронна, машинобудівна тощо.

Особливим напрямком інвестиційної політики страхових компаній США є інвестиції в цінні папери найбільших транснаціональних компаній. Хоча в більшості випадків сукупний пакет акцій, що належать страховим компаніям, не перевищує 10% акціонерного капіталу таких корпорацій, є випадки, коли страховики контролюють до 30% їх портфеля голосуючих акцій, що дозволяє їм здійснювати ефективний контроль над корпораціями. Пряме володіння цінними паперами доповнюється участю страхових організацій у фінансуванні або управлінні корпораціями через інвестиційні компанії. Так, наприклад, страхові компанії Великобританії володіють більш ніж 20% акціонерного капіталу всіх зареєстрованих на Лондонській фондовій біржі акціонерних компаній [2]. Значне місце в інвестиціях страхових організацій країн Заходу займають і вкладення в різні державні цінні папери.

Широко використовуються також лізингові операції страховиків, в яких вони успішно конкурують зі спеціалізованими фірмами. Купуючи за рахунок своїх фондів різне обладнання, електронну техніку, транспортні засоби, страховики здають їх в оренду.

Міжнародний досвід свідчить про велике значення іпотеки для розвитку інвестицій страхових компаній. Частка вкладень страховиків в іпотеку на «старих ринках» – при всьому багатстві вибору інвестиційних інструментів і при існуючому гігантському фонді вже

побудованих житлових та нежитлових приміщень – досягає значних величин.

На початку XXI століття іпотека становила 8% від сумарних активів американських страхових компаній. При цьому місцева статистика виокремлює вкладення в різні види іпотечних активів: житлових, сільськогосподарських, комерційних. У інвестпортфелі американських страховиків головне місце (74% його «іпотечної секції») займає комерційна, промислова та інституційна іпотека, яка передбачає видачу кредитів на зведення торговельних комплексів, офісів, виробничих приміщень, а також медичних центрів [3]. Прийнято вважати, що без інвестиційних ресурсів, в тому числі інвестицій страхових компаній, неможливо досягти макроекономічної стабілізації, вирішити проблеми соціального характеру.

Інвестиційна діяльність страховика виступає одним із засобів стабілізатора процесу суспільного виробництва і підвищення ефективності економіки.

Інвестиційна активність страхових компаній стабілізує фондовий ринок, а обсяги акумуляції капіталу через страхову систему можна порівняти з масштабами банківського сектора і різних інститутів колективних інвестицій.

У свою чергу інвестиційний потенціал страхових компаній – це здатність страховиків реалізувати можливості, що містяться в інвестиційних ресурсах, при дотриманні принципів диверсифікації, ліквідності, прибутковості, зворотності [4].

Фінансовий механізм формування і використання капіталу страховика передбачає два відносно самостійних фінансових потоку: надходження грошових коштів у вигляді страхових премій від укладення договорів страхування (перестраховання) і формування інвестиційного портфеля страховика, в т.ч. за рахунок доходу, отриманого від страхової, інвестиційної та фінансової діяльності.

Здійснюючи інвестиційну діяльність, отримуючи прибуток з неї, страховики в той же час виявляються в значній залежності від стану справ на фінансовому ринку і в цілому в економіці країни. Це змушує проводити досить жорстке державне регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній.

Список використаних джерел:

1. Insurance investment in challenging global environment, 2010.
2. Кабанцева Н.Г. Страхование дело. Учебное пособие/ Н.Г. Кабанцева. – М.: Форум, 2008. – 272 с.

3. Иняев В. И. Инвестирование страховых фондов: зарубежный опыт и российская практика // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 26 (207). – С. 33-36.

4. Улыбкина Л.К. Инвестиционный потенциал страхового сектора финансового рынка // Terra Economicus. – 2012. – том 10. – №1-3. – С. 41-43.

5. Никулина Н.Н. Зарубежный опыт инвестиционной политики страховых организаций // Страховое дело. – 2007. – №11. – С. 25-29.

JEL F36, G1

Зінченко Федір Анатолійович
асистент кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету
ім. Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

РОЗШИРЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЯК ФАКТОР МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Розглядається місце сучасного фондового ринку України з позиції міжнародних портфельних інвесторів. Пропонуються шляхи прискорення розвитку вітчизняного ринку шляхом розширення факторів пропозиції, тобто збільшення інвестиційно приваблених фінансових інструментів, в тому числі через послаблення вимог лістингу на українських біржах.

Ключові слова: фондовий ринок, облігації, лістинг, біржа.

Діагностувати стан вітчизняного фондового ринку та його місце у світі можна згідно рейтингом країни за класифікацією так званих індекс-провайдерів. Нажаль, станом на початок 2016 року за версією кожної із трьох провідних агенцій FTSE, MSCI Inc та S&P Dow Jones Indices, Україна не входить навіть до групи граничних ринків. Це означає, що українські фінансові інструменти не розглядаються міжнародними портфельними менеджерами як об'єкт інвестування, за рідким виключенням високо ризикових хедж-фондів.

Складний та обмежений процес введення і виведення коштів з країни, недосконала система контролю за рухом капіталу, проблеми у взаємовідносинах міноритарних та великих акціонерів, а також нестача ліквідності були й залишаються головними чинниками непривабливості України.

Як ринок будь-якого товару фондовий знаходиться під впливом факторів пропозиції та попиту. Пропозиція представлена фінансовими інструментами, що обертаються на ринку. Обмежена кількість цінних паперів інвестиційного рівня звужує ринок, робить його високоволотільним, підвищує премію за ризик, а від так й вартість залученого капіталу.

Для розширення пропозиції фінансових інструментів на національному ринку капіталу необхідно:

- посилити захист прав власників облігацій підприємств;
- активізувати роботу щодо випуску облігацій міжнародними фінансовими організаціями;
- пом'якшити законодавчі умови лістингу;
- лібералізувати умови крос-лістингу;
- провести приватизацію;
- імплементувати товарні деривативи.

Сьогодні, з одного боку через погіршення бізнес клімату, падіння ділової активності має місце мінімальна активність корпоративного сектору вітчизняної економіки на ринку цінних паперів. З іншого – держава інтенсивно використовує інструменти фондового ринку, насамперед ОВДП, для покриття дефіциту бюджету. Саме тому, за останні роки частка останніх в загальному обсязі торгів на ринку зросла із 9,28% у 2009р. до максимального значення 48,09% у 2012р., та 29,51% в 2014р. На біржовому сегменті ринку частка ОВДП за результатами 2015р. склала взагалі 87,12% [1].

До кризи 2008-2009 років облігації українських підприємств користувалися сталим попитом з боку ІСІ та комерційних банків. Однак після ряду корпоративних дефолтів, інтерес інвесторів до цього роду активів значно скоротився. Як наслідок, частка облігацій підприємств у загальному обсязі біржових торгів скоротилась із 49,39% у 2007 році до 4,68% у 2015 році [1].

Покращити ситуацію можна проведенням таких заходів:

- чітко визначити забезпечення облігацій на законодавчому рівні;
- активізувати створення єдиного достатньо престижного рейтингового агентства;
- запровадити інститут загальних зборів власників корпоративних облігацій з наданням таким зборам, зокрема, прав погоджувати рішення емітента щодо операцій з його активами у випадку неналежного виконання емітентом своїх зобов'язань за такими облігаціями;
- врегулювання дій емітента і власників корпоративних облігацій у разі дефолту, реструктуризації боргу, конвертації облігацій.

З огляду на активне співробітництво Уряду України з міжнародними організаціями, одним із найнадійніших боргових фінансових інструментів в Україні можуть стати облигації міжнародних фінансових організацій (МФО). Українське законодавство дозволяє МФО здійснювати емісію відсоткових або дисконтних облигацій, з номінальною вартістю вираженою в гривнях. В кінці 2014 року після проведення конкурсного відбору НКЦПФ обрало 3 майданчика, фондові біржі «ПФТС», «Перспектива» та «Українська біржа», які МФО зможуть обирати для розміщення власних облигацій.

Основними емітентами цього виду інструментів можуть бути Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) та Міжнародна фінансова корпорація (МФК). За 2014 рік ЄБРР та МФК було вкладено в українські проекти 1,21 млрд. євро та 0,43 млрд. євро відповідно. Попит на облигації МФО буде сформовано недержавними пенсійними фондами та інститутами спільного інвестування, які після зменшення довіри до національної банківської системи шукають інструменти для збереження активів [2,3].

Розширити перелік інструментів власності можна за рахунок приватизації. У державній власності залишається велика кількість різноманітних об'єктів та пакетів розміром від значного до 100% статутного капіталу. Інвестори різних видів можуть бути зацікавлені в державній частці підприємств широкого спектру: транспортної, енергетичної, хімічної галузей, фінансів та сільського господарства.

Репрезентативним показником кількості інвестиційно привабливих фінансових інструментів є склад біржових реєстрів фондових бірж. В Україні серед всіх фондових майданчиків в першому рівні лістингу домінують виключно ОВДП. За останні три роки акції лише одного емітента було включено до першого рівня біржового реєстру та жодного випуску корпоративних облигацій.

З початку 2016 року в Україні вступили в дію нові, ще більш жорсткі умови щодо лістингу. Якщо порівняти їх із вимогами європейських бірж, як з ринків розвинутих, так й тих, що формуються або граничних, то виявиться, що вітчизняні емітенти акцій будуть мати більше можливостей отримати лістинг на закордонних майданчиках, аніж на українських. Насамперед в частині власного капіталу або прогнозованої капіталізації та мінімальній кількості акціонерів. Це не є припустимим. Особливо враховуючи, що ст 43. Директиви 2001/34/ЄС щодо допуску цінних паперів до офіційного лістингу говорить: «Прогнозована ринкова капіталізація акцій, щодо яких зроблено заявку на одержання допуску до офіційного лістингу, або, якщо вона

не може бути оцінена, капітал і резерви компанії, включаючи прибуток і втрати, за останній фінансовий рік повинні становити не менше одного мільйона євро». Більше того лістинг можливий, навіть коли така умова не виконується, але лише при існуванні ліквідного ринку [4]

Таким чином, якщо не привести існуючі умови лістингу до більш реальних, виникне ризик того, що національні інституційні інвестори, не зможуть наповнювати власні портфелі цінними паперами вітчизняних емітентів, що пройшли лістинг.

Окрім цього, у травні 2016 року набувають сили зміни до Закону України «Про акціонерні товариства», відповідно до яких всі публічні акціонерні товариства зобов'язані пройти процедуру включення власних акцій до біржового реєстру. З огляду на жорсткість вимог лістингу, подібна норма із самого початку ставить товариства під загрозу санкцій за невиконання законодавства.

Список використаних джерел:

1. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-грудня 2015 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>

2. За даними Європейського банку реконструкції та розвитку. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/where-we-are/ukraine/data.html/>

3. За даними Міжнародної фінансової корпорації. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ifc.org/>

4. Директива 2001/34/ЄС Європейського Парламенту і Ради "Про допуск цінних паперів до офіційного лістингу на фондовій біржі і про інформацію, що повинна бути опублікована про ці цінні папери" від 28 травня 2001 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_191

JEL D21

Кліпкова Оксана Ігорівна

*аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки
Львівської комерційної академії
м. Львів, Україна*

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПАРТНЕРСТВА МІЖ УНІВЕРСИТЕТАМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ

Розглядається алгоритм проведення спектру аналізу перспектив інноваційного партнерства між університетами та бізнес-структурами. Зосереджено увагу на SWOT-аналізі кожної сторони співпраці в для зростання ефективності інноваційного процесу в цілому та результативності комерціалізації результатів наукової та науково-дослідної діяльності. Окреслено межі проведення технологічного аудиту університету та аналізу макросередовищі в розрізі таких компонентів як політика, економіка, соціум та технологія.

Ключові слова: SWOT-аналіз, інноваційне партнерство, PEST аналіз, технологічний аудит.

Інноваційне партнерство між університетами та підприємствами необхідне для здійснення результативної комерціалізації результатів науково-дослідних робіт та інноваційної діяльності обох сторін. Для вибору організаційної форми партнерства та безпосередньо самого партнера співпраці здійснюється SWOT аналіз кожної сторони, PEST аналіз середовища та технологічний аудит [1, с. 95].

PEST аналіз проводитиметься з метою моніторингу макросередовища за такими компонентами як політика, економіка, соціум та технологія. Напрями дослідження визначатимуться як стратегією підприємства так і напрямами роботи університету [2, с.145].

Аналіз політичної складової варто здійснювати з метою формування уявлення про державні стратегічні програми розвитку та перелік інструментів їх реалізації в аспекті розвитку всіх галузей промисловості та секторів народного господарства.

Аналіз економічної складової здійснюватиметься інноваційними креативними центрами з метою виявлення пріоритетних напрямів розвитку національної економіки і як наслідок виявлення альтернативних можливостей фінансування реалізації проектів комерціалізації ідей за рахунок державного замовлення.

Дослідження соціальної складової дасть можливість виявити вплив населення на проект, дослідити показники, що характеризуватимуть суспільну активність населення.

Аналіз такого компонента як технологія дасть можливість вивити рівень патентної активності, дослідити найбільш перспективні сфери наукових досліджень, спрогнозувати етапи розвитку науково-технічного прогресу на рівні окремих галузей народного господарства.

Таблиця 1

**SWOT аналіз університету та підприємства з метою
результативної комерціалізації результатів науково-дослідних
робіт та інноваційної діяльності**

SWOT аналіз університету в аспекті співробітництва з підприємством	
Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Наявність наукового потенціалу 2. Наявність бази для проведення фундаментальних досліджень та прикладних досліджень 3. Можливість підготовки фахівців для розвитку інтелектуального потенціалу підприємств	1. Низький рівень витрат на дослідження та розробки 2. Мала частка комерціалізованих інноваційних проектів 3. Низький рівень активності та готовності до співпраці з бізнес – структурами 4. Ризик подальшого реформування структури університету
Можливості	Загрози
1. Можливість участі у міжнародних науково-дослідних програмах та експериментах 2. Можливість отримання практичних навиків працівниками та студентами університету, що підвищить конкурентоспроможність закладу 3. Отримання практичного втілення-отримання охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності	1. Відплив інтелектуального капіталу за межі закладу у бізнес –структури 2. Зростання конкуренції в освітньому просторі країни та за її межами 3. Відсутність формальних умов співробітництва навчальних закладів та підприємств в сфері комерціалізації набутих об'єктів інтелектуальної власності
SWOT аналіз підприємства в сфері співпраці з університетом	
Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Зростання науково-практичної активності у підприємницькому секторі 2. Паритетний розподіл витрат та відповідальності серед учасників проекту комерціалізації 3. Зростання прибутків від продажу нових чи покращених виробів, патентів та ліцензій 4. Розвиток креативного потенціалу підприємства 5. Зміцнення технологічної бази	1. Невелика кількість інноваційно активних підприємств 2. Перевага великих підприємств над малим та середнім бізнесом в організації інноваційної діяльності та комерціалізації її результатів; 3. Недостатня підготовка та відсутність стимулів для ефективної співпраці працівників організацій із структурою університету 4. Реалізація проектів комерціалізації з малим рівнем ризику і як наслідок з низьким рівнем інноваційної новизни 5. Недостатня державна підтримка інноваційних ініціатив господарських систем та навчальних закладів

(закінчення табл. 1)

Можливості	Загрози
1. Вирішення питань пріоритетних для національної економіки в рамках стратегії її розвитку 2. Реалізація концепції «інноваційного трикутника» між суб'єктами мікросистеми 3. Зростання координації напрямів стратегічного розвитку на державного та регіональному рівнях в т.ч. розробка стратегії інтелектуальної спеціалізації 4. Зростання попиту на інноваційну продукцію і як наслідок формування споживачем нових потреб та завдань	1. Погіршення соціально-економічної ситуації в країні позбавляє можливості повного чи додаткового фінансування проектів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності 2. Зменшення потоку прямих інвестицій як в середині країни так і за її межами гальмує інноваційний розвиток систем 3. Загроза виникнення конфліктів інтересів між учасниками взаємодії 4. Продовження реалізації стратегії інноваційного наслідування на всіх рівнях економічної системи

Джерело: Розроблено автором

Проведення ретельного технологічного аудиту університету з метою ефективного співпраці з підприємствами повинно врахувати межі функціонування університету в областях, пов'язаних прямо чи опосередковано з інноваціями та трансфером технологій, а саме:

1. Аналіз стратегічних та тактичних завдань розвитку, кількості та функціональної спроможності науково-дослідних підрозділів та креативних груп, ступеня завершеності інноваційних проектів та комерціалізованих об'єктів інтелектуальної власності, отриманих патентів та участі у міжнародних дослідженнях.

2. Дослідження напрямів підготовки фахівців із врахуванням методів та інструментів навчання в обраному середовищі розвитку [3, с.206].

3. Аналіз раніше використовуваних інструментів дослідження ринку, використання каналів збуту та стратегій просування та зв'язків з громадськістю.

SWOT аналіз доцільно спрямувати на виявлення потенційних загроз та переваг на межі ринкових та науко-технічних площин, а також дослідження сильних та слабких сторін організацій взаємодії в аспекті фінансових, креативних, організаційних та технічних факторів, що необхідно буде врахувати при комерціалізації ідеї об'єкта права інтелектуальної власності (табл. 1).

Список використаних джерел:

1. Куцик В.І. Інноваційне партнерство в умовах децентралізації інноваційних систем / В.І. Куцик, О.І. Кліпкова // Вісник Львівської комерційної академії. – 2015. – Вип. 49. – С. 94-98.
2. Судакова О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О.І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – №. 9. – С. 140-148.
3. Башнянин Г. І. Типи і види соціалізації економічних систем / Г.І.Башнянин, Б.В. Кульчицький, Л.Я. Гончарук, А.І. Тесля // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – №. 14. – С. 204-210.

JEL F10

Коць Ірина Ігорівна

*асистент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

ФІНАНСОВІ МОТИВИ ЗДІЙСНЕННЯ ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

Обґрунтовано актуальність здійснення толінгових операцій національними товаровиробниками у кризових умовах функціонування. На підставі результатів дослідження виокремлено фінансові мотиви, що спонукають вітчизняних суб'єктів господарювання співпрацювати із зарубіжними контрагентами на засадах толінгової взаємодії.

Ключові слова: *толінгові операції, замовник, переробне підприємство, фінансові мотиви.*

Впродовж закладення ринкового фундаменту національної економіки її господарський арсенал зазнавав впливу чималих економічних перебиттів державного та міжнародного масштабу, котрі твердо закарбувались в економічній історії руйнівними наслідками своїх впливів. На жаль, і сьогодні змушені спостерігати вельми невтішну ситуацію у розвитку вітчизняної економіки, що демонструє вкрай негативні тенденції динаміки ключових макроекономічних індикаторів, котрі надалі провокують виникнення кризових явищ і в інших сферах суспільного життя. Такі несприятливі обставини значною мірою ускладнюють господарську діяльність вітчизняних підприємств, значна частина яких і без того характеризується наявністю вагомих проблем у різних сферах функціонування. Не встигнувши оговтатись від наслідків світової фінансово-економічної

кризи та цілковито налагодити стабільну роботу, українські бізнес-структури вимушені знову долати вплив сучасних кризових явищ у національній економіці. Та перспективи покращення такої ситуації не є захмарними в умовах європейської інтеграції України, що пропонує для вітчизняного бізнесу широкий спектр преференцій виходу на європейські ринки та налагодження результативної співпраці із зарубіжними партнерами.

Незважаючи на складні історичні події, що мали місце у розвитку національної економіки та залишили свої руйнівні відбитки, вітчизняному господарському комплексу вдалось зберегти вагомий потенціал його суб'єктів у виробничій, науково-технічній, соціально-кадровій сферах, що підтверджується наявністю значних виробничих потужностей, прогресивної техніко-технологічної бази, висококваліфікованого персоналу (в тому числі, й наукових працівників) на багатьох підприємствах. Однак, ключовою проблемою на шляху реалізації цього потенціалу та забезпечення стабільного високоєфективного виробництва є дефіцит фінансових ресурсів у значній частині вітчизняних суб'єктів господарювання, що логічно породжує їхню неплатоспроможність та веде до банкрутства.

В умовах сучасних євроінтеграційних перетворень, що на сьогодні посідають місце домінуючої тенденції у розвитку національної економіки, дедалі більша кількість представників вітчизняного бізнесу зацікавлюється у запровадженні або подальшій активізації їхньої зовнішньоекономічної діяльності. З огляду на усе вищевикладене однією із найбільш актуальних форм зовнішньоекономічної співпраці для національних товаровиробників у контексті збереження їхнього функціонування та вирішення, насамперед, фінансових проблем є толінгова взаємодія, за якої іноземний суб'єкт виступає замовником толінгових операцій, а вітчизняний суб'єкт виконує роль переробного підприємства. Зокрема, іноземний замовник надає вітчизняному переробному підприємству давальницьку сировину з метою виготовлення для нього готової продукції за певну плату, котра, як правило, повинна бути повернена у країну замовника та надалі реалізовується його силами. Для багатьох вітчизняних суб'єктів господарювання запровадження толінгових операцій є об'єктивною необхідністю, до якого вони вимушені вдаватись, аби не припинити свого функціонування на ринку через зупинку виробничого процесу, неплатоспроможність, збитковість діяльності, тощо. Та, водночас, толінгові операції можуть послужити для національних товаровиробників вагомим важелем розвитку їхнього функціонування на ринку та надалі відновлення автономної ефективної роботи. Адже,

окрім забезпечення виробничої діяльності переробного підприємства матеріально-сировинними ресурсами та цілковитого фінансування її потреб, іноземний замовник також оплачує вітчизняному контрагенту виконані ним роботи.

У наукових роботах [1-4] за тематикою толінгу поряд із дослідженням сутності толінгових операцій важливе місце відводиться також й мотивам їхнього здійснення. При цьому автори акцентують увагу на об'єктивних причинах запровадження й використання толінгу вітчизняними суб'єктами господарювання різних галузей економіки у пострадянський період. Так, наприклад, Ю.В. Гончаров та А.О. Дворецький у своїй праці досліджують особливості здійснення толінгових операцій підприємствами легкої промисловості, зазначаючи, що ключовою передумовою впровадження толінгу у цій галузі стало прагнення завантажити вільні виробничі потужності, забезпечити належний рівень платоспроможності та зберегти кваліфікований кадровий склад.

На підставі вивчення й аналізування літературних джерел [1-4] встановлено, що автори цих праць дотримуються одностайної позиції щодо виокремлення мотивів, котрі спонукають підприємства здійснювати толінгові операції. Так, за переконаннями науковців, ключовими причинами звернення до толінгу власника давальницької сировини є прагнення підприємств індустріально розвинених країн знайти можливість зниження собівартості продукції за рахунок здійснення виробничого процесу або його частини в країнах з більш низькими витратами на заробітну плату; відсутність у країні замовника технології або виробничих потужностей для одержання необхідної продукції, що супроводжується нестачею вільноконвертованої валюти для її закупівлі за кордоном. Натомість переробне підприємство зацікавлене у здійсненні толінгових операцій з огляду на бажання завантажити виробничі потужності, що простоюють, а також нестачу оборотних коштів для самостійного придбання сировини, недоступність кредитів, наявність заборгованості.

Зважаючи на усе вищевикладене, серед ключових фінансових мотивів, котрі спонукають вітчизняних товаровиробників вдаватись до запровадження толінгових операцій, можна виокремити такі:

– низький рівень платоспроможності суб'єктів господарювання у контексті недостатності оборотних коштів для забезпечення ресурсних та інших потреб виробничої діяльності, що зумовлює загрозу згортання окремих виробничих процесів, повної зупинки виробництва на підприємствах;

– наявність значних обсягів протермінованих, довгострокових та поточних заборгованостей на підприємствах, котрі вони не спроможні покрити у зв'язку із відсутністю достатнього обсягу власних оборотних коштів, що спричинює існування загрози банкрутства та їхньої ліквідації;

– низький рівень фінансової інвестиційної привабливості підприємств, що мінімізує їхні шанси на можливість залучення інвестиційних ресурсів для забезпечення стабільної виробничої діяльності та уникнення загрози її зупинки в умовах відсутності достатнього обсягу власних фінансових ресурсів;

– низький рівень кредитоспроможності підприємницьких структур, що зводить до мінімуму можливості залучення кредитних ресурсів на забезпечення потреб виробничої діяльності та подолання загрози її зупинки за відсутності достатніх власних фінансових коштів; низький рівень рентабельності або наявність збитковості у діяльності підприємств, що спричинює зменшення обсягів власних коштів, котрі, зокрема, повинні спрямовуватись на фінансування потреб виробничої діяльності з метою забезпечення її стабільності та розвитку.

Список використаних джерел:

1. Богомазова К.К. Сутність операцій з давальницькою сировиною та їх значення [Електронний ресурс] / К.К. Богомазова // Ефективна економіка. – 2013. – № 7. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2182>.

2. Гончаров Ю.В. Вплив толінгу на конкурентоспроможність легкої промисловості України / Ю.В. Гончаров, А. О. Дворецький // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 1. – № 4. – С. 99-101.

3. Партин Г.О. Толінг як форма залучення обігового капіталу / Г.О. Партин, О.А. Горбач // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – Львів, 2011. – Вип. 21.7. – С. 243-248.

4. Терновський В.О. Причини використання давальницьких операцій та їх вплив на економічний розвиток країни [Електронний ресурс] / В.О. Терновський // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2386>.

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Висвітлено складові фінансового механізму забезпечення розвитку транскордонного співробітництва. Запропоновано виокремлювати форми, методи, важелі, інструменти, нормативно-правове й інформаційне забезпечення в умовах децентралізації влади та диверсифіковані джерела фінансування транскордонних проектів й програм.

***Ключові слова:** фінансове забезпечення, транскордонне співробітництво, прикордонні території, децентралізація повноважень, програми транскордонного співробітництва.*

Сучасні умови децентралізації влади, здійснення адміністративно-територіальної реформи актуалізують необхідність розвитку транскордонного співробітництва й впровадження фінансових механізмів його активізації. Це обумовлює необхідність концентрації зусиль з боку транскордонних суб'єктів регіонального розвитку на досягнення тих ключових пріоритетів, дотримання базових принципів і засад добросусідських відносин та партнерства, забезпечення організаційно-правових, фінансових та інституційних умов їх реалізації, які спрямовані на підвищення конкурентоспроможності й соціально-економічного розвитку прикордонних територій. На сьогоднішній день актуальними залишаються проблеми акумуляції достатнього обсягу ресурсів для фінансування транскордонних проектів і програм й розробки дієвих фінансових механізмів розвитку транскордонного співробітництва.

На нашу думку, до складових фінансового механізму забезпечення розвитку транскордонного співробітництва доцільно віднести: форми, методи, важелі та інструменти, а також нормативно-правове та інформаційне забезпечення даного процесу. Вважаємо, що форми фінансового забезпечення доцільно конкретизувати в рамках бюджетного фінансування, кредитування та співфінансування програм і проектів транскордонного співробітництва.

До методів фінансового забезпечення транскордонного співробітництва нами віднесено оподаткування, прогнозування, планування та моніторинг, використання яких дозволить відстежити поточний стан та розробляти перспективні напрями щодо диверсифікації фінансових ресурсів в рамках транскордонної співпраці.

Для стимулювання розвитку єврорегіонів в Україні держава може застосовувати такі фінансові важелі, як зниження рівня оподаткування, введення „податкових канікул”, надання прямих дотацій, грантів та трансфертів [1, с. 11-12]. Вважаємо, що такий підхід до виокремлення фінансових важелів є обґрунтованим з позицій результативності його впливу на активізацію процесів соціально-економічного розвитку прикордонних територій.

Обсяги, механізми та інструментальне забезпечення фінансування зумовлене мотивами та інтересами учасників усіх рівнів економічної системи. З точки зору специфіки фінансування серед джерел формування фінансових ресурсів фінансування спільних проєктів в єврорегіонах, на думку І. Я. Софіщенко, доцільно виокремити офіційні та приватні. До офіційних необхідно зарахувати кошти державних та місцевих бюджетів, які виділяються для фінансування проєктів в єврорегіонах. До них також можна зарахувати фінансування, яке надається Європейським Союзом в рамках виконання програм прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства та партнерства. Приватні кошти надходять від суб'єктів господарювання, які є учасниками спільних проєктів, неурядових організацій. Нагромаджений досвід функціонування єврорегіонів за участю України свідчить про активне застосування комплексного підходу до формування їх фінансового забезпечення – фінансування проєктів поєднує офіційні та приватні кошти. Поступово опановуються різноманітні механізми фінансового забезпечення: бюджетне фінансування, проєктне фінансування, позики, гранти [3]. Підтримуючи такий підхід автора щодо поділу джерел фінансування програм та проєктів транскордонного співробітництва на державні й приватні, вважаємо за доцільне їх доповнити такими як: міжнародна допомога, кредитні ресурси міжнародних організацій, цільові банківські кредити, ресурси суб'єктів економіки тощо. На думку Н. А. Мікули та В. В. Толкованова дієвим механізмом, який би забезпечив можливості синхронного співфінансування проєктів транскордонного співробітництва з боку Європейського Союзу, могло б стати введення окремої субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на фінансування проєктів транскордонного співробітництва [2, с. 84].

До інструментів фінансового забезпечення нами віднесено програми транскордонного співробітництва, а також процедури прикордонного, митного, міграційного та інших видів контролю. При цьому слід враховувати, що державне фінансування здійснюється згідно Закону України "Про державні цільові програми" і можливе відповідно лише в рамках Державної програми розвитку транскордонного співробітництва, а також програм, розроблених міністерствами та іншими інституціями. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва чітко регламентує механізм фінансового забезпечення програм і проектів, що базується на низці інструктивних матеріалів, а саме: Положення про порядок підготовки проектів (програм) транскордонного співробітництва, Положення про порядок конкурсного відбору проектів (програм) транскордонного співробітництва, Типової методики відбору проектів (програм) транскордонного співробітництва тощо. Вважаємо, що транскордонне співробітництво повинно базуватися на диференційованих інструментах та джерелах фінансування, які повинні охоплювати не лише бюджетне фінансування з боку України, але й залучення коштів в рамках Європейського інструмента сусідства та партнерства та Європейського фонду регіонального розвитку.

Європейський Союз сьогодні надає широку підтримку започаткуванню регіональної політики нової якості. Крім експертної допомоги, діють механізми грантової підтримки на реалізацію проектів. Започатковано лінію бюджетної підтримки регіонального розвитку, що полягає в розподілі коштів на конкурсних засадах через Державний фонд регіонального розвитку, які надходять до державного бюджету безпосередньо з бюджету ЄС.

Транскордонне співробітництво здійснюється за урядово-регіональним і регіонально-локальним напрямками. У першому випадку співробітництво спирається на міжнародні угоди. Основою ж регіонально-локального співробітництва є особисті контакти з сусідами, викликані господарськими потребами, а також співпраця в галузі культури. Але у будь-якому випадку політика фінансового забезпечення транскордонного співробітництва повинна базуватися на реалізації принципів концентрації та адиціоналізму, які входять до переліку базових принципів європейської регіональної політики. Реалізація принципів концентрації та адиціоналізму означає, що фінансові ресурси, які надає ЄС окремим державам-членам чи суб'єктам територіального, регіонального розвитку мають бути доповнені та розширені за рахунок місцевих джерел. По суті, ці два принципи мають взаємодоповнюючий характер і головною умовою

ставлять кооперування та ефективне використання ініціатив, пошук та розвиток власних джерел фінансування програм регіонального розвитку та транскордонного співробітництва. Загальноприйнятим є те, що 50% того чи іншого проекту фінансує держава-член ЄС, а внесок депресивних регіонів становить мінімум 20%. На нашу думку, поряд із принципами концентрації та адиціоналізму система фінансового забезпечення транскордонного співробітництва повинна ґрунтуватися і на інших принципах: цільовій спрямованості, ефективності, економічній обґрунтованості, комплексності, відкритості.

Запропонований фінансовий механізм забезпечення розвитку транскордонного співробітництва повинен охоплювати взаємопов'язану сукупність форм, методів, важелів, інструментів та нормативно-правового й інформаційного забезпечення, що дозволить обґрунтовувати заходи й підходи до фінансування транскордонних програм і проектів в умовах децентралізації влади та поглиблення взаємовідносин добросусідства й партнерства.

Список використаних джерел:

1. Кушніренко О. М. Державна підтримка розвитку транскордонного співробітництва / О. М. Кушніренко: автореф. дис. к. е. н. – К., 2007. – 18 с.

2. Мікула Н. А. Транскордонне співробітництво: посібник / Н. А. Мікула, В. В. Толкованов. – К.: Видавництво «Крамар», 2011. – 259 с.

3. Софіщенко І. Я. Проблеми фінансового забезпечення транскордонного співробітництва в євро регіоні / І. Я. Софіщенко // [Електронний ресурс]. Режим доступу http://euroregion2013.blogspot.com/2013/04/blog-post_807.html.

JEL F02

Ліфанова Мар'яна Ігорівна

*аспірант кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету
м. Тернопіль, Україна*

УМОВИ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ

Розглядається сутність фінансових центрів, передумови формування міжнародних фінансових центрів в сучасних умовах розвитку економіки.

Ключові слова: фінансовий центр, фінансова інфраструктура, економічна свобода.

В сучасних умовах розвитку економічна політика будь-якої держави здійснюється за допомогою валютних та фінансово-кредитних відносин. Ця сфера історично пов'язана із національною та міжнародною економікою, розвиток яких тісно переплітається. Це в свою чергу збільшенню міжнародних потоків товарів, послуг та капіталу. В останній час намітилася тенденція тяжіння фінансового капіталу до міжнародних фінансових центрів.

Системний характер впливу фінансово-кредитних відносин на національні економіки країн світу, її нові можливості та нові загрози й ризики обумовлюють необхідність розроблення системної індикації рівня включення фінансових центрів у світовий фінансовий простір [2, с. 86].

Тому, фінансові центри покликані стати одним з центральних ланок сучасної економічної теорії та фінансової науки, важливою основою для розуміння глобальної економіки. Фінансові центри – це не просто скупчення фінансових установ та інститутів, які концентрують капітал. Фінансові центри – це також сукупність захоплень, ідей, творчості, вчинків, поєднаних з «здоровим глуздом», тверезістю і ощадливістю, і все це помножене на міський простір, з його специфічними властивостями, що відрізняють одне місто від іншого. Ці всі сторони та обставини позначаються на розподілі капіталу між учасниками ринку, встановленні конкуренції між фінансовими центрами.

Теорія розвитку фінансових центрів може бути представлена у вигляді філософського бачення фінансового капіталу у великих містах. Основне питання даної теорії полягає у тому – як зробити місто привабливим для припливу капіталу, та привабливим для життя у ньому? Що для цього необхідно зробити? Теорія фінансових центрів – це філософське осмислення математично обчислюваних взаємодій фінансового та культурного капіталу, помноженого на міський розвиток. З першого погляду така конструкція здається словесним нагромадженням. Проте теорія фінансових центрів здатна кинути виклик традиційним сприйняттям диференційованих наукових знань. Тим самим, вона здатна революціонізувати уявлення про фінансову науку. За задумом авторів, вона покликана трансформувати фінансову науку від абстрактного вивчення руху грошових коштів до розгляду просторового розвитку основних фінансових процесів, механізмів притягування і відштовхування капіталу. Такий підхід зобов'язує

накладення на кальку фінансів і кредиту урбаністичних, соціологічних, культурологічних явищ.

Отримана таким чином «суміш» формалізується у філософському та економічному напрямку з точністю математичних залежностей між капіталом і різноманітними зовнішніми по відношенню до нього агрегатами. В цьому плані з розвитком теорії фінансових центрів можливий наступний перехід економічних знань в напрямку точкової вибірки фінансових ринків.

Оскільки світова фінансова система стає все більш інтегрованою, то місцеві порушення в окремих країнах світу можуть швидко спричинити нестабільність у всій фінансовій системі. За такої організації фінансового простору локальний місцевий рівень залишається надто важливим у формуванні і відтворенні глобальних фінансів. З розвитком національних фінансових центрів відбувається зворотній вплив на регіональні та місцеві рівні економічного простору. Так, високий рівень розвитку фінансової інфраструктури у центрах стимулює концентрацію в них значної частини фінансових ресурсів держави, що переважно супроводжується зниженням мобілізаційної і розподільчої здатності на нижчих рівнях.

Економісти виділяють три головні ідеї, які формують діловий клімат фінансових центрів: стабільна валюта, економічна свобода, активні та мобільні ринки [1]. Три базових принципи, які постійно за будь-якої фінансової ситуації виступають фоном або виходять на авансцену при русі капіталу. Всі ці три принципи пов'язані не тільки з відповідними установами, які свідчать про рівень розвитку і сформованості інституційних структур фінансових центрів, але і є результатом людської діяльності та людського капіталу. Дане питання часто не враховується при вивченні теорій капіталу, фінансів, кредиту.

Багато країн зацікавлені у створенні на власній території світових або регіональних фінансових центрів, оскільки вони сприяють залучення капіталу в країну, підвищують інвестиційну привабливість країни, збільшують надходження до бюджету та сприяють подолання безробіття у країні. Сучасні світові фінансові центри утворюються в місцях концентрації капіталу незалежно від того, розташовані вони в країнах-експортерах капіталу або ні.

Отже, фінансові центри формують особливі механізми розв'язання протиріч між попитом і пропозицією, своєрідними вхідними і вихідними умовами системи, яка представлена у вигляді фінансового центру. Частково була вирішена проблема переходу одного типу капіталу в інший, одного стану вартості в іншу. Це дозволило визначити умови та причини створення фінансових центрів.

Список використаних джерел:

1. Головчак Х.Ю. Міжнародні фінансові центри: сутнісна характеристика та критерії функціонування [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13068/1/29_Golovchak_61-63_69.pdf
2. Макогон Ю.В. Музиченко Г.Г. Місце міжнародних фінансових центрів у сучасній й глобалізованій світовій економіці / Ю. Макогон, Г. Музиченко // Економічний часопис. – 2014. – №11. – С.85-90.

JEL H260

Максименко Анна Вікторівна

*к.е.н., доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ВПЛИВ ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМПАНІЙ В МІЖНАРОДНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Доведено, що поглиблення і розширення процесів глобалізації у світовій економіці детермінує вдосконалення організаційного та правового механізму оподаткування. Уточнюється роль міжнародних договорів у регулюванні подвійного оподаткування в контексті податкової гармонізації.

Ключові слова: *податки, подвійне оподаткування, податкові угоди*

Сучасні умови господарювання характеризуються високим рівнем глобалізаційних процесів, високим ступенем відкритості економік. Економічні реалії сьогодення підтверджують необхідність функціонування ефективної податкової системи на національному рівні, яка б характеризувалась високою конкурентоспроможністю та сприяла формуванню позитивного іміджу країни у світовому економічному просторі, з одного боку, та ефективної податкової стратегії компаній, що дозволяє раціонально використовувати наявні ресурси та оптимально організувати свою діяльність в інтернаціональному економічному просторі.

Виходячи із високого рівня глобалізації економіки та стрімкого розвитку транснаціональних корпорацій перед країнами та компаніями постають питання оптимізації діяльності в податковій сфері. Адже левову частину доданої вартості на сьогодні створюють саме міжнародні компанії, що провадять свою діяльність одразу в декількох

країнах світу. У цих умовах такі суб'єкти підпадають під оподаткування доходів у декількох країнах виходячи із їх законодавства, тобто виникає явище подвійного оподаткування. Стає зрозумілим, що така ситуація знижує стимули для компаній експортувати капітал, а отже і вкладати кошти за кордон.

Важливість усунення подвійного оподаткування важко переоцінити. Світова спільнота намагається віднайти заходи, щоб уникнути цього явища в більшості випадків. Однак ряд ситуацій виникнення подвійного оподаткування все ж залишається і створює перешкоди для транскордонних утворень, діяльності та інвестицій в світовій економіці. Як зазначалося в нещодавньому звіті Monti [1], уникнення цього феномену в інтересах як бізнесу, так і громадян. У Доповіді ЄС 2010 року, проблеми, пов'язані з подвійним оподаткуванням були визначені серед основних перешкод, з якими стикаються громадяни в транскордонних ситуаціях.

Факти свідчать про те, що, згідно громадській думці, подвійне оподаткування є актуальною проблемою. Крім того, подвійне оподаткування саме по собі є джерелом правової невизначеності для платників податків, як це часто вказувалось бізнес-асоціаціями та представниками платників податків.

Дійсно, результати трьох нарад Європейської Комісії підтвердили, що платники податків в ЄС, як і раніше значно стурбовані питаннями подвійного оподаткування. Зокрема, було зазначено, що проблема є досить значною: у середньому в більше ніж 20% всіх зареєстрованих випадків йшлося про обсяги понад 1 млн. € втрат для корпоративних платників податків і більш ніж 35% стосувались сум вище 100.000 € для фізичних осіб [2].

Важливо також переконатися, що набір правил, призначених для запобігання подвійного оподаткування є прозорим, щоб уникнути різного тлумачення і тим самим домогтися бажаного результату. Крім того, відсутність прозорості сама по собі може мати згубні наслідки для міжнародної діяльності.

Ігнорування питань подвійного оподаткування збільшує загальне податкове навантаження і, отже, може мати негативний вплив на капітальні вкладення. Емпіричні дослідження показують, що корпоративне оподаткування має суттєвий вплив на рішення щодо здійснення прямих іноземних інвестицій. Це говорить про те, що подвійне оподаткування може перешкоджати інвестиційним потокам і поставити під загрозу конкурентоспроможність підприємств.

Усунення подвійного оподаткування може здійснюватися двома шляхами: у односторонньому та двосторонньому порядку. Так, в

односторонньому порядку усунення подвійного оподаткування здійснюється шляхом зміни національного податкового законодавства. У двосторонньому (багатосторонньому) – на основі міжнародних угод, шляхом укладання двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування доходів від праці та капіталу та включення таких угод до системи національного законодавства держави.

Найчастіше в міжнародній податковій практиці спостерігається двостороннє усунення подвійного оподаткування. Так, міжнародне подвійне оподаткування усувається виключно шляхом укладення між зацікавленими державами відповідних міжнародних податкових угод (конвенцій). Обов'язковою умовою уникнення подвійного оподаткування є міждержавні угоди, які стосуються взаємного погодження юридичної інтерпретації фіскальних порушень. Кожна держава самостійно обирає шляхи усунення подвійного оподаткування, при цьому використовуючи систему методів уникнення подвійного оподаткування.

Суть диференціації між односторонніми діями і двосторонніми податковими угодами полягає в розподілі пропорційної частки податкових надходжень. Виглядає так, що податкові угоди діють упереджено стосовно країн перебування, оскільки допомагають їм отримати більшу частку податкових надходжень.

Це досягається за рахунок зниження податкових ставок в приймаючій країні, а в деяких випадках, за рахунок обмеження юрисдикції до оподаткування певних видів доходів.

При відсутності фактичних даних від національних податкових адміністрацій, важко отримати цілком надійні оцінки прямого впливу подвійного оподаткування. Насправді, платники податків, якщо у них є можливість, намагатимуться уникнути подвійного оподаткування шляхом адаптації їх податкових стратегій і планів до фактичних обставин. Отже, подвійне оподаткування стає не просто тягарем, але і перешкодою для економічної діяльності.

Цей непрямий вплив ще важче виміряти. Тим не менш, останні дослідження показують, що після прийняття Конвенції з подвійного оподаткування, портфель двосторонніх інвестиційних потоків між країнами – учасницями Конвенції може збільшитися до 50%. Конвенція також пов'язана зі збільшенням вартості акціонерного капіталу, і може стати чинником у зниженні вартості власного капіталу в країнах-учасницях приблизно на 0,24% на рік.

Іноді усунення подвійного оподаткування, навіть якщо це юридично можливо, буде включати в себе надмірні витрати часу і значні адміністративні витрати. Результати опитування 2007 року,

проведене консалтинговою компанією з питань оподаткування PwC [3] показали, що в середньому вартість виконання податкових зобов'язань для корпоративного прибуткового податку становить 2,2% від сплачених податків. Близько 15% часу витрачається на виконання заходів, пов'язаних з міжнародними аспектам корпоративного оподаткування.

Крім того 14,6% компаній і 31,0% з тих, хто приймав участь на момент в громадських консультаціях про уникнення подвійного оподаткування вирішили не шукати будь-які засоби для усунення подвійного оподаткування.

Наразі більшість податкових експертів вважають подвійні угоди одним із найдієвіших інструментів уникнення подвійного оподаткування у світі, через що протягом останнього десятиріччя спостерігається бурхливе зростання кількості укладених двосторонніх угод. Елімінація міжнародного юридичного подвійного оподаткування є можливою виключно в разі укладення між зацікавленими державами відповідних міжнародних податкових угод (конвенцій), при чому обов'язковою умовою угод є взаємне погодження юридичної інтерпретації фіскальних порушень.

Двосторонні угоди з уникнення подвійного оподаткування націлені на скорочення масштабів подвійного оподаткування та його ефекту на платників податків. Утім, його ефективність залежить від спільних і дієвих інтерпретацій умов договору з боку обох сторін.

Список використаних джерел:

1. Monti M. "A New Strategy for the Single Market", Report to the President of the European Commission, 9 May 2010, para.3.5., 83.
 2. Consultation on Double Tax Conventions and the Internal Market: factual examples of double taxation cases. European Commission. Directorate-General for Taxation and Customs Union, 2011.
 3. Total Tax Contribution, 2007 Survey of the Hundred Group of Finance UK Directors (the association of the 100 largest listed UK companies). PwC LLP Report
-

Отливанська Галина Артурівна

*к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова
м. Одеса, Україна*

Ушакова Марія Олегівна

*Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова
м. Одеса, Україна*

ПЕРЕДУМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто передумови застосування вітчизняними підприємствами ціннісно-орієнтованого менеджменту як перспективної концепції управління підприємством, а також ключові положення її втілення на практиці за сучасних умов господарювання.

Ключові слова: *ціннісно-орієнтований менеджмент, сучасні умови, дохід на капітал, ринкова вартість підприємства*

В умовах економічної нестабільності, труднощів в забезпеченні достатнього рівня платоспроможності і ліквідності, прибутковості вітчизняних підприємств, виникає необхідність у розробці та впровадженні нових наукових підходів управління фінансами. Одним із шляхів досягнення цих цілей є розробка підходів, які з одного боку врахують специфіку діяльності підприємств України, особливості їх функціонування, а з іншого, будуть орієнтувати управління на формування фінансових потоків, здатних забезпечувати зростання ринкової цінності підприємства у майбутньому.

На сьогоднішній день, одним з тверджень фінансових експертів є те, що на весь капітал який застосовується всередині підприємства повинен бути мінімальний рівень прибутковості. «Вартість капіталу», саме так називається цей мінімальний рівень прибутковості, необхідний власниками капіталу. Це означає, що після погашення позикового капіталу, в розпорядженні підприємства повинно залишитися достатньо коштів для виплати винагороди акціонерам за понесені ними ризики.

Прибутковість акціонерів виражається в розмірі випланих їм дивідендів, а також в рівні зростання цін на акції. Однак, якщо

зазирнути в майбутнє, то акціонери починають відчувати невдоволення і поступово позбавляються від акцій, в тому випадку, коли підприємство з урахуванням часу не здатне забезпечити зростаючу прибутковість на інвестований капітал, дана ситуація тягне за собою падіння курсу акцій. Наслідками цього явища є «розмивання» цінності інвестицій в акціонерний капітал. Невдоволення акціонерів призводить до зміни управлінського персоналу, дане рішення часто буває спонтанним, непродуманим та призводить до подальшого падіння рівня довіри до підприємства, а також падіння курсу його акцій. Щоб уникнути цієї ситуації, компанії й їх управлінські команди шукають методи та інструменти, що дозволяють вимірювати, контролювати, а також забезпечувати цінність акцій компанії для акціонерів.

В цьому контексті питання управління фінансами великих компаній гостро постало ще в середині 60-х років ХХ сторіччя, тоді ж і стала активно розвиватися теорія і практика корпоративних фінансів. У даній теорії кінцевою фінансовою метою корпоративного управління є максимізація вартості акцій. Адже в успішній роботі підприємства важливо не тільки поточне забезпечення прибутком, а й перспективне, яке показує вартість бізнесу в цілому. Всі перераховані вище аспекти знайшли своє відображення в сучасній концепції ціннісно-орієнтованого менеджменту (VBM), який передбачає управління, метою якого є забезпечення зростання ринкової вартості підприємства і, відповідно, вартості його акцій [1].

В основу концепції ціннісно-орієнтованого менеджменту закладено спрямування всіх аспектів діяльності підприємства на зростання її цінності для власників акціонерного капіталу. Відповідно до цього положення, всі управлінські рішення, що розробляються, оцінюються с позиції їх наслідків для ринкової вартості компанії. Зрозумілим є те, що до реалізації приймаються лише ті рішення, що зможуть забезпечити зростання вартості компанії у майбутньому. У цьому сенсі ціннісно-орієнтований менеджмент розуміється як загальна система управління підприємством, націлена на максимізацію найбільш вірогідної цінності, що може бути створена у результаті економічної діяльності будь якого суб'єкта господарювання, а отримані результати такої діяльності аналізуються комплексом показників, що здатні оцінити загальну та додаткову вироблену цінність.

Така концепція управління дає можливість інвесторам одержувати головний дохід від вкладень в підприємство як курсовий, грошовий дохід від обігу належних йому акцій, або курсовий, негрошовий дохід від збільшення суми їх власного капіталу, отриманого за допомогою

зростання вартості чистих активів, що належать акціонеру. Загальна вартість акцій компанії дорівнює сумі вартості вкладів всіх власників.

Отже, можна говорити про те, що загальна мета ціннісно-орієнтованого менеджменту – це максимізація ринкової вартості вкладів власників капіталу. Дані положення мають місце бути в усіх формах бізнесу незалежно від масштабу підприємства, а також, рівня продажів акцій на ринку. Правильне управлінське фінансове рішення підвищує ринкову вартість вкладів капіталу, а погане істотно зменшує її. Концепція VBM спрямована на підрахунок «грошових» чинників вартості: скорочення ресурсних витрат, позитивні курсові різниці, податковий щит і багато іншого [2].

Незважаючи на досить широкий розвиток концепції ціннісно-орієнтованого менеджменту в теоретичному плані, практичне застосування в управлінні закордонними компаніями, в українських компаніях система VBM працює не досить ефективно. Повний аналіз ефективності діяльності певної кількості вітчизняних компаній показує загальну закономірність - що навіть при наявності прибутку і високої рентабельності, компанії не створюють додаткової вартості, а поступово руйнують її. В результаті більш поглиблених досліджень стало явним, що даний результат виникає як наслідок неефективної інвестиційної та фінансової політики компаній. Інвестування в модернізацію і розширення потужностей підприємства не забезпечується контролем за провідними факторами створення вартості – рентабельністю інвестицій та вартістю капіталу [3].

В першу чергу не береться до уваги вартість власного капіталу, як реальні витрати на капітал з урахуванням ризиків компанії. Подальшим результатом інвестування, спрямованого на розвиток і зростання компаній, є падіння фундаментальної вартості компанії, це відбувається у зв'язку з тим, що реальні витрати на фінансове забезпечення компанії вище ніж їх віддача. Цим обумовлена і низька інвестиційна привабливість багатьох вітчизняних підприємств.

Поки підприємство не досягне отримання прибутку, який за розміром перевищить вартість капіталу, воно працює в збиток (хоча несе податкові зобов'язання як прибуткове) так як витрати ресурсів компанії більше, ніж її дохід. Тобто, концепція VBM передбачає виконання наступного простого правила: норма прибутковості компанії, повинна перевищувати вартість капіталу, тоді створюється вартість для акціонерів, якщо ця умова не виконується, то вартість руйнується.

Отже, концепція ціннісно-орієнтованого управління є різновидом сучасного економічного управління, що надійшло в Україну із

практики управління закордонних компаній, але ще не отримало належного поширення на українських підприємствах. Проте VBM є перспективним, як з точки зору умов їх функціонування, так і з позиції потреби застосування методів управління, здатних вирішувати поточні і стратегічні завдання функціонування в сучасних умовах ведення економічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Кокин А.С. Методология и практика финансового менеджмента / А.С. Кокин, В.Н. Ясенов; 2-е изд. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 511 с.

2. Щербакова Н.А. Ценностно ориентированный менеджмент в системе управления предприятием [Электронный ресурс] / Н.А. Щербакова Н.А. // Интерекспо Гео Сибирь. –2012. – №3. – Т.1. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/tsennostno-orientirovannuu-menedzhment-v-sisteme-upravleniya-predpriyatiem>

3. Скобелева И.П. Актуальность использования и структурные детерминаты ценностно-ориентированного управления в Украинских предприятиях [Электронный ресурс] / И.П. Скобелева, О.В. Малиновская // Вестник государственного университета морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова. – 2009. – №4. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/aktualnost-ispolzovaniya-i-strukturnye-determinanty-tsennostno-orientirovannogo-upravleniya-v-rossiyskih-sudohodnyh-kompaniyah>

JEL G23

Солодка Ольга Олегівна

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ І СФЕРИ ЗАСТОСУВАННЯ CDS

Визначено економічну природу і механізм функціонування CDS у розрізі ефективного перерозподілу кредитного ризику. Розглянуто різновиди і сфери застосування CDS.

Ключові слова: *кредитний дефолтний своп; дефолт; кредитний ризик.*

Світова фінансова криза показала, що сучасні умови функціонування глобального фінансового ринку вимагають детальних,

скоригованих за часовими і перехресними характеристиками моделей оцінки кредитних ризиків.

У цьому зв'язку, актуальними стають похідні фінансові інструменти, які відображають ринкову оцінку кредитного ризику певного активу (боргового цінного паперу, портфеля, окремої компанії або держави) практично в режимі реального часу. Такими інструментами є кредитні дефолтні свопи (Credit Default Swap – CDS).

CDS є своп контрактом, за умовами якого покупець CDS здійснює ряд платежів продавцеві і, в обмін, одержує дохід, якщо кредитний інструмент – зазвичай облігації або позика – стає дефолтним.

Угоди з CDS є довгостроковими та вкрай складними, контрагенти повинні мати високі рейтинги, іноді потрібна додаткова система забезпечення. Іншими словами, CDS є угодою між двома сторонами: одна робить регулярні внески іншій стороні, яка бере на себе зобов'язання погасити наданий кредит (або облігації) у випадку дефолту третьої сторони, тобто боржника. Перша сторона – «покупець захисту» – одержує свого роду страховку. Друга сторона – «продавець захисту» – забезпечує цей захист. Третя сторона – «предмет угоди» (reference entity) – може збанкрутуватися або відмовитися від погашення боргу [1; 2; 3].

Таким чином, покупець CDS перекладає свої ризики за наданим кредитом, або придбаними облігаціями на продавця CDS, за що і здійснює йому регулярні платежі. Кредитною подією в даному випадку є дефолт третьої сторони, тобто «предмету угоди».

Економічна природа CDS передбачає вирішення проблем зниження кредитного ризику діючих і потенційних кредитів і вивільнення резервів банків, створених під проблемну заборгованість. Іншими словами, покупка CDS дозволяє банкам продати ризик за активом, не продаючи сам актив, зменшити резерви, тобто «заморожені» активи, і при цьому отримати захист від дефолту позичальника. Слід зазначити, що до появи CDS єдиним способом застрахуватися від кредитних ризиків у банківському бізнесі було формування резервів [1; 2].

Слід зазначити, що CDS був створений як інструмент хеджування кредитного ризику та інструмент передачі кредитного ризику активу між контрагентами за плату, але досить швидко CDS став спекулятивним інструментом, який використовується для гри на коливаннях ціни.

На даний момент сферу застосування CDS можна умовно поділити на такі складові:

1) хеджування кредитного ризику базового активу, на який виписаний CDS. У цьому випадку покупцями CDS виступають

власники ризикового активу, які купують CDS на суму, не більшу за величину боргу. Даний сегмент ринку CDS не є переважним за обсягом;

2) хеджування кредитного ризику інших активів за рахунок CDS. При цьому визначальною передумовою є наявність стійкого кореляційного зв'язку між ціною CDS і цінами базових активів;

3) спекулятивна торгівля CDS [1; 2; 3].

Ми дотримуємося наукової позиції, згідно з якою, CDS є похідними фінансовими інструментами, що відображають ринкову оцінку кредитного ризику базового активу практично в режимі реального часу, оскільки їх одночасно і безупинно оцінюють сотні учасників ринку, які беруть до уваги не лише звітність компанії, її кредитні рейтинги, інші фундаментальні оцінки, але і всю поточну актуальну ринкову інформацію. Це значно збільшує чутливість, а відповідно, своєчасність і точність, оцінки кредитного ризику порівняно з оцінкою на основі рейтингів або корпоративної звітності, оскільки останні оновлюються, зазвичай, щоквартально. На відміну від облігацій, які є, все ж таки, борговим інструментом, CDS, у чистому вигляді, є ринковим інструментом оцінки кредитного ризику.

Вважаємо, що ринок кредитних деривативів є необхідним сегментом фінансового ринку в сучасних умовах посилення глобалізаційних процесів, оскільки створює умови для ефективного прогнозування майбутньої ринкової кон'юнктури, а отже, дозволяє визначити вектор розвитку економіки. При цьому, на нашу думку, недоцільним є унеможливлення одночасного ефективного розвитку фінансового ринку і реального сектору економіки.

Список використаних джерел:

1. Солодка О.О. Кредитний дефолтний своп у механізмі перерозподілу кредитного ризику / О.О. Солодка // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка: Економіка: Наукове видання. – К.: ВПЦ «Київський університет». – Вип.2(167). – 2015. – С. 85-91.

2. Солодка О.О. Моделі оцінки кредитного дефолтного свопа / О.О. Солодка // Збірник матеріалів XI Міжнародної науково-практичної конференції «Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України», 30-31 жовтня 2014 року. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2014. – С.168-171.

3. Morgenson Gretchen. It's time for Swap to Lose Their Swagger / Gretchen Morgenson // The New York Times. – February 28. – 2010.

Стороженко Оксана Олександрівна
к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту
Інституту банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»
м. Київ, Україна

НАПРЯМИ ЕФЕКТИВНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ

У тезах розглянуто деякі особливості взаємодії України з міжнародними фінансовими організаціями. З'ясовано необхідність їх ґрунтування на об'єктивних умовах економічного розвитку країни.

Ключові слова: міжнародна фінансова організація, кредитні кошти, транши.

У міждержавному регулюванні валютних та кредитних відносин основна роль належить спеціальним міжнародним фінансовим організаціям, виникнення яких обумовлене розвитком інтернаціоналізації економік країн світу, розвитком міждержавного регулювання, необхідністю спільного вирішення проблем розвитку світової економіки, появою транснаціональних корпорацій і банків.

Міжнародні фінансові організації (МФО) – це організації, створені державами-членами на підставі міжнародних угод з метою регулювання валютних та фінансово-кредитних відносин. У них є спільна мета – розвиток співробітництва та забезпечення цілісності, а також стабілізація складної світової економічної ситуації [1, с. 112].

Міжнародні фінансові організації безпосередньо займаються:

- стабілізацією світового господарства і міжнародних фінансів;
- розробкою стратегії і тактики валютної і фінансово-кредитної політики;
- здійсненням регулювання міждержавного валютно-кредитного та фінансового ринків [2].

Питаннями співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями досліджували у своїх наукових працях Н.Б. Бідник, В.І. Крамаренко, Л.І. Саакадзе, В.І. Саричев, Б. Губський, А. Кредісов, Д. Лук'яненко, В. Новицький, Ю. Пахомов, О. Плотніков, А. Поручник, С. Соколенко, А. Філіпенко, В. Хорошковський та інші. Але така вагома суспільна проблема потребує постійного вивчення, аналізу, систематизації подій, з метою визначення найраціональніших шляхів

розвитку співпраці нашої країни з МФО. Більшість із цих досліджень стосуються до кризового періоду і не відображають реалій, у яких наша держава опинилась нині.

На сучасному етапі співробітництва існує ряд проблем, які пов'язані із недостатньою оперативністю у діях органів влади в Україні на шляху виконання програм та проєктів, прийнятих нашою державою спільно з МФО.

Очевидно, що для боротьби з такого типу організаційними проблемами державі необхідно виокремити для себе ряд головних завдань, виконання яких приведе до підвищення результативності двосторонньої співпраці.

Фактично, на даному етапі важливо сформулювати та виділити наступні стратегічні напрями і завдання співробітництва з МФО:

- підтримка економічного зростання і стратегічних реформ (забезпечення макроекономічної та фіскальної стабільності, економічного зростання; удосконалення системи фінансового посередництва з метою підтримки інвестування національної економіки; покращення державного управління, у тому числі об'єктами державної власності, вдосконалення системи державної служби; підвищення якості надання державних послуг шляхом скорочення квазіфіскальних розрахунків, лібералізація державного регулювання та заохочення приватного сектора до інвестування національної економіки; забезпечення дотримання фінансової дисципліни, збільшення реальних доходів населення, зменшення фіскального навантаження і регулювального впливу державних органів на приватний сектор економіки; удосконалення системи управління державними фінансовими активами, подолання корупції у державному секторі);

- удосконалення системи соціального захисту та підвищення якості життя населення;

- розвиток муніципальної інфраструктури транспортно-дорожнього комплексу, зв'язку та інформатизації;

- інституціональний розвиток органів державної влади, зокрема судочинства;

- розвиток приватного сектора економіки;

- розвиток енергетичного сектора, енергозбереження й сфери охорони навколишнього природного середовища [3].

Поява таких завдань пов'язана, в першу чергу, із необхідністю підвищення ефективності залучення і використанні ресурсів МФО, які повинні стати додатковим джерелом для подолання наслідків впливу останньої глобальної фінансової кризи на економіку України,

підвищуючи тим самим її конкурентоспроможність та забезпечуючи її сталий розвиток.

На жаль, Україна досі відчуває значну потребу у капітальних вкладеннях майже в усіх сферах національної економіки, яку неможливо ліквідувати без співробітництва із МФО. Розвиток системи співробітництва між нашою державою та МФО неможливий без вдосконалення системи державного управління та кваліфікованої розробки ефективної політики, направленої на підвищення ефективності співробітництва.

Таким чином, тривалий досвід співробітництва України з міжнародними валютно-фінансовими інституціями вказує на необхідність формування якісно нового підходу до загального осмислення ролі міжнародної допомоги різнопланового характеру та ресурсів МФО як взаємодоповнюючих інструментів на шляху реалізації державної політики міжнародної інтеграції нашої держави, економічного та соціального розвитку, забезпечення інтересів України на зовнішньому ринку.

Взаємодія України з МФО повинна характеризуватись об'єктивними умовами економічного розвитку, враховувати внутрішні та зовнішні фактори впливу та глобальну перспективу, базуватись на попередніх комплексних оцінках можливих позитивних і негативних наслідків. Для обґрунтування такої політики потрібна інтенсифікація наукових досліджень і практична реалізація їх результатів.

Україні слід здійснити конкретні кроки, спрямовані на підвищення рівня співпраці у відносинах з МФО з тим, щоб забезпечити реальну можливість продовження кредитної програми та (у разі необхідності). З цією метою необхідно приділити більше уваги не лише виконанню програми економічних дій, узгодженої з міжнародними фінансовими організаціями та забезпеченню її сприйняття державними установами як плану заходів, які потрібні не тільки для отримання кредитів, але й для реального реформування економічної системи країни.

Узагальнення умов та досвіду співробітництва різних держав з міжнародними фінансовими організаціями дозволяє сформулювати наступні актуальні для України пропозиції щодо підвищення ефективності співпраці нашої держави з цими установами:

- співробітництво України з міжнародними фінансовими установами вимагає перегляду умов надання кредитів у частині розмежування економічних та політичних критеріїв;

- з метою пом'якшення зовнішнього боргового тиску та підвищення ефективності іноземних кредитних ресурсів необхідно

поступово диверсифікувати їх джерела на користь тих, які не супроводжуються жорсткими інституціональними умовами;

– винятково важливим для України є заручення підтримкою країн-лідерів світового господарства, які відіграють ключову роль у міжнародних фінансових організаціях (США, країни Європейського Союзу, Японія) через активізацію консультативного і переговорного процесу з ними.

В даному контексті особливої ваги набуває відхід нашої держави від політики багатовекторності в побудові взаємовідносин зі світовим господарством, який демонструє непослідовність реформ українського суспільства, визначеність України щодо зовнішньоекономічних та зовнішньополітичних пріоритетів, значно знижуючи ефективність реалізації стратегічної мети інтеграції в Європейський Союз.

Список використаних джерел:

1. Дунас О. Особливості та основні напрями співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями системи ООН //Право України. – 2008. – № 2. – С.112-115.

2. Заярна Н.М., Барткевич О.М. Міжнародні фінансові організації та їх значення у процесі трансформації економіки України. Науковий вісник НЛТУ України. – 2007. – с.184-189.

3. Михайловська І.М., Ларіонова К.Л. Гроші та кредит: Навчальний посібник. – Львів: Новий Світ – 2000, 2006. – 432 с.

JEL F49

Тувакова Наталія Володимирівна
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії
Львівського навчально-наукового інституту
ДВНЗ “Університет банківської справи”
м. Київ, Україна

ЕКОНОМІЧНІ САНКЦІЇ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІСТЬ

Розглядається історичний аспект запровадження економічних санкцій різними країнами. Зроблено аналіз впливу економічних санкцій на сучасну світову економіку.

Ключові слова: *економічні санкції, історичний досвід, контр-санкції, світова економіка.*

Світова економіка є чутливою до соціальних та політичних процесів, що відбуваються у світі. Відкритість національних економік,

постійне взаємопроникнення їх складових, формування стійких та тісних виробничих, фінансових, соціальних зв'язків між країнами є сучасною специфікою економічного розвитку в умовах інтеграції, транснаціоналізації, глобалізації. Одночасно така пов'язаність робить національні економіки більш вразливими до зовнішніх факторів, в т.ч. політичних, і легко може бути використана задля досягнення інших неекономічних ефектів у площині міжнародних стосунків в цілому.

Йдеться передовсім про використання економічних важелів, які мають на меті обмежити ресурсний потенціал тої чи іншої національної економіки і таким чином змусити країну до певних дій на політичному полі - відійти від її принципових геополітичних позицій. У такому випадку на перший план виходить поняття національної безпеки, важливою складовою якої є економічна безпека держави. Існує багато факторів, які можуть порушити систему економічної безпеки держави. Особливої актуальності зараз набули мілітарно-силові чинники та елементи торгового примусу – наслідки політичної нестабільності в регіоні.

Економічні санкції є, з одного боку, важелем впливу на державу (чи держави), що в силовий спосіб порушують національну (і в т.ч. економічну) безпеку інших держав, а, з іншого боку, впливають на економічну безпеку і країн, що їх застосовують, і країн, щодо яких застосовуються.

У будь-якому випадку існує необхідність у деякій історичній ретроспективі, які могли б покращити розуміння процесів змін у торгово-економічних взаємовідносинах країн, що на даний момент часу безпосередньо чи опосередковано причетні до протистояння в регіоні.

Історичні дослідження запровадження різного роду економічних санкцій між країнами, що мали місце до ХХ ст. є доволі рідкісними. Проте у щоразу більш інтегрованій глобальній економіці ХХ ст., економічні санкції стали популярним інструментом державного управління. Можна стверджувати, що лідером з впровадження санкцій в цілому є США. Зі 165 випадків запровадження економічних санкцій між 1914 та 1998 рр., у 115 випадках як один з ініціаторів виступали США, при чому у 68 випадках – як одноосібний ініціатор санкцій [1, с.3]. З наведених нижче даних також випливає, що економічні санкції накладалися з більшої інтенсивністю, починаючи з 70-х років ХХ ст. (таблиця 1).

Примітно, що фашистська Німеччина для того, щоб впливати на поведінку інших країн, особливо агресивно культивувала економічну залежність своїх східноєвропейських сусідів. Згодом після закінчення

Холодної війни, великі держави загнані в кут власними військовими діями у різних місцях (Боснія, Чечня, Сомалі), почали шукати альтернативні інструменти для досягнення своїх інтересів.

Наприклад, у 1997 р. Сергій Караганов – тодішній голова Ради із зовнішньої та оборонної політики РФ – сформулював головну ідею російської політики, заявивши, що економічний вплив дарує Росії імперську владу без необхідності фізично контролювати інші території [2, с.29]. При цьому слід зазначити, що у період з 1992 по 1997 рр. Російська Федерація ініціювала санкції у більш ніж 35 випадках, в основному для того, щоб схилити до політичних поступок нові незалежні держави [3, с.154]. Після 2000 р. мали місце ряд епізодів застосування економічних санкцій, серед яких доцільно виділити ті, що безпосередньо стосувалися пострадянського простору.

Таблиця 1

Економічні санкції у XX ст.

Усі періоди дії санкцій:	Загальна кількість випадків впровадження санкцій
1914-1990	115
1914-1945	12
1945-1969	41
1970-1989	67
1990-1998	50
Періоди, що включають США у групі країн-ініціаторів санкцій:	
1945-1969	30
1970-1989	49
1990-1998	36
Односторонні санкції США:	
1945-1969	16
1970-1989	40
1990-1998	12

У цьому контексті, на думку автора, видається важливим факт не ініціювання санкцій ЄС щодо РФ у випадку російсько-грузинського конфлікту, що стався літом 2008 р. Захід своїм дипломатичним втручанням стримав розгортання військової операції за найгіршим для грузинів сценарієм і офіційно засудив надмірне використання сили Росією. Але водночас західні країни в умовах поглиблення світової фінансової кризи утрималися від введення прямих економічних чи інших санкцій проти Росії, хоча такі заклики лунали, в першу чергу з боку країн «нової Європи» (Прибалтика, Польща) та США.

Стриманішу позицію зайняли важковаговики ЄС Франція, Німеччина, Італія з огляду на важливість значного експорту цих країн до Росії.

У підсумку зазначимо, що сучасні економічні санкції, ініційовані ЄС щодо РФ, а також російські контр-санкції яскраво продемонстрували весь спектр економічних зв'язків у регіоні, виявили чутливі місця усіх сторін і ще раз засвідчили, що в сучасних умовах посилення процесів економічної інтеграції, транснаціоналізації та глобалізації – впливають на усі сторони протистояння.

Проведене відповідно до поставленої мети і завдань дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

1. Економічні санкції є тим інструментом, який без застосування сили, а завдяки економічному впливу, покликаний коригувати поведінку чи політику певної держави або групи держав в інтересах суспільної безпеки. Історичний досвід засвідчує часте використання даного важелю у світовій практиці, однак не підтверджує його обов'язкової ефективності.

2. Санкційні обмеження, застосовані ЄС щодо РФ, а також її дії у відповідь стали чи не найбільшим прикладом торгівельного протистояння в регіоні, оскільки є багаторівневими і торкаються ключових секторів економіки РФ та спрямовані на фактичне закриття російського ринку для європейських постачальників.

3. Вплив економічних санкцій, ініційованих у 2014-2015 роках на національні економіки країн регіону є достатнім для того, щоб змусити їх переглянути географічну спрямованість зовнішньої торгівлі, диверсифікувати джерела газопостачання (ЄС). Перед Україною стоїть завдання нарощення конкурентоспроможності своєї продукції з подальшим її поступовим виходом на європейський ринок. Виконання цих завдань у довшій перспективі сприятиме досягненню повнішого та швидшого ефекту від введення економічних санкцій, а також дозволить гармонізувати структуру зовнішніх економічних зв'язків у регіоні.

Список використаних джерел:

1. Hossein G. Askari, Forrer J., Teegen H. Economic sanctions: Examining Their Philosophy and Efficacy. – Praeger Publishers: Westport, 2003.

2. Freeland Ch. From Empire to Nation State: As NATO Expands Eastwards Russia Is Having to Come to Terms with the Loss of Its Superpower Status//FinancialTimes. – 1997. – Nr 7. – P. 29.

3. Drezner D. The Sanctions Paradox: Economic Statecraft and International Relations. – New York: Cambridge University Press, 1999.

Шинкаренко Раїса Василівна

*к.е.н., доцент кафедри економічної теорії
та регіональної економіки Полтавського національного технічного
університету ім. Ю. Кондратюка
м. Полтава, Україна*

Корнилюк Анна Валентинівна

*к.е.н., ст. викладач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київського національного економічного університету
ім. В. Гетьмана
м. Київ, Україна*

РОЛЬ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРОКОМПАНІЙ НА СВІТОВИХ РИНКАХ ПРОДОВОЛЬСТВА

Означені тенденції українського експорту агропромислової продукції, досліджено його товарну та географічну структуру.

***Ключові слова:** експорт агропромислової продукції, публічні агропромислові холдинги, джерела фінансування, регуляторні обмеження*

За даними Державного комітету статистики, частка сільського господарства в експорті у 2014 р. становила 30,9%, а найбільшими експортними продуктами були: зернові культури – 39%, у т.ч. кукурудза (20,1%); пшениця (13,7%); олійні культури – 23%; у т.ч. соняшникова олія (21,3%) [1]. Слід зазначити, що АПК має найбільшу експортну виручку. В умовах спаду виробництва та складної ситуації на валютному ринку, нарощування експорту агропромислової продукції може стати важливим чинником макроекономічної стабілізації.

Експортні процеси в АПК досліджують вітчизняні вчені Власюк О. С. [2], Кириленко І. Г., Дем'янчук В. В. [3], Мудрак Р. П. [4]. Проте вказані дослідження переважно мають макроекономічне спрямування, а натомість актуальним також є визначення експортних тенденцій та можливостей самих підприємств АПК.

Метою статті є вивчення останніх тенденцій в експорті агропромислової продукції.

Після значного приросту експорту в 2012 р., у подальші роки спостерігався спад за всіма групами продукції, окрім експорту олії, продукції тваринного походження. За підсумками 2014 року експорт продовольства скоротився на 1,8% порівняно з 2013 р.

Україна залишається в основному експортером продукції з низьким рівнем переробки – експорт продукції рослинного походження (насамперед зернових) складає 52%. При цьому готові харчові продукти займають незначну частину експорту (станом на кінець 2014 р. 6% від усього обсягу експорту).

Вивчення географічної структури експорту продовольства дозволило виявити наступні тенденції:

- зменшення частки країн СНД і Росії зокрема в експорті продукції. Проте ці країни залишаються основними при експорті готових продуктів харчування та продукції тваринницького походження. Так, у 2014 р. експорт вказаної продукції відповідно склав 50,8% (з них 18% до РФ); 51% з них (21% до РФ). Однак складно переорієнтуватися на нові ринки збуту виробникам молочної продукції та м'ясних напівфабрикатів;

- вітчизняні товаровиробники активно нарощують свою присутність на ринках Азії. Слід зазначити, що збільшення частки цього ринку спостерігається за всіма 4 групами товарів (готові продукти харчування, продукція тваринного та рослинного походження, олії та жири). Проте ключовим ринком Азія є для виробників соняшникової олії. В Азію експортують 68% від загального її обсягу;

- нарощення частки експорту до країн Європи у 2014 р. зумовлено тарифними преференціями та отриманням низки дозволів на експорт продукції вітчизняними підприємствами. Проте структура експорту свідчить, що мова йде переважно про продукцію низького рівня переробки. Так, наприклад, 66% експорту готової продукції у 2014 р. складає шрот. Провідною культурою, що експортується до Європи є кукурудза (45% від загального обсягу);

- скорочення обсягів експорту до країн Африки відбулося за рахунок зменшення продажу кукурудзи та соняшникової олії. Проте цей ринок залишається основним для експортерів пшениці (близько 50% у 2012-2014 рр.). А основною країною-імпортером є Єгипет (25-30% усього експорту пшениці за аналізований період);

- загальна диверсифікація експорту продовольства забезпечується концентрацією різних галузей продовольства на окремих ринках збуту.

Вважаємо, що подолання фінансових, регуляторних та організаційних перешкод сприятиме значному зростанню експортного потенціалу агропромислових компаній України. Подальша диверсифікація ринків збуту в умовах глобальної продовольчої кризи створить передумови для стабілізації платіжного балансу держави шляхом нарощення обсягів експортної виручки.

Список використаних джерел:

1. Сайт Державного комітету статистики. [Електронний ресурс]Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Власюк О. С. Фінансові аспекти розширення ринків збуту та стимулювання розвитку внутрішнього ринку в умовах запровадження зони вільної торгівлі з ЄС / О. С. Власюк // Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 46-60.
3. Кириленко І. Г. Перспективи вітчизняного АПК в світлі прогнозів світового ринку продовольства / І. Г. Кириленко, В. В. Дем'янчук // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 21-28.
4. Мудрак Р. П. Експорт українського продовольства: стан, тенденції, причини / Р. П. Мудрак // Економіка України. – 2014. – № 5. – С. 70-79.

JEL F15

Яцкевич Інна Володимирівна

*к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
та корпоративного управління*

*Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова
м. Одеса, Україна*

ПАРТНЕРСЬКІ ВІДНОСИНИ МІЖ ОПЕРАТОРАМИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

Розглядається передумови формування партнерських відносин між операторами телекомунікацій та загальні тенденції розвитку телекомунікацій.

Ключові слова: альянс, оператор, партнер, телекомунікації.

Сьогодні вирішальне значення для підвищення конкурентоспроможності української економіки, розширення можливостей її інтеграції у світову систему господарства, формування сприятливого інвестиційного клімату, підвищення ефективності державного управління та місцевого самоврядування має розвиток телекомунікаційної сфери.

Всі сектори економіки і соціальне життя населення охоплені процесами зв'язку та інформатизації, які характеризуються проникненням інфокомунікаційних технологій у виробництво, управління, бізнес, освіту, медицину, культуру тощо. Рівень розвитку телекомунікацій визначає місце країни у світовому економічному, політичному та соціальному просторах.

Доходи від реалізації послуг зв'язку за 2015 рік склали 55895,8 млн. грн., що на 6,6 % (або на 3461,8 млн. грн.) більше порівняно з 2014 роком [1].

Зокрема, доходи від надання телекомунікаційних послуг за 2015 рік порівняно з аналогічним періодом минулого року збільшилися на 5,3 % і склали 50851,8 млн. грн., що становить 91% від загальної кількості доходів від надання послуг зв'язку.

Основними сегментами на ринку телекомунікаційних послуг залишаються мобільний, телефонний фіксований та комп'ютерний зв'язок, спільна частка яких у загальних доходах від надання телекомунікаційних послуг за підсумками 2015 року склала 94,78 %.

Так, доходи від надання послуг фіксованого телефонного зв'язку за 2015 рік склали 7845,1 млн. грн., що на 2,6 % менше ніж за минулий рік, доходи від надання послуг місцевого телефонного зв'язку зменшилися на 0,9 % і склали 5799,3 млн. грн., доходи від послуг міжміського зв'язку зменшилися у порівнянні з 2014 роком на 28,8% і склали 851,1 млн. грн., а доходи від послуг міжнародного зв'язку збільшилися за порівняно з минулим роком на 18,1 % і склали 1194,7 млн. грн.

Кількість основних телефонних апаратів (ОТА) порівняно з 2014 роком зменшилась на 1350,4 тис. або на 13,3%, та станом на кінець 2015 року склала 8773,7 тис. ОТА. Зокрема, найбільший відсоток зниження кількості ОТА спостерігається в Полтавській (20,4%), Запорізькій (17,5%), Хмельницькій (18,4) областях. Забезпеченість населення основними телефонними апаратами (ОТА) на 100 чоловік в середньому по Україні склала 20,5 ОТА на 100 чоловік населення.

Кількість універсальних таксофонів на кінець 2015 року склала 6,8 тис. одиниць.

Одним із перспективних напрямів діяльності операторів телекомунікацій є співпраця з іншими підприємствами (організаціями, установами), які дозволяють опиратися на сильні сторони партнера-оператора, вирішувати стратегічні завдання, зміцнюючи конкурентні переваги кожної зі сторін через формування альянсів, які передбачають розвинену систему управління спільними ресурсами [2, 3].

У операторів телекомунікацій є всі передумови та умови щодо формування й розвитку альянсів. Тому що альянс дає можливість партнерам-операторам створити та впровадити нові види послуг зв'язку; зменшити виробничі витрати; підвищити якість наданих послуг зв'язку; географічно розподіляти ресурси; бути гнучким, адаптивним до ринку, будувати динамічну мережеву структуру тощо.

Партнер-оператор – це добровільна взаємодія двох або більше підприємств зв'язку, за якої кожен учасник залишається незалежним суб'єктом при здійсненні підприємницької діяльності у телекомунікаційній сфері та в прийнятті рішень з метою підвищення своєї ефективності роботи та задоволення потреб ринку.

Альянси можуть допомогти партнерам-операторам із глобальною конкуренцією зміцнити свої позиції, не втрачаючи незалежності, проведення спільних досліджень, обмін технологіями, спільне використання виробничих потужностей, просування на ринок послуг зв'язку.

Однак альянси мають свої недоліки. Ефективна координація між незалежними операторами, які мають різну мотивацію й, можливо, суперечливі цілі, є складним завданням, що потребує численних зустрічей, великої кількості людей, щоб визначити, що необхідно розділити, що залишити у своїй власності і в якому вигляді угода буде діяти.

Партнерами-операторами доведеться перебороти також мовний і культурний бар'єри. Витрати часу, який потрібен керівникам на зустрічі, досягнення взаємної довіри, узгодження в координації дій, системи управління тощо.

Для виявлення особливостей формування та розвитку партнерських відносин між операторами телекомунікацій важливим є визначення складові їхньої взаємодії.

Першочерговим та вагомим елементом взаємодії між партнерами-операторам є цілі, які залежать від напрямів з формування альянсів. Проте їх об'єднують економічні та стратегічні цілі. Серед стратегічних цілей взаємодії можна виділити:

- посилення конкурентних позицій у телекомунікації,
- вихід на новий ринок,
- покращення якості послуг зв'язку,
- створення нової послуги зв'язку,
- тощо.

Економічні цілі партнерів-операторів – це синергія їхньої взаємодії, яка виявляється через збільшення прибутку та обсягу надаваних послуг зв'язку і зменшення виробничих витрат. Слід зазначити, що цілі можуть змінюватись не тільки від життєвого циклу послуг та альянсу, а й від ідеології та пріоритетів партнерів-операторів, за рахунок впливу зовнішнього середовища та від внутрішніх змін, які відбуваються у партнерів-операторів.

Другим елементом щодо формування альянсу є підприємницьке середовище (зовнішнє середовище, внутрішні зміни у партнерів-

операторів), яке впливає на їх взаємовідносини. Слід зазначити, що до зовнішнього середовища відноситься рівень інфляції, тарифна політика, інвестиційне середовище, підприємства-конкуренти, податкова, нормативно-правова, політична та економічна політика, науково-технічний прогрес, споживач тощо.

До внутрішніх змін, які відбуваються у партнерів-операторів від формування та розвитку альянсу, відносяться: система управління; організаційна структура; бізнес-процес; впровадження трансфертних цін між партнерами-операторами; впровадження додаткової звітності; впровадження додаткових показників; тощо.

Наступним елементом у формуванні альянсу у сфері зв'язку та інформатизації є життєздатність послуги зв'язку, яка впливає на тривалість взаємодії партнерів-операторів. Так, партнери-оператори можуть припинити взаємовідносини за рахунок розбіжностей цілей, суперечностей та інтегруватись за рахунок злиття та поглинання.

Альянс у телекомунікації, як одна з форм партнерських відносин, потребує нових механізмів з його управління, що пов'язане зі змінами, які відбуваються у кожного партнера-оператора з урахуванням особливостей взаємодії. Водночас механізм управління альянсу повинен враховувати зміни у підприємницькому середовищі [2, 3].

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Офіц. веб-сайт. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Яцкевич І.В. Організаційно-економічний механізм формування та розвитку альянсів підприємств зв'язку та інформатизації України [Текст]: [монографія] / Яцкевич І.В. – Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2015. –360 с.

3. Яцкевич І.В. Особливості управління альянсом у сфері зв'язку [Текст] / Яцкевич І.В. // Науковий журнал «Бізнес-інформ». – ХНЕУ, видавець ВД «ІНЖЕК», 2014. – №3. – С. 165 – 171.

ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ УКРАЇНИ, ПОЛЬЩІ ТА СВІТУ

THEORY AND HISTORY OF SOCIO-ECONOMIC
DEVELOPMENT OF UKRAINE, POLAND AND WORLD

JEL H71

Slawomira Kańdula

*Ph.D. (Economics), Assistant Professor of Public Finance Department
Poznan University of Economics
Poznan, Poland*

**FISCAL EQUALISATION AMONG MUNICIPALITIES IN
POLAND – PHILOSOPHY AND EFFECTIVENESS**

The aim of this article is to present the disparities in the incomes of municipalities in Poland on the example of the south western region and to evaluate the efficiency of the fiscal equalisation mechanism.

Keywords: *local government, fiscal inequalities, fiscal equalisation mechanism*

Polish municipalities are financed through a complex system of incomes which is composed of own sources of incomes (especially: local taxes and fees as well as incomes from property) and transfers from the state budget (general and specific grants). However, as municipalities vary in many respects, equipping these units with the same sources of income does not guarantee that they are going to achieve a comparable level of income per capita. There are significant inequalities among municipalities with respect to own income per capita, as the generated amounts of income vary depending on the region and the administrative type of municipality. Given the significant spatial differentiation of wealth and taxation bases, the system of financing Polish municipalities includes an equalisation mechanism.

The aim of this article is to present the inequalities in the incomes of municipalities in Poland on the example of the south western region and to evaluate the efficiency of the equalization mechanism in 2014.

The core of the equalisation mechanism is the equalising (compensation) part and the balancing part of the general subsidy. Their construction is regulated by rules of ordinary law - Act of 13 November 2003 on the Income of the Local Government [Journal of Laws 2015, item 513].

The basis for measuring intermunicipal income inequalities in Poland, granting them compensation transfers and making compensation payments is the tax capacity per capita index (G), which relates to the tax capacity

index calculated for all municipalities in the country (G_g). Both these indices are offered by the Ministry of Finance. They take into account the potential revenues of municipalities from property tax, agriculture tax, forestry tax, motor vehicle tax, tax on civil law transactions, personal income tax in the form of the tax deduction card, inflows from stamp duty and service charge, share in the inflows from PIT and share in the inflows from CIT, which show the tax capacity of municipalities.

The equalising part of the general subsidy is financed from the state budget. It is designed to protect the economically weaker municipalities by providing them with additional incomes which are meant to compensate for the fact that their per capita tax capacity is relatively low. It includes the basic amount and the supplementary amount (components). The first one of them is granted to a municipality whose per capita tax capacity (G) is lower than 92% of the national average for all municipalities (G_g). The extent to which a municipality's income is compensated varies depending on the relation between indicators G and G_g . The compensation amounts are the highest in the case of municipalities of the lowest tax capacity ($G \leq 40\%G_g$) and the lowest in the case of municipalities meeting the condition of $75\%G_g < G < 92\%G_g$. This transfer ensures that communes have at least 81.8% of average per capita incomes from the said sources. The supplementary amount is granted to the municipality in the case of which the population density is lower than the average population density in the country and the G index is lower than 150% of the G_g index. Municipalities in the case of which the value of this index is higher are not granted the supplementary amount.

The balancing part of the general subsidy serves the purpose of further equalization of income disparities between municipalities. It is financed mostly from compensation payments made to the state budget by municipalities whose G index is significantly above the national average - exceeds $150\%G_g$. It is increased by the unpaid supplementary amount of the compensation part of the general subsidy. The funds from these two sources are then shared between the less wealthy municipalities and territorial units whose expenditure needs are higher than in other municipalities. In other words, in order to increase the level of incomes of some municipalities, it is first necessary to reduce incomes of others. It is an example of horizontal fiscal equalization.

The primary (before the fiscal equalisation) and secondary (after the fiscal equalisation) income differences among municipalities have been studied with the use of the Gini coefficient, applied also by other authors [1, p. 13]. This coefficient is calculated from the following formula:

$$G = \frac{\sum_{i=1}^N (2i - N - 1)y_i}{N^2 \bar{y}}, \text{ where: } \bar{y} = \frac{1}{N \sum_{i=1}^N y_i}$$

where: y_i – studied variable in municipality i per capita; N – number of municipalities; \bar{y} – unweighted national average of variable per capita.

The coefficient shows the dispersion of the variable, which ranges from 0, meaning ideal equality, to 1 representing ideal inequality.

The efficiency of the equalisation mechanism is evaluated by comparing the values of the Gini coefficient before (primary diversity) and after receiving the subsidy (secondary diversity). The primary diversity is calculated from the relation between indices G and G_g , whereas the secondary diversity is described by two values: 1) tax income plus the compensation part of the subsidy ($G+C$), 2) tax income increased by the balancing part of the subsidy ($G+B$). These indices are calculated for each municipality per capita. Then, they are related to similar values calculated for all the municipalities in Poland.

The study concerns the municipalities of the north western region - the second largest region in Poland, covering the area of 66,706 km², with the population of 6.2 million people. Its area covers the provinces of lubuskie, wielkopolskie and zachodniopomorskie. The number of municipalities in these provinces is 83, 226 and 114, respectively, and they all constitute 17.1% of all the municipalities in Poland [2]. Most of them are rural units. The study does not include an outlier - a municipality from the zachodniopomorskie province, whose income in the studied year was exceptionally high (4025.68 PLN). The studied year is 2014.

In 2014, the G_g index was 1358.98 PLN. The primary diversity of tax incomes of the studied provinces seen against the background of the G_g index is small (Table 1), as the Gini coefficient is between $<0;0,2$). The level of tax income diversity varies depending on the location of a given municipality. It is the highest among the municipalities of the zachodniopomorskie province: as many as 62.3% of them is entitled to the basic amount of the compensation part of the subsidy, and as many as 8.8% has the tax income index above 150% G_g and made the compensatory payments to the state budget.

The best equalisation effect was achieved by granting municipalities the compensation part of the general subsidy. This part decreased inequalities in tax income of the municipalities in the studied provinces, as measured by the Gini coefficient, by - on average – 40%, from 0,1677 to 0,1066. In the lubuskie and wielkopolskie provinces, the efficiency of this part of the equalisation mechanism is similar, and in the zachodniopomorskie province the effect was even more significant, as the primary diversity had also been

greater. The impact of the balancing part of the subsidy on reducing inequalities in income municipalities is almost unnoticeable. The efficiency of horizontal redistribution is, then, much more lower, than in the case of vertical redistribution.

Table 1

Fiscal disparities and disparity reducing effect of fiscal equalisation, 2014

Province	Gini coefficient before equalisation	Gini coefficient after equalisation		Equalisation effect (difference pre - post-equalisation)	
		G ^a + C ^b	G + B ^c	G ^a + C ^b	G + B ^c
lubuskie	0,1317	0,0830	0,1298	0,0487	0,0019
wielkopolskie	0,1743	0,0855	0,1706	0,0575	0,0037
zachodniopomorskie	0,1972	0,1333	0,1966	0,0639	0,0006

a – the tax capacity per capita index, b – the compensation part of the subsidy, c – the balancing part of the subsidy.

Source: own calculations.

It is difficult to refer the obtained results to the findings of other authors, as this sort of research is scarce in Poland. The efficiency of the equalisation mechanism was evaluated by M. Turała, but his research concerned either the whole country [3], or only selected units [4]. Nevertheless, he emphasizes that the most significant equalising effect is to be ascribed to the compensating part of the general subsidy. Contrary to the results of the studies conducted for some of the OECD countries [1, p. 13], the efficiency of horizontal redistribution in Poland is much lower than that of vertical one.

The primary diversity of the incomes of Polish municipalities in the north western region against the national average is moderate (the average Gini coefficient before equalisation was 0,1677). The efficiency of the equalisation mechanism is high, as after the equalisation this coefficient was only 0,1006. The efficiency of the vertical redistribution represented by the compensation part of the general subsidy is in Poland higher than that of the horizontal redistribution, represented by the balancing part of this subsidy. Horizontal transfers are, then, only supplemental to the vertical ones.

Basing on the findings of other authors [3, 4], it can be stated that the diversity of tax incomes of municipalities in other regions of Poland is similar. The results of the presented study do not allow to conclude whether the diversity is constant or the compensation mechanism encourages municipalities to increase their income-generating efforts and stimulates

local development. More extensive studies of the author indicate, however, that intermunicipal tax income inequalities in Poland persist [5, p. 130].

References

1. Blöchliger, H., Merk, O., Charbit, C., Mizell, L. (2007), "Fiscal Equalisation in OECD Countries", OECD Network on Fiscal Relations Across Levels of Government, Working Paper no. 4.
2. Główny Urząd Statystyczny [Central Statistical Office] (2014), „Powierzchnia i ludność w przekroju terytorialnym w 2014 r.” [Area and population in 2014 from the territorial perspective], Warszawa.
3. Turała, M. (2011), „Mechanizm równoważenia dochodów jednostek samorządu terytorialnego a kohezja terytorialna i autonomia finansowa samorządów” [The mechanism of equalising the incomes of local self-governments and territorial cohesion and financial autonomy of local self-governments], in: Urbańczyk, E., Skoczyła, W. (ed.), Zarządzanie finansami w jednostkach samorządu terytorialnego, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, No. 687, pp. 259–271.
4. Turała, M. (2015), "Equalization of Territorial Units' Incomes – a Case Study of Poland", w: Sobczak, E., Bal-Domańska, B., Raszkowski, A. (eds.), Local and Regional Economy in Theory and Practice, Research Papers of Wrocław University of Economics, No. 394, pp. 187–195.
5. Kańduła, S. (2016), "Międzygminne nierówności dochodowe i efekty ich wyrównywania (na przykładzie gmin województwa lubuskiego)" [Intermunicipal income inequalities and results of equalisation policy (on example of municipalities in lubuskie province)], w: Paszkowicz, M. A., Ślusarz, B. (red.), Nierówności społeczne a rozwój gospodarczy [Social inequality and economic development], Zeszyty Naukowe PTE w Zielonej Górze, nr 4, s. 117–133.

JEL E22

Bartosz Totleben

Ph. D. Candidate

Poznan University of Economics and Business

Poznan, Poland

UKRAINE AND ITS NEIGHBOURS: A COMPARATIVE STUDY OF STATE CAPACITY IN THE YEARS 1995-2014

This article contains an analysis of state capacity in the years 1995-2014. The material scope of the article covers Ukraine and its neighbouring countries. It focuses primarily on the four aspects of state operation: security, politics, economy and social issues.

Keywords: *Ukraine, state capacity, comparative study*

The state is appointed by the citizens to provide them with goods which, due to their specificity, cannot be provided by the free market (so-called public goods). This type of goods include: external and internal security (protection against neighbouring countries and lack of organised crime on the territory of the state concerned) and stable governance. The role of the state is also to guarantee proper conditions for economic growth and social development [2, pp. 36-38]. States which fully provide the goods mentioned above are called stable states, as opposed to failed (dysfunctional) states, which fail to provide these goods¹.

The effectiveness of the fulfilment of the state's tasks is measured with the use of a number of indices.² This article presents an analysis of the State Fragility Index and Matrix (SFI), developed by the Center for Systemic Peace. The index is divided into sub-indices: security (SEC: armed conflicts and the scale of political terror), political (POL: elections, coup d'état and political legitimacy), economic (ECO: gross domestic product and the scale of industrialisation) and social (SOC: Human Development Index and infant mortality rate). Each of these sub-indices takes a value from 0 to 6 (with the exception of economy, which takes values from 0 to 7). The lower the value, the better the score. The analysis covers values from the years 1995-2014 for Ukraine and its neighbouring states³.

All of the described countries have undergone political and economic transformation in the early 1990s. As a result, state institutions have gradually improved⁴, which spurred positive changes in the level of the state's capacity. Between 1995 and 2014, all of the studied states either improved or maintained their previous levels in all four aspects of state capacity. The only exception is Ukraine, which did improve most of its aspects up until 2013, but after Russia's unlawful annexation of Crimea, its security and political scores plummeted (see: Annex 1).

Figure 1 presents the values of all sub-indices of State Fragility Index and Matrix in 2014. These were also compared with average values of the whole studied group. The highest scores were received by EU Member States (Hungary, Poland, Romania and Slovakia). The remaining countries are experiencing the following problems:

¹States that fulfil only some of their tasks are classified as fragile.

²Other popular indices: Fragile State Index (by The Fund for Peace), Country Policy and Institutional Assessment (by World Bank), inter alia.

³Ukraine's neighbours: Hungary, Moldova, Poland, Romania, Russia, Slovakia.

⁴Institution of the state understood as "rules of the game": procedural and regulatory solutions that determine the economic and political structure of a given country [3, p.3].

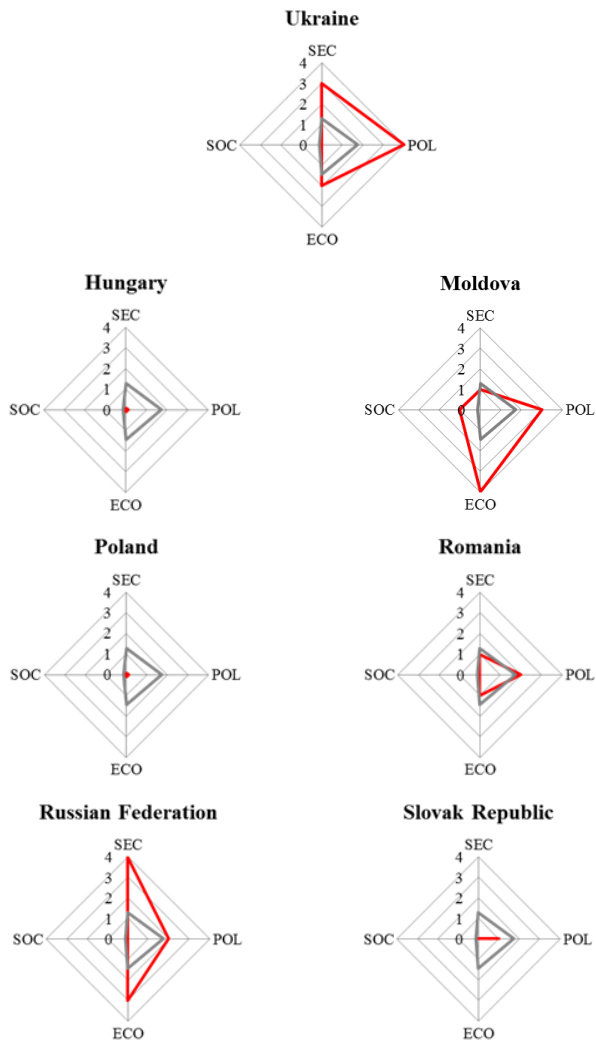


Figure 1. Comparison of state capacity sub-categories: security (SEC), political (POL), economic (ECO) and social (SOC) in 2014

Source: own work based on the Center for Systemic Peace, State Fragility Index and Matrix.

Note: Red line – state capacity in 2014, grey line – average for all of the studied states.

– Ukraine – very low score in the political situation (governance instability) and security (annexation of Crimea and armed conflict in the eastern part of the country), low score in the economic situation (resulting from political transformations and the conflict in the Donbas);

– Moldova – low score in the economic situation (low GDP) and political situation (low level of political legitimacy);

– Russia – very low score in security (conflict with Ukraine, threat of political terror) and economic situation (decrease in GDP and fiscal problems connected with the economic crisis and low oil prices).

In conclusion, the general appraisal of the direction of institutional transformations and state capacity changes is positive in all of the studied countries. The social situation is particularly well appraised. EU membership is highly correlated with a high level of state effectiveness. Nevertheless, the conflict between Ukraine and Russia and the war in the Donbas resulted in a decrease in state capacity in both of these countries.

An interesting issue which expands on the presented analysis is a study of factors that contribute to changes in state capacity.

References:

1. Center for Systemic Peace, State Fragility Index and Matrix, <http://www.systemicpeace.org/inscrdata.html> [access: 7-04-2016].

2. Dębiński P., 1992, *Gospodarka rynkowa dla każdego*, Editions Spotkania, Warszawa.

3. North D., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

Annex 1. State capacity changes in the years 1995-2014

	1995				2014				Change			
	SEC	POL	ECO	SOC	SEC	POL	ECO	SOC	SEC	POL	ECO	SOC
Ukraine	1	1	2	1	3	4	2	0	+2	+3	0	-1
Hungary	0	1	0	0	0	0	0	0	0	-1	0	0
Moldova	2	4	5	2	1	3	4	1	-1	-1	-1	-1
Poland	0	2	1	0	0	0	0	0	0	-2	-1	0
Romania	1	5	1	2	1	2	1	0	0	-3	0	-2
Russian Fed.	4	3	2	1	4	2	3	0	0	-1	1	-1
Slovak Rep.	0	4	0	0	0	1	0	0	0	-3	0	0

Note: In sub-indices SEC, POL, ECO and SOC, high values mean poor scores. Conversely, the lower the value, the better the score.

Source: own work based on the Center for Systemic Peace, State Fragility Index and Matrix.

Бала Ольга Іванівна

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва*

*Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

Бала Ростислав Дмитрович

*к.е.н., доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»*

м. Львів, Україна

ЕКСПЕРТНЕ ОЦІНЮВАННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА КОРПОРАТИВНУ КУЛЬТУРУ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено процес оцінювання факторів впливу на корпоративну культуру підприємств, виокремлено чинники впливу на корпоративну культуру підприємства та етапи процесу оцінювання чинників впливу на корпоративну культуру підприємств.

***Ключові слова:** чинники впливу на корпоративну культуру, процес оцінювання чинників*

Кожен елемент корпоративної культури динамічно змінюється та розвивається під впливом багатьох факторів, які здатні забезпечити достатньо високий рівень культури. Фактори можна класифікувати за наступними ознаками: за сферою впливу та за способом впливу. Їх вплив може бути як позитивним так і негативним [1-4].

За сферою впливу фактори поділяють на внутрішні та зовнішні [1]. Внутрішні фактори – це рушійні елементи, що впливають на корпоративну культуру всередині організації. Основними внутрішніми факторами є: місія та цілі підприємства, вид підприємницької діяльності, особливості менеджменту та управління в організації, основні цінності підприємства, індивідуальні цінності кожного співробітника, кодекс правил і норм поведінки (трудова дисципліна), умови праці. Визначним із внутрішніх факторів виступають люди.

Зовнішні фактори – це рушійні елементи, що здійснюють безпосередній вплив на корпоративну культуру ззовні організації та не підлягають управлінському впливу із сторони менеджерів підприємства. Оцінити фактори зовнішнього середовища можна розділивши їх на наступні групи: фактори державного впливу, фактори

галузевої приналежності та геополітичного розташування, фактори національної приналежності.

Чимало підприємців все частіше ставлять питання: як впровадити чи змінити корпоративну культуру та якого ефекту буде досягнуто внаслідок цього?

Щоб отримати відповідь на ці питання, слід в першу чергу звернути увагу на фактори, які здійснюють найбільший вплив на корпоративну культуру. Для цього можна використати метод експертного оцінювання. При цьому схема процесу експертного оцінювання буде включати наступні етапи (рис.1):

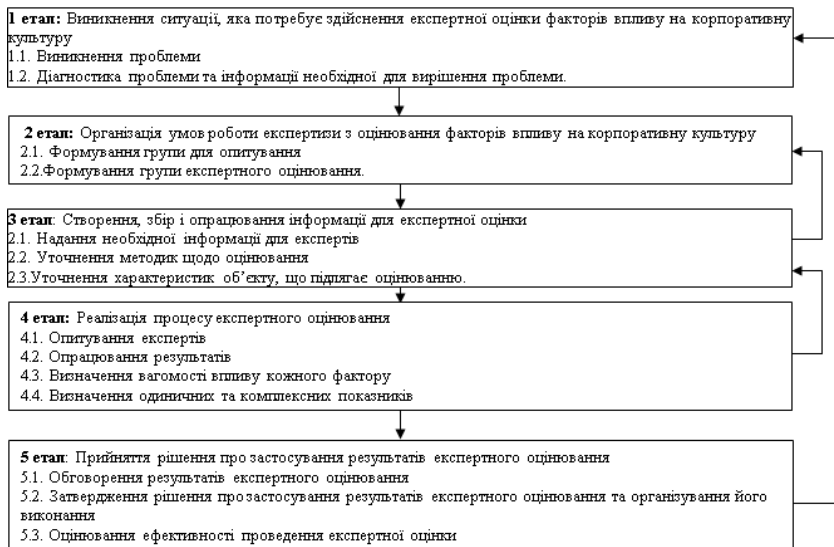


Рис. 1. Процес експертної оцінки факторів впливу на корпоративну культуру

Експертне оцінювання дозволяє отримати відповідь на ці питання та звернути увагу на фактори, які здійснюють найбільший вплив на корпоративну культуру.

Список використаних джерел:

1. Бала О.І. Фактори впливу на корпоративну культуру: сутність та класифікація / О.Є. Кузьмін, О.І. Бала, Р.Д. Бала // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 222: в 5-т. – т. V. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 1078-1083.

2. Ларичева Е.А. Сравнительный анализ корпоративной, инновационной культуры и культуры производства / Е.А. Ларичева // Менеджмент в России и зарубежом. – 2004. – № 5. – С.25-32.

3. Смирнова В.Г. Организация и ее деловая среда: 17-модульная программа для менеджеров “Управление развитием организации”. Модуль 2. / Б.З. Мильнер, В.Г. Смирнова, Г.Р. Латфуллин, В.Г. Антонов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 95с.

4. Бала О.І. Економічне оцінювання та розвиток корпоративної культури машинобудівних підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / О.І. Бала ; Нац. ун-т "Львів. політехніка". – Л., 2009. – 20 с.

JEL B1

Голубка Михайло Михайлович

викладач вищої категорії

Львівського кооперативного коледжу економіки і права

м.Львів, Україна

**ФІНАНСОВО–ЕКОНОМІЧНА ТА КООПЕРАТИВНА ОСВІТА
НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ (ДРУГА ПОЛОВИНА
XIX – ПОЧАТКУ XX СТОЛІТТЯ) У ПРАЦЯХ ГАЛИЦЬКИХ
ДІЯЧІВ**

Розглядається фінансово-економічна та кооперативна освіта на західноукраїнських землях у період другої половини XIX – початку XX століття. Виявлено високу значимість її, яка проявляється в численних працях галицьких діячів.

Ключові слова: *фінансово-економічна та кооперативна освіта, західноукраїнські землі, кооперативний рух, українські вчені, галицькі діячі.*

Фінансово-економічна та кооперативна освіта на сьогодні стає актуальним предметом досліджень українських науковців у силу значних прогалин у забезпеченні її якості. Загальні теоретико-методологічні засади сутності економічної освіти поглиблюють такі українські вчені, як В. Андрущенко, Б. Гершунський, Л. Заглинська, М. Згуровський, В. Ільїн, В. Кремень, В. Луговий, О. Лукомська, Н. Ничкало, Г. Товканець та ін. Ретроспективні особливості розвитку економічної аспекти розглянуто в працях таких науковців, як О. Вербова, В. Вісин, З. Гіптерс, С.Голубка, С. Злупко, І. Зуляк, К. Кондратюк, І. Потапюк, Л. Потапюк та ін.

Розвиток фінансово-економічної та кооперативної освіти у період другої половини XIX – початку XX століття забезпечували численні науково-дослідні друковані матеріали. Окрему «лінію» в них формувала ідея кооперативного руху. Її обстоювали в своїх працях численні галицькі діячі досліджуваного періоду: Волошин Августин, який у виданні «Наука», інших працях доводив переваги кооперативів, а також домігся введення на Закарпатті кооперативних законів, які захистили девальвовані після приєднання краю до Чехословацької республіки вклади закарпатських кооперативних спілок у будапештських банках [1]; Коренець Денис, який активно пропагував і втілював в життя моделі ступеневої торговельно-кооперативної освіти, вивчав відповідний зарубіжний досвід, аналізував економічні, соціально-культурні, демографічні чинники і напрямки їх розвитку [2]; Дзерович Юліан, який сам був членом священничого кооперативу «Власна допомога», видавничого кооперативу «Мета», довголітнім членом Надзірної ради торговельно-промислового кооперативу «Достава», що займався виробництвом і постачанням церковних речей; Дзерович добре розумів велике значення кооперації для виховання почуття відповідальності і сили національної спільноти, адже, працюючи в кооперації, пересічна людина перестає думати тільки про себе, а думає про загал, тоді людина стає громадянином [3, с. 10]; Коберський Карл, який був редактором кооперативного журналу «Кооперативна Республіка» та інших видань РСУК; Павликовський Юліан, який, наголошуючи на вагомій ролі кооперації в українському суспільстві, закликав до створення нових кооперативних осередків у повіті та на території краю з метою зміцнення українського елемента в містах та незалежнення від польської кооперації [4, с. 54]; Смаль-Стоцький Степан, який розкривав історичні аспекти економічного розвитку Буковини (праця «Буковинська Русь» 1897 року), був редактором газети «Руська Рада» і співредактором газети «Буковина» та пропагував ідеї кооперативного руху; Храпливий Євген, який був редактором журналу «Господарсько-кооперативний часопис», інших видань пізнішого періоду та автором численних праць з питань поширення сільськогосподарських кооперацій; Євген Олесницький, який входив до редакційної колегії часопису «Діло», часто публікував там свої статті, що містили професійний аналіз економічних відносин в краї [5].

Загалом, аналіз економічної, політичної, психологічної, педагогічної літератури того часу свідчить, що багато вітчизняних та зарубіжних філософів, педагогів, економістів вбачали у духовно-

моральних аспектах ринкових відносин засоби не лише підвищення ефективності виробництва, а й морального удосконалення людей [6].

Велике значення для формування нації, внесли західноукраїнські сподвижники на утворення та поширення фінансово-економічних та кооперативних знань у своєму краї.

Список використаних джерел:

1. Мишанич О. В. Життя і творчість Августина Волошина / О. В. Мишанич. – Ужгород : ВАТ «Видавництво» «Закарпаття», 2002. – 47 с.
2. Гіптерс З. В. Роль педагога в економічній підготовці фахівця на західноукраїнських землях XIX – першої половини XX століть / З. В. Гіптерс // Педагогічні науки. – Вип. 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gnpu.edu.ua/files/VIDANNIY/Visnik_12/V12_49.pdf
3. Пастушенко Н. Невичерпне джерело педагогічної мудрості / Наталія Пастушенко // Педагогічна Думка. До 140-річчя з дня народження Юліяна Дзеровича. – 2011. – № 1. – С. 5-23.
4. Потіха О. Особливості взаємин Українського національно-демократичного об'єднання з економічними товариствами Західної України (1930-1935) / Оксана Потіха // Мандрівець. – 2011. – № 5. – С. 54-57.
5. Пинда Л. А. Олесницький Євген – провідник українського кооперативного і хліборобського руху Галичини другої половини XIX – поч. XX ст. / Л. А. Пинда // Історія науки і біографістика. – 2015. – № 4. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/INB_Title_2015_4_14
6. Гіптерс З. В. Економічна освіта на західноукраїнських землях та її сподвижники (XIX – перша половина XX століть) : монографія / З. В. Гіптерс. – К.: УБС НБУ, 2011. – 347 с.

JEL G32

Даниліна Світлана Олексіївна

*к. е. н., доцент кафедри загальної економічної теорії
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна*

ФІКТИВНА ЧАСТИНА ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ

Розглядаються причини стрімкого збільшення фіктивної частини фінансового капіталу та наслідки для економік різних країн світу.

Ключові слова: *фіктивний капітал, фінансовий капітал, фінансіалізація, перенагромождження капіталу.*

Для сучасної моделі економіки характерною стає не стільки сфера реальної економіки та створення нових товарів та послуг, скільки перерозподіл нагромадженої вартості. Визначальну роль у даному процесі відведено фінансовим інститутам, які перетворили здійснювані фінансові операції на первинні, а виробництво, реальну економіку – на вторинні. Для цього використовуються: гроші, що стали товаром, який одні країни продають іншим, отримуючи дохід від сеньйоражу; крипто валюти, мета яких зводиться до глобалізації світу шляхом як послаблення локальних емісійних центрів і валют держав, так і звільнення резидентів від сплати податків; валютні інструменти – свопи і деривативи, які по суті є фіктивним товаром, що продається банками довірчим компаніям та один одному за гроші.

Передумови для поглиблення фінансiалiзацiї свiтової економiки почали формуватися ще у 1970-тi роки. Початок п'ятої технологічної революції (1971 р.) збігся з докорінними трансформаціями у діяльності фінансових інститутів, ініційованими припиненням дії Бреттон-Вудської системи фіксованих курсів, яка стримувала вільне переміщення капіталів. Запровадження плаваючих курсів валют зумовило потребу у хеджуванні валютних ризиків. З 1972 р. починається торгівля валютними ф'ючерсами на Чиказькій товарній біржі. Паралельно представники Чиказького університету створюють теоретичну основу для торгівлі ризиками, що на практиці вилилось у створення у 1973 р. Чиказької опційної біржі. Сек'юритизація теж виникла у 1970-ті роки. Бурхливий розвиток позабіржових фінансових інструментів (наприклад, кредитних дефолтних свопів, операції з якими фактично не регулювались і не враховувались у банківських балансах) був і є важливим фактором, який сприяє розгортанню сучасної соціально-економічної кризи. Обсяг цих операцій, що дозволяли уникнути резервування, дуже швидко зростав і на кінець 2008 р. перевищив світовий ВВП. У 1980 р. фінансова глибина світової економіки за показником, який характеризує відношення вартості глобальних фінансових активів до ВВП, становила 103%, а у 2008 р. – 292%; показник фінансової глибини, що характеризує відношення вартості позабіржових деривативів до ВВП, зріс з 297% у 2000 р. до 899% у 2008 р. Такі «гроші» створюють прибуток, який є результатом надвиробництва грошової маси, кредитних операцій, спекулятивних інвестицій у цінні папери. Причому такий прибуток зростає випереджаючими темпами порівняно з прибутком, отриманим у реальному секторі економіки. Якщо у 1970-х роках фінансові підрозділи виробничих корпорацій США створювали не більше від 15% їх загального прибутку, то в наш час вони забезпечують своїм

корпораціям уже майже 50% цього показника. Характерною рисою такої моделі стає утворення на базі тріади промислового, торгового і банківського капіталів лише фіктивної частини фінансового капіталу. Остання зосереджується переважно на фондовому ринку і в основному у вигляді похідних цінних паперів. Сьогодні ці віртуальні квазіринкові інструменти оцінюються приблизно в 1,2 квадрильона дол., тобто в 1200 трлн. дол., що у 16,7 раза перевищує валовий світовий продукт. Вартість деривативів у 6 разів перевищує вартість загального світового багатства, яке включає всі ринки акцій, страхові фонди, сімейний добробут і оцінюється сьогодні приблизно у 200 трлн. дол. При цьому 90% усіх операцій з деривативами здійснюють 4 найбільших банки [1].

Крім банків, купівлею цінних паперів, інших фінансових і не фінансових активів за мінімальною ціною з метою їх перепродажу за завищеними цінами займаються різні фонди та компанії, які дістали назву «фінансових стерв'ятників». Діяльність таких фондів проводиться через спеціально розроблену «фінансову інженерію», яка включає в себе різноманітні підйоми – від маніпулювання цінами, коли певний актив купується за мінімальною ціною, до дефолту, але основним інструментом є злиття та поглинання.

Глибинною причиною сучасної соціально-економічної кризи, як і всіх попередніх, є перенакопичений капітал. Політика дерегулювання фінансового ринку і поява нових інформаційно-комунікаційних технологій сприяли розвитку нових фінансових технологій, які сприяють роздуванню фінансових бульбашок. Саме до цієї сфери прямував перенакопичений капітал, що дозволило відстрочити кризу, яка проявлялась вже у 2001-2002 рр. Новим полем діяльності для перенакопиченого капіталу стають фінансові ринки, де він може прирости без процесу виробництва. Навіть після глибокої кризи 2008-2009 рр. цей процес не призупинився. У 2011 р. обсяги торгівлі фінансовими деривативами більш як в 11 разів перевищували світове ВВП [2, с.39]. За останні 30 років у світі створено фінансову піраміду, для обслуговування якої необхідною є значна ліквідність. Центральні банки активно здійснювали емісію, особливо в період 2009-2011 рр. У багатьох розвинутих країнах грошова маса перевищила ВВП.

Згідно з оцінками МВФ, сьогодні держави світу приблизно 64% своїх золотовалютних резервів тримають у доларах США і близько 27% – у євро. При цьому на британський фунт стерлінгів припадає, відповідно, менш як 5% активів, на японську ієну – близько 3% і на швейцарський франк – приблизно 0,5%. Вибір лише на користь декількох валют не є випадковим. Адже вони не гарантовані золотом і сріблом і не забезпечують достатньої стабільності, оскільки ринкова

економіка постійно зазнає криз надвиробництва. Діюча нафтодоларова система перетворила американську валюту на постійний рентний дохід, величину якого не слід недооцінювати. Достатньо уявити, що у квітні 2013 року середній щоденний обсяг операцій торгів американської валюти становив приблизно 4 трлн. 700 млрд. дол.

Останнім часом швидко зростають різні крипто валюти, створені для взаєморозрахунків через мережу Інтернет. Наприклад, біткойн, введений в обіг у 2009 році. Вона не емітується будь-яким центральним банком, а генерується спеціальними комп'ютерними мережами за певними правилами, тобто є електронною валютою і системою електронних платежів. Попит на таку валюту стрімко зростає, 19 листопада 2013 року обмінний курс цієї валюти на провідній японській біржі досяг 900 дол. за 1 біткойн, а на китайській біржі – 1100 дол. за оцінками експертів, ринкова капіталізація всього обсягу такої валюти в обігу зросла до 7,2 млрд. дол.

Фіктивний капітал став найприбутковішим і перетворився на фактичного володаря світу, сприяючи утворенню купки країн «золотого мільярда». Статистика свідчить, що ці країни, де проживає приблизно 15% населення планети, споживають близько 85% ресурсів, вироблених у всьому світі. США виробляє 20% світового ВВП, а споживає майже 45% світового продукту. За останні 50 років частка обробної промисловості у ВВП США скоротилась більш як удвічі (з 25% до 12%), при цьому частка фінансового сектору подвоїлась (з 3,7% до 8,4%).

За аналогічний період частка доходів в обробній промисловості США скоротилась більш як на 2/3 (з 49% до 15%), а частка доходів фінансового сектору в загальній сумі доходів подвоїлась (з 17% до 35%). Одночасно з тим, частка фінансових послуг у ВВП зросла у 2006 р. до 8,3% (4,9% – у 1980 р., 2,8% – у 1950 р.) [3, с.35].

Як наслідок, вільні кошти, які потенціально мають виступати інвестиційним ресурсом, вилучаються з реального сектору та осідають а деякий час на рахунках фінансових інститутів, завданням яких є їх акумуляція, примноження та подальша трансформація в реальні інвестиції. Тож на перший план виходить рівень розвитку фінансової системи, а саме: чим більш розвинутою вона є, тим швидше створюється даний інвестиційний ресурс. Для таких економічних систем, як вітчизняна, процес трансформації проходить із значним часовим лагом – унаслідок недосконалості інституційного середовища функціонування, нерозвинутого фондового ринку. Це проявляється в низьких темпах приросту кредитування економіки та вилучення

інвестиційних ресурсів з реального сектору економіки по відношенню до темпів приросту активів фінансового сектору.

Список використаних джерел:

1. Финансовое будущее мира 09.11.14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.warandpeace.ru/ru/analysis/view/95576/>
2. Хейфец Б. Глобальные дисбалансы и реформа мировой валютно-финансовой системы // Деньги и кредит. – 2012. – №7. – С.37-45.
3. Лютий І.О., Мороз П.А. Суперечність процесів фінансiалiзацiї та їх вплив на економічне зростання в Україні // Економіка України. – 2014. – №4. – С.29-39.

JEL H21

Коніна Марина Олександрівна,
*асистент кафедри фінансів та банківської справи
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського,
м. Кривий Ріг, Україна*

МІСЦЕВІ ПОДАТКИ І ЗБОРИ ЯК ОСНОВА НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Проаналізовано місцеві податків і зборів за 2010-2015 роки з врахуванням процесу децентралізації фінансових ресурсів. На основі моніторингу сучасного стану системи місцевого оподаткування в Україні, виявлено недоліки її функціонування, запропоновано шляхи вдосконалення врахуванням досвіду європейських країн.

Ключові слова: *місцеві податки і збори, місцеве оподаткування, бюджетна децентралізація, місцевий бюджет, державний бюджет України*

Основним завданням системи місцевого оподаткування є створення стабільних дохідних джерел місцевих бюджетів, які в повному обсязі надходять в розпорядження відповідних територій. А одним з головних факторів посилення ролі місцевого самоврядування є децентралізація державної влади, яка зводиться до реформування бюджетної системи у напрямку формування усіх її ланок як автономних і фінансово спроможних виконувати прийняті бюджетні повноваження. Але, аналізуючи статистичні дані, можна дійти висновку, що протягом 2010-2015 років рівень бюджетної централізації, навпаки, збільшується з 74,32 % до 81,88 %, і відповідно

рівень децентралізації бюджетних ресурсів змінюється з 25,68 до 18,12 % (рис.1).

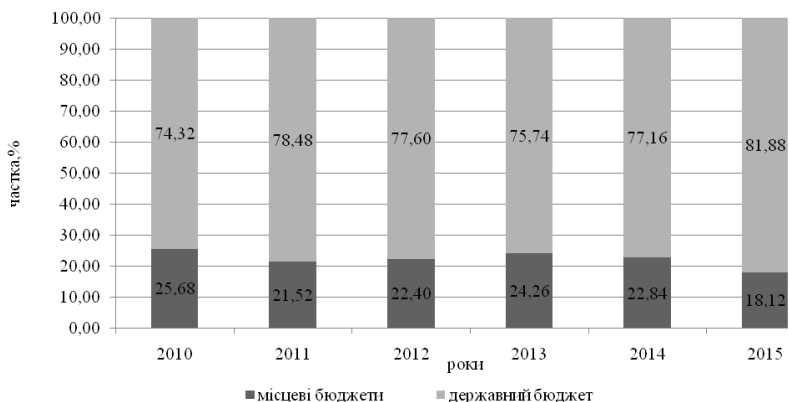


Рис.1. Структура зведеного бюджету України за 2010-2015 роки (без врахування міжбюджетних трансфертів), % [3]

Та незважаючи на таку структуру зведеного бюджету України, динаміка надходжень до місцевих бюджетів протягом 2010-2015 років має позитивну тенденцію (з незначним зменшенням в 2014 році) (табл.1).

Отже, місцеві податки і збори в 2015 році становлять 21,9% у доходах та 27,5 % у податкових надходженнях місцевих бюджетів проти 8,1% та 9,4% відповідно у 2014 році. Така ситуація вже є позитивним моментом бюджетної децентралізації, але система місцевого оподаткування повинна стати найвагомішим джерелом доходів у місцевих бюджетах.

При цьому доцільно використати досвід розвинених демократичних країн, де місцеві податки і збори становлять, наприклад, в Австрії – 72 %, Японії – 55 %, Франції – 48 % від загальної суми доходів місцевих бюджетів.

Також основою фінансової незалежності місцевої влади виступають саме місцеві податки, перелік яких є досить широким, наприклад, у Німеччині – 55, у Бельгії – 100, у Франції – понад 40 тощо.

Але можна виділити такі основні групи податків:

– до першої групи можна віднести податки, пов'язані з майном. Саме ця група забезпечує бюджети найбільшою кількістю доходів. В

Україні майнові податки повною мірою використовуються лише з 2014 року;

– друга група – це податки на доходи, податки на прибуток. Такі податки в Україні належать до загальнодержавних;

– до третьої групи відносять непрямі податки, які включаються в ціну товару. В нашій країні це також загальнодержавні податки;

– четверту групу складають екологічні податки, які не несуть великого фіскального навантаження, але визначають політику місцевих органів влади. В Україні дія саме таких податків дуже незначна [5].

Таблиця 1

**Аналіз місцевих податків і зборів за 2010-2015 роки в Україні
(без врахування міжбюджетних трансфертів) [3]**

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Відх-ня 2015- 2010
Доходи місцевих бюджетів, млн. грн.	80359	85208	99059	103961	99676	107533	27174
Податкові надходження, млн. грн.	66755	71640	84097	89981	85909	85742	18987
Місцеві податки і збори, млн. грн.	819	2550	5457	7314	8056	23548	22729
Частка податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів, %	83,1	84,1	84,9	86,6	86,2	79,7	-3,3
Частка місцевих податків і зборів у податкових надходженнях, %	1,2	3,6	6,5	8,1	9,4	27,5	26,2
Частка місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів, %	1,0	3,0	5,5	7,0	8,1	21,9	20,9

Тому основними напрямками розвитку та удосконалення системи місцевого оподаткування, повинні стати:

- забезпечення реалізації основних принципів податкової і бюджетної політики, спрямованої на створення міцної фінансово-економічної бази місцевого самоврядування;

- врахування зарубіжного досвіду при формуванні власної правової бази, яка регулює бюджетні відносини на місцевому рівні в Україні, є не просто корисним, але й необхідним;

- створення середовища оподаткування, сприятливого для активізації підприємницької діяльності, забезпечення рівності усіх платників місцевих податків і зборів перед законом та поступове формування відповідального ставлення платників до виконання своїх податкових зобов'язань;

- перенесення податкового навантаження з мобільних факторів виробництва (праці й капіталу) на споживання, екологічні та ресурсні платежі;

- зменшення майнової нерівності через вдосконалення адміністрування податку на нерухоме майно;

- підвищення фіскальної ефективності обов'язкових платежів за рахунок удосконалення системи адміністрування, оптимізації податкових пільг та розширення місцевої податкової бази за рахунок зменшення масштабів ухилення від оподаткування;

- проведення роботи з підвищення правової культури населення, зокрема роз'яснення податкового законодавства, значення своєчасності й повноти сплати податків, а також відповідальності за ухилення від їхньої сплати, у відповідності до чого посилення потребує державний контроль за додержанням чинного законодавства у сфері місцевого оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

2. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28.12.2014 р. № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>

3. Ціна держави. Бюджет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/revenue/#1>

4. Стеценко Н. А. Підвищення фінансової спроможності місцевих бюджетів за рахунок децентралізації державної влади / Н. А.

Стеценко// Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 4.– С. 292-296

5. Нелідіна Ю. С.Зарубіжний досвід місцевого оподаткування й аналіз можливостей його застосування в Україні/ Ю.С.Нелідіна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/EISN_2009/Economics/45526.doc.htm

JEL R30

Князєва Олена Альбертовна

*д.е.н., професор кафедри ЕП та КУ
Одеської національної академії зв'язку ім. О.С.Попова
м. Одеса, Україна*

Літіганскас Ірина Юріївна

*здобувач кафедри ЕП та КУ
Одеської національної академії зв'язку ім. О.С.Попова
м. Одеса, Україна*

МЕТОДИ ОЦІНКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ВІД ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Розглядається питання оцінки соціально-економічної ефективності від інтеграції підприємств. Запропоновано декілька методів оцінки ефективності на основі пропозицій вчених.

Ключові слова: *соціально-економічна ефективність, ефективність виробництва, рентабельність, фондоємність, продуктивність праці.*

Нині багато підприємств знаходяться в стадії реорганізації. Відбувається зміна організаційної та управлінської структури, також укрупнення, злиття та закриття підприємств. Така реорганізація призвела до виникнення багатьох проблем, як соціальних так і економічних. Форми укрупнення та злиття підприємств можуть бути різними. Для України найбільш характерними є об'єднання підприємств або створення холдингів. Але, незалежно від форми інтеграції головним питанням залишається оцінка соціально-економічного ефекту від інтеграції, адже ефективність виробництва є головною в конкурентній боротьбі. Об'єднання підприємств сприяють зростанню ефективності виробництва та покращення умов функціонування ринків. Також, об'єднання призводять до збільшення прибутку та зниження витрат виробництва.

Відомо, що соціально-економічні результати діяльності підприємства забезпечують в певному обсязі підвищення добробуту

населення. Тому й оцінювання ефективності соціально-економічних результатів вважається одним із важливих критеріїв. Результати діяльності підприємства відображаються економічним ефектом. Соціальний ефект зводиться до збільшення робочих місць, рівня зайнятості людей, поліпшення умов праці та побуту.

Спочатку дамо визначення, що таке ефективність. Ефективність – це співвідношення між одержаним результатом виробництва і витратами праці. Найважливішою ознакою ефективності є одержання високого результату з незначними витратами ресурсів. Ефективність виробництва – це величина, що характеризує віддачу та результативність виробництва. Вона вбачає в собі не лише приріс обсягів виробництва, а й те, якою ціною досягається цей приріст, тобто засвідчує якісне зростання. Велика кількість авторів виділяють економічну та соціальну ефективність. [1, с. 301].

Економічна ефективність включає в себе економію необхідного часу на виробництво та споживання послуг і товарів. Іншими словами, економічна ефективність – досягнення підприємством високих результатів за малих витрат живої праці. Соціальна ефективність передбачає комфортне життя людей, рівень їх зайнятості та поліпшення умов праці, а також це ступінь відповідності результатів виробництва соціальним потребам суспільства.

Соціальна та економічна ефективність мають протилежні характеристики для підприємства. Соціальна ефективність виражає суспільні інтереси та інтереси колективів, а економічна – приватні інтереси деяких власників. Але вони взаємодіють між собою та складають загальну ефективність функціонування підприємства. Відокремити їх одну від одної неможливо, оскільки соціальна сфера передбачає сукупність змінних, які зумовлюють розвиток економіки. [2, с. 8].

Отже, можна дати наступне визначення соціально-економічної ефективності – співвідношення одержаних соціально-економічних результатів діяльності підприємства, тобто досягнення запланованих результатів та використаних ресурсів, які необхідні для досягнення результату.

В умовах ринкових відносин економічна ефективність в основному зростає завдяки зниженню соціальної ефективності. Звісно, це призводить до набування соціально-економічної ефективності суперечливого характеру, тобто загострюється соціальна нерівність, зростає безробітність. Вирішити це питання можливо шляхом забезпечення єдності соціальної та економічної ефективності виробництва. Виробництво існує, коли є засоби виробництва і робоча

сила, але його неможливо здійснити без економічних відносин. Також, виробництво передбачає відносини між робітниками та власниками. Ці відносини і визначають соціально-економічну форму праці, тобто умови життя працівників та їх соціальне становище.

Основним критерієм соціально-економічної ефективності може бути реальне зростання заробітної праці при відповідному зростанні продуктивності праці. На соціально-економічну ефективність праці також впливає система оплати праці, професійний рівень робітників, методи управління, безпека та естетичні умови праці, а також система стимулювання підвищення продуктивності праці.

Але на жаль можна стверджувати, що в Україні соціально-економічна ефективність підприємств знаходиться не на високому рівні, в першу чергу це проявляється низьким рівнем заробітної плати та відсутності необхідних умов праці.

Оцінити соціально-економічну ефективність діяльності підприємства не легко, тому що враховується з одного боку, рівень досягнення цілей та інтересів підприємства, а з іншого, внесок підприємства для досягнення цих цілей. На сьогодні немає єдиної системи для оцінки показників соціально-економічних результатів діяльності підприємства. Багато вчених пропонують різні підходи, щодо оцінки ефективності соціально-економічних результатів. Більша частина з них, це Н.Л. Зайцев, О.К. Філатов, Т.Ф. Рябова, вважають, що оцінювати потрібно за допомогою системи приватних та загальних показників. Так, Н.Л. Зайцев приватними показниками вважає продуктивність праці та фондоемність, а загальними – рентабельність та прибуток підприємства. [3, с. 171 – 172].

О.К. Філатов та Т.Ф. Рябова загальними вважають більшу кількість показників, такі як темпи зростання виробництва продукції та темпи зростання прибутку, рентабельність та якість продукції чи послуг. А до приватних показників вони відносять показник використання живої праці, оцінка ефективності управління, ефективність капітальних вкладень, коефіцієнт платоспроможності та фінансової стійкості. [4, с. 404 – 405].

Деякі вчені пропонують інші підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства, запропонувавши розділити ефективність на абсолютну та порівняльну економічну ефективність. Показники абсолютної економічної ефективності розділити на диференційовані та інтегральні. До диференційованих відносять: продуктивність праці, трудомісткість виробництва, фондівіддачу та фондоемність виробництва. Інтегральними показниками запропоновано вважати: рентабельність виробництва та продукції, коефіцієнт економічної

ефективності капіталовкладень та строк окупності капітальних вкладень. Порівняльну економічну ефективність можна розраховувати на основі розрахунку строку окупності та на основі порівняння приведених витрат. [5, с. 284 – 286].

Отже, для оцінки рівня соціально-економічного ефекту запропоновано багато методів, тому в подальших дослідженнях планується обрати найбільш ефективний метод оцінки. Сьогодні для України найбільш доцільним критерієм оцінки соціально-економічної ефективності є співвідношення заробітної плати і прожиткового мінімуму, рівень заборгованості по заробітній платі, а також справедливий розподіл доходів між різними категоріями робітників. Коли буде відбуватися підвищення заробітної плати та покращення умов праці, це і буде свідченням того, що об'єднання підприємств є вигідним, тобто приносить прибуток і є рентабельним.

Список використаних джерел:

1. Петрович Й. М., Кіт А. Ф., Захарчин Г. М., Кіндрацька Г. І. Економіка підприємства. Підручник / за заг. ред. Й. М. Петровича.– 2-ге вид., виправл. – Львів: Магнолія плюс. – 2008. – С. 301
2. Бабосов Е. М. Экономическая социология: Учеб. пособие / Е. М. Бабосов. – Мн.: ЦП «Технопринт».– 2004. – С. 8
3. Зайцев Н. Л., Экономика, организация и управление предприятием: Учеб. пособие. – 2-е изд., доп. – М: ИНФРА-М. – 2007. – С. 171-172
4. Филатов О. К., Рябова Т. Ф., Минаева Е. В. Экономика предприятий (организаций): учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М: Финансы и статистика. – 2005. – С. 404-405
5. Семернікова І. О., Мешкова-Кравченко Н. В. Економіка підприємства: навч. посібник (курс лекцій). – Херсон: ОЛДІ-плюс. – 2003. – С. 284-286

JEL F52

Мартин Ольга Максимівна

*к.е.н., доцент кафедри права та менеджменту
у сфері цивільного захисту*

*Львівського державного університету безпеки життєдіяльності
м. Львів, Україна*

Солтис Марта Юріївна

*Львівський державний університет безпеки життєдіяльності
м. Львів, Україна*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Розглядається економічна безпека як фундаментальна основа національної безпеки. Розглянуто основні підходи до розуміння економічної безпеки. Виокремлено загрози економічній безпеці країни.

Ключові слова: безпека, національна безпека, економічна безпека.

Безпека – це функція суспільства, людини, держави з виявлення, попередження та усунення небезпек та загроз, здатних знищити їх чи позбавити фундаментальних цінностей або ж унеможливити їхній стабільний розвиток. У Законі України «Про основи національної безпеки України» зазначається, що національна безпека України – це захищеність життєво важливих інтересів людини, громадянина, суспільства та держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, сучасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам.

«Створити і реалізувати в сучасних умовах ефективну стратегію безпеки, що забезпечує захист суспільства від різноманітних загроз без глибокої наукової розробки фундаментальних проблем організації розвитку людського суспільства, вивчення природи його інтересів і суперечностей, механізмів їх розв'язання, раціонального комплексного використання ресурсів практично неможливо» [1, с. 55-56]. «Спроби емпіричного вирішення сучасних проблем, багато з яких за змістом і масштабами не мають аналогів в історії, – зауважує О.А. Кириченко, – не дають бажаних результатів, а інколи навіть посилюють негативні наслідки» [3, с. 56]. Це пояснюється, по-перше, тим, що всі види діяльності, спрямовані на забезпечення безпеки суспільства, мають багатоплановий характер; по-друге, випадковість та невизначеність пронизують усі рівні організації матеріального світу; по-третє, розвиток соціально-економічної системи не підкоряється досить точним законам і закономірностям.

Національна безпека є складною структурованою системою і багатоплановим явищем, що має політичні, воєнні, економічні, соціальні, екологічні та інші характеристики. Тому структурними елементами національної безпеки є економічна безпека, екологічна безпека, інформаційна безпека, політична безпека, військова безпека, духовно-моральна безпека, пожежна безпека та техногенна безпека. Виокремлюючи структурні елементи національної безпеки, ми притримуємося точки зору, що теоретично і практично доцільно обмежити виділення основних видів національної безпеки, які в

комплексі охоплюють всю сукупність відносин і взаємодій людей, що забезпечує системний підхід до забезпечення національної безпеки [4, с. 116].

Національна безпека визначається станом розвитку національної економіки, тобто економічною безпекою, яка створює можливість і готовність економіки забезпечити достатні умови життя і розвитку особи, соціально-економічну і військово-політичну стабільність суспільства і держави, протистояти впливу внутрішніх і зовнішніх загроз.

Економічна безпека є не тільки центральним структурним компонентом у системі національної безпеки, але й однією з ключових характеристик економічної сфери держави, матеріальною основою як національної безпеки в цілому [1, с. 5], так практично і всіх її складових (продовольчої, енергетичної, науково-технічної, демографічної, екологічної та ін.) [2, с.35].

В економічній науці поки що не існує єдиного тлумачення поняття «економічна безпека». Економічна безпека трактується як:

- стан економіки держави, стійкість її та стабільність, протидія внутрішнім та зовнішнім загрозам;
- передумова та гарант незалежності і суверенності держави;
- стан економіки, за якого забезпечується захист національних інтересів;
- стан держави, у якій забезпечується соціальний захист, рівень життя, задоволення потреб, життєдіяльність населення, добробут;
- механізм, система або комплекс заходів державного регулювання;
- здатність національної економіки до розширеного відтворення, метою якого є задоволення потреб населення, протистояння дестабілізуючій дії факторів, що створюють загрозу нормальному розвитку країни.

Поняття «економічна безпека» має системотворчий характер, який обумовлений низкою умов і чинників: по-перше, це відмінності в соціально-економічних потребах та інтересах суб'єктів господарювання, намагання найповніше їх задовільнити; по-друге, обмеженість економічних ресурсів та різний ступінь забезпеченості ними економічних суб'єктів, що посилює конкуренцію; по-третє, економічна безпека відображає здатність економіки підтримувати суверенітет країни і адаптуватися до нових умов розвитку; по-четверте, економічна безпека означає готовність владних інститутів протидіяти загрозам і викликам шляхом підвищення ефективності та результативності управління, створення економічних і правових умов.

На наш погляд, економічна безпека – це такий стан економічного механізму, якому відповідає певний стан економічної системи та держави, що забезпечує і гарантує розвиток і зростання економіки та соціальної сфери при достатньому захисті економічних інтересів країни. В результаті формується здатність протистояти і протидіяти системі загроз зовнішнього і внутрішнього походження, висока конкурентоздатність національної економіки у світовому економічному просторі, високий економічний і оборонний потенціал, що зумовлює підвищення рівня та якості життя населення країни.

Національна економічна безпека формується на принципах: економічна незалежність; стійкість і стабільність національної економіки; здатність до саморозвитку й прогресу.

Загрозами економічній безпеці країни є сукупність умов і чинників, які створюють небезпеку життєво важливим інтересам особистості, суспільству, державі, ускладнюють або унеможливають реалізацію національних економічних інтересів, створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення нації та окремої особи. В цілому загрози економічній безпеці країни поділяють на внутрішні та зовнішні загрози. До загроз національній економічній безпеці ми відносимо:

1) техногенні загрози (аварії на виробничих об'єктах, пов'язані з зносом фондів; використання морально застарілого обладнання);

2) інноваційні загрози (невідповідність технології і техніки сучасним вимогам; неконкурентність вітчизняної продукції);

3) фінансові загрози (недостатня кількість грошових коштів на ремонт і заміну техніки; кредиторська заборгованість, фінансова криза);

4) інвестиційні загрози (зменшення обсягів інвестицій, особливо в інноваційні проекти);

5) енергетичні загрози (відсутність ефективного енергозабезпечення та забезпечення паливними ресурсами);

6) соціальні загрози (низька реальна заробітна плата; недостатній рівень освіти і кваліфікації; нестабільна зайнятість населення);

7) демографічні загрози (зменшення чисельності працездатного населення, зростання захворювань, міграційні проблеми);

8) продовольчі загрози (зменшення виробництва продуктів харчування і зниження їх якості);

9) зовнішньоекономічні загрози (залежність від імпорту продукції, відставання в технологічному розвитку);

10) екологічні загрози (зростання викидів в атмосферу; використання технологій з низьким енергозбереженням; проблема утилізації відходів);

11) природні загрози (зростання надзвичайних ситуацій).

Історичний досвід розвинутих країн підтверджує, що держава повинна постійно використовувати ефективні економічні важелі, щоб забезпечувати національні економічні інтереси, високий рівень розвитку національної економічної безпеки і підвищення рівня та якості життя населення країни.

Список використаних джерел:

1. Ваврін М.Р. Фіскальне регулювання економічної безпеки України: автореф. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / М.Р. Ваврін. – Львів, 2015. – 20 с.

2. Економічна безпека держави: Збірник нормативно-правових актів України / Ковальчук Т.Т., Варналій З.С. та ін. – К., 2001. – 106 с.

3. Кириченко О.А. Організаційно-правове забезпечення функціонування системи економічної безпеки України / О.А. Кириченко // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2010. – № 1. – С.54-59.

4. Ситник Г.П. Держане управління у сфері національної безпеки (концептуальні та організаційно-правові засади) : Підручник / Г.П. Ситник. – К.: НАДУ, 2012. – 730 с.

JEL M120

Тарнавський Михайло Іванович

*аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»
м.Львів, Україна*

СТРУКТУРУВАННЯ ОРГАНУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті визначено поняття та зміст процесу структурування органу управління персоналом, виокремлено функціональні елементи структури. Досліджено взаємозв'язки функціональних підрозділів органу управління персоналом на підприємстві.

Ключові слова: *орган управління персоналом, управління працівниками, персонал*

Необхідність розроблення раціональної структури органу управління персоналом, в теперішніх умовах, зумовлена у першу чергу

стрімким науково-технічним розвитком. На підприємствах працівники повинні вміти застосовувати новітні досягнення науки і техніки для того щоб продукція, у виготовленні якої працівник бере участь була конкурентоспроможною та якісною.

Однак самостійно відслідковувати досягнення працівникам є нелогічно, так як будуть допускатись помилки в основному виробничому процесі. Таким чином раціонально організована структура органу управління персоналом повинна забезпечити пошук працівників, які володіють необхідними новітніми знаннями, або здійснити навчання таких працівників, кваліфікація яких вимагає цього.

Посилкіна О.В. зазначає, що у «діяльності служб, задіяних в управлінні персоналом на ФП, може бути рекомендована організаційна структура, основу якої складає служба управління персоналом. Вона повинна знаходитись в безпосередньому підпорядкуванні директора з управління персоналом, і включати три відділи: відділ кадрів, відділ організації та оплати праці та відділ розвитку персоналу» [1, С.108].

Як зазначають Штуй Л.А. та Кінзерська Н.В. [2] на основі праці Пошелюжної Л.Б. [3] система управління персоналом повинна складатись із 11 підсистем, що включають основні функції, які здійснює підрозділ управління персоналом.

Узагальнивши їх результати бачимо, що виокремлюються структурні елементи системи [1-3]:

- 1) підсистема планування персоналу;
- 2) підсистема найму працівників;
- 3) підсистема аналізування, атестації та оцінювання персоналу;
- 4) підсистема навчання та підвищення професійно-кваліфікаційних характеристик персоналу;
- 5) підсистема ротації;
- 6) підсистема обліку;
- 7) підсистема мотивування;
- 8) підсистема створення належних та якісних умов праці;
- 9) підсистема соціалізації працівників;
- 10) підсистема розвитку;
- 11) підсистема ресурсного забезпечення.

Проаналізувавши результати отримані у працях [1-3], можемо відзначити факт того, що наповнення органу управління персоналом залежить від чималої кількості чинників.

У першу чергу від розмірів підприємства, його виду економічної діяльності, розуміння керівництвом обґрунтованості та необхідності

виокремлення органу управління персоналом на підприємстві, фінансового аспекту можливості створення такого структурного елементу як орган управління персоналом.

Виходячи із структурного наповнення органу управління персоналом, можуть варіюватись його форми від найпростішої до складної. Одноелементна спрощена форма передбачає, що функціональні обов'язки працівника органу управління персоналом суміщаються іншими фахівцями (як от юрист, секретар-референт, заступник директора тощо).

Проста форма передбачає створення спеціалізованого підрозділу, однак обмежує чисельність його працівників від 1 до 5 працівників. Щодо складної структури, то до її складу можуть входити спеціалізовані підрозділи, служби, тощо.

Однак, базуючись на власних дослідженнях, можемо зробити висновок про те, що без ефективно організованої, раціональної структури органу управління персоналом важко організувати налагоджену роботу структурних підрозділів цілого підприємства, так як орган управління персоналом повинен продукувати координаторів для будь-якого підрозділу підприємства.

Список використаних джерел:

1. Посилкіна О. В. Теоретичні засади удосконалення організаційного забезпечення управління трудовим потенціалом фармацевтичних підприємств / О. В. Посилкіна, Ю. С. Братішко // Науковий журнал «Бізнес-інформ». – 2011. – № 11. – С.107-109.

2. Штуй Л.А. Професійне навчання як засіб підвищення кваліфікації персоналу підприємства / Л.А. Штуй, Н.В. Кінзерська // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_ANR_2013/Economics/5_125791.doc.htm

3. Пошелюжна Л. Б. Особливості сучасного управління персоналом на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / Л. Б. Пошелюжна // Інноваційна економіка. – 2010. – № 15. – С. 163-166. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_1/163.pdf

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Здійснено порівняльний аналіз найбільш поширених методик оцінки національної конкурентоспроможності. Виявлено переваги та недоліки досліджень Всесвітнього економічного форуму та Міжнародного інституту розвитку менеджменту.

Ключові слова: конкурентоспроможність економіки, Всесвітній економічний форум, Міжнародний інститут розвитку менеджменту, рейтинг конкурентоспроможності, фактори конкурентоспроможності.

У сучасній економічній літературі існує велика кількість підходів та методів оцінки конкурентоспроможності, заснована на різних критеріях класифікацій. Найпопулярнішими дослідженнями виміру конкурентоспроможності на сьогоднішній день є підходи розроблені Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ, Давос, Швейцарія) та Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (МІРМ, Лозана, Швейцарія). Основу цих методик складають методичні підходи, розроблені Європейським форумом з розвитку менеджменту.

В одному з перших досліджень Європейського форуму з розвитку менеджменту, було визначено десять факторів конкурентоспроможності економіки, питома вага яких визначалася експертним шляхом.

Перша група факторів – динамізм економіки, поєднала 35 показників і мала ваговий коефіцієнт 14,9; друга група – ефективність промислового виробництва – 40 та 14 відповідно; третя – політика країни стосовно інновацій та нововведень – 29/13; четверта - готовність компаній і країни стимулювати торгівлю діяльність 36/12,5; п'ята - людські ресурси – 37/11; шоста – соціально-економічний стан – 21/9; сьома – динамізм ринку – 21/8; восьма - динамізм фінансової системи – 26/7,5; дев'ята – ресурси та інфраструктура – 20/6; десята роль держави – 19/5.

Використавши понад 200 статистичних показників світових організацій таких як ООН, ОЕСР, МВФ, МБРР, а також анкетування

керівників більш ніж 700 підприємств різних країн науковці визначили список у якому перше місце займала найбільш конкурентоспроможна країна, а останній – найменш конкурентоспроможна.

У 1987 році на основі Європейського форуму з розвитку менеджменту було створено Всесвітній економічний форум. Починаючи з 1989 року паралельно дослідженням ВЕФ власну оцінку глобальної конкурентоспроможності країн розпочав Міжнародний інститут розвитку менеджменту.

Порівнюючи результати досліджень Інституту менеджменту та Всесвітнього економічного форуму слід зазначити, що вони мають єдину теоретико-методичну основу, засновану на індексному методі, використовують загальні принципи економіко-математичних розрахунків, дані статистичної інформації, велику кількість опитувань, макроекономічних, соціально-політичних, юридичних показників та глобальних індексів. Однак відрізняються методами збору та обробки інформації, що призводить до розбіжностей рейтингів (дивись табл. 1).

Таблиця 1

Лідери рейтингу конкурентоспроможності у 2014-2015 рр.

Звіт глобальної конкурентоспроможності, Всесвітній економічний форум		Світовий щорічник конкурентоспроможності, Міжнародний інститут розвитку менеджменту	
Країна	Місце у рейтингу/ тренд	Країна	Місце у рейтингу / тренд
1. Швейцарія	4 / 3	1. США	3 / 2
2. Сінгапур	3 / 1	2. Гонконг	7 / 5
3. США	1 / 2	3. Сінгапур	2 / 1
4. Фінляндія	20 / 16	4. Швейцарія	1 / 3
5. Німеччина	10 / 5	5. Канада	15 / 10
6. Японія	27 / 21	6. Люксембург	19 / 7
7. Гонконг	2 / 5	7. Норвегія	11 / 4
8. Нідерланди	15 / 7	8. Данія	13 / 5
9. Великобританія	19 / 10	9. Швеція	10 / 1
10. Швеція	9 / 1	10. Німеччина	5 / 5
76. Україна	60 / 16	60. Україна	76 / 16

**Складено згідно [6;7]*

Для одних країн, таких як Сінгапур, Швеція, США, Швейцарія, Німеччина, Гонконг відмінності у рейтингу не суттєві й вони входять до першої десятки за обома рейтингами. Для інших, таких як Японія, Фінляндія, Україна розбіжності складають понад 10 пунктів.

Якщо за рейтингом ВЕФ Україна знаходиться майже у середині рейтингу (76 місце з 144 країн), то за даними МІРМ наша країна займає друге місце з кінця (60 з 61 країни). Відмінності зазначених рейтингів сформувалися внаслідок еволюції та вдосконалення методик, що відбулися упродовж останніх 27 років.

Індекс Глобальної конкурентоспроможності, що розраховується Всесвітнім економічним форумом дозволяє оцінювати мікро та макро фактори розвитку економіки, у поточному та середньостроковому періодах і враховує вплив 12 груп факторів, таких державні інститути (21 показник); 2) інфраструктура (9); 3) макроекономічне середовище (5); 4) охорона здоров'я та початкова освіта (10); 5) вища освіта та професійна підготовка (8); 6) ефективність ринку товарів (16); 7) ефективність ринку праці (10); 8) рівень розвитку фінансового ринку (8); 9) технологічна готовність (9); 10) розмір ринку (2); 11) рівень розвитку бізнесу (7); 12) інновації (7).

Оцінювання конкурентоспроможності національної економіки Міжнародним інститутом менеджменту здійснюється за параметрами стану економіки (84 показники), ефективності бізнесу (71), ефективності уряду (61), стану інфраструктури (116).

Зазначені методики мають ряд переваг та недоліків. Дослідження конкурентоспроможності, що проводилися Всесвітнім економічним форумом зазнали суттєвих змін: збільшилась кількість країн конкурентоспроможність яких оцінюється (на сьогоднішній день 144 країни), кількість показників та опитувань, використовуються нові індекси та показники. Для оцінки сталості розвитку у довгостроковому періоді враховуються фактори сталого розвитку та сталого навколишнього середовища. Розподіл країн на групи за стадіями розвитку дозволяє більш точно та реалістично оцінювати конкурентоспроможність країн на світових ринках.

Недоліком методики є досить суттєва суб'єктивність оцінок, бо опитування експертів складають 2/3 від всіх даних. А найголовніше – змінюється методика розрахунку індексів конкурентоспроможності, що ускладнює аналіз конкурентоспроможності у динаміці. Перевагою методики ВЕФ є вільний доступ до щорічних звітів про конкурентоспроможність, детальний опис методики досліджень, можливість оцінювання результативності певних урядових програм.

Міжнародний інститут менеджменту в своїх дослідженнях враховує 61 країну, обмежує опис власних методик досліджень, а звіти надаються на платній основі. Водночас дана методика використовує досить великий обсяг показників (понад 330), результати опитувань експертів складають 1/3 даних, тобто така методика є менш

суб'єктивною. Важливою перевагою методики є поступовий характер її змін, що надає можливість порівнювати результати упродовж тривалого періоду часу.

Відсутність на міжнародному рівні єдиного універсального показника конкурентоспроможності національної економіки вимагає розробки теоретичних основ, які б підтверджувалися статистичними даними та практичним досвідом.

Список використаних джерел:

1. The Global Competitiveness Report 2014-2015. – World Economic Forum 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>

2. The World Competitiveness Yearbook 2014 – IMD, 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.feg.org.ua>

JEL B49, H56, O11

Чернявська Тетяна Анатоліївна

к.е.н., доцент кафедри соціальної роботи, соціальної педагогіки та соціології

*Херсонського державного університету
м. Херсон, Україна*

ТЕОРЕТИЧНА ЗНАЧУЩІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ РЕЗИСТЕНТНОЇ ПЛАСТИЧНОСТІ В ЦІЛЯХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОДОСТАТНЬОГО І БЕЗПЕЧНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Обґрунтовано важливість наукового розгляду резистентної пластичності соціально-економічної системи в цілому та її структурних компонентів в цілях забезпечення економічної самодостатності та національної безпеки. Автором підкреслюється органічна вмонтованість досліджень резистенціогенезу у нову галузь знань - націобезпекознавство.

Ключові слова: *самодостатність, націобезпекознавство, резистентність, резистентна пластичність*

Об'єктивне, всебічне та повне дослідження такого багатоаспектного та системного феномену як національна безпека можливе лише за умов його розгляду з багатьох ракурсів — загальнотеоретичного, історичного, управлінського, філософського, економічного, політологічного, геополітичного, юридичного тощо. Кожна з наук, що досліджує дане питання, використовує властивий лише їй методологічний інструментарій та висвітлює лише ту сторону

національної безпеки, що відповідає специфіці предмета даної науки [1]. Останнім часом націобезпекознавча тематика стала доволі популярним предметом розгляду науковців. Поза це, вважаємо, що міждисциплінарний характер явища національної безпеки, необхідність застосування інтегрованого підходу до її вивчення, розроблення науково обґрунтованих заходів забезпечення національної безпеки через досягнення економічної самодостатності обумовлює необхідність проведення більш глибоких наукових розвідок в цьому напрямку. Більш того, активізація зовнішніх загроз безпечного розвитку України, а саме посилення мілітаризації держав у регіоні, використання положення енергетичної та торговельно-економічної залежності нашої країни, посилення економічного та інформаційного тиску, а також наявність внутрішніх викликів національній безпеці - розбалансованість та незавершеність системних реформ, зниження обороноздатності держави, боекздатності Збройних Сил України, незадовільний стан фінансування, складне економічне становище – все це дозволяє констатувати, що сучасний стан системи національної безпеки не забезпечує у повному обсязі нейтралізацію існуючих загроз і викликів.

Самодостатність соціально-економічної системи трактується нами як цільова функція національної безпеки. В інтересах самодостатності необхідно, щоб від $2/3$ до максимально можливої одиниці (або 100 %) функцій виконувалися в структурі системи за рахунок внутрішніх ресурсів. Відтак, межі самодостатнього розвитку або «коридор самодостатності» становитимуть від $2/3$ до 1. Можна стверджувати, що соціально-економічна система буде самодостатньою, якщо $2/3$ її потреб буде задовольнятися за рахунок внутрішніх джерел (потенціалу) [2]. Соціально-економічна система, яка потрапляє в «коридор самодостатності» або досягає самодостатнього рівня розвитку, має своєрідний імунітет до впливу деструктивних зовнішніх і внутрішніх факторів, тобто така система може протистояти загрозам безпечного розвитку.

Зосередження авторської уваги на дослідженні резистентної властивості соціально-економічної системи [3] дозволяє стверджувати про наявність очевидного діалектичного взаємозв'язку між самодостатністю-резистентністю-безпекою системи. Резистентність можна експлікувати як захисний механізм системи. Логічним є те, що рівень самодостатності впливає на рівень резистентності системи прямо пропорційно: при збільшенні рівня самодостатності відносно збільшується і рівень резистентності, і навпаки.

Відзначимо, що резистентність є атрибутивною властивістю соціально-економічної системи, яка впливає з її відкритості. Відкритість означає чутливість до зовнішніх і внутрішніх імпульсів та передбачає зворотній зв'язок. Показником активізації реактивності в системі є порушення параметрів порядку внаслідок дії керівних параметрів середовища – апріорних загроз (prefactum), які мають вірогідність негативного впливу та апостеріорних загроз (postfactum), що вже призвели до збитків і втрат внаслідок заподіяння негативного впливу. Зміна цих параметрів призводить до режиму загострення в системі. В такому режимі відбувається розбалансування існуючого порядку. Управління безпекою в основі своїй має базуватися на механізмі реактивності. За ланцюговою реакцією механізм реактивності «запускає» механізм резистентності, основними модулями якого є: адаптація (реадаптація), компенсація, протидія та захист. Результатом чи продуктом резистентності є структурні та/або функціональні оновлення. Механізм резистентності покликаний сформувати найбільш пристосовану до оточення системи структуру. Така задача передбачає налагодження оптимального співвідношення між внутрішніми можливостями системи та зовнішніми вимогами середовища. У випадках руйнівної дії апостеріорних загроз реадаптація відбиває процес пристосованості системи до отриманих порушень. Тобто, реадаптація являє собою комплекс заходів спрямованих на відновлення втраченого стабільного стану, який сприяє пристосуванню системи до нових умов, таким чином демонструючи її резистентну пластичність.

Вважаємо, що резистентна пластичність – це спроможність соціально-економічної системи до структурно-функціональної перебудови з метою посилення захисних властивостей. Вона реалізується за рахунок:

- утворення нових комбінацій ефекторів та стратегій виконання задач;

- спраутинга (від sprout – пускати паростки, зростати) – формування множини шляхів та зв'язків регулювання рівноваги; процесу відновлення втрачених каналів взаємодії структурних елементів системи шляхом появи нових, більш життєздатних та адаптованих до нових умов середовища;

- демаскування загроз безпеки – спроможністю завчасно відреагувати на наближення небезпеки шляхом групування (перегрупування), активізації спеціального режиму функціонування, що дозволить оперативно орієнтуватися в ситуації, встановити зв'язок з усіма структурними елементами системи.

Можемо стверджувати, що майже всі структурні елементи соціально-економічної системи мають певний рівень резистентної пластичності. Вважаємо, що найбільш високий потенціал резистентної пластичності мають структурні сегменти системи із найбільшою функціональністю і множинністю зв'язків, що уможливило відносно швидко відновити стан стабільного функціонування у випадках пошкодження (руйнації) каналів взаємозв'язку як у межах зовнішнього, так і в межах внутрішнього середовища. Таким чином, пластичність являє собою універсальний процес, направлений на самозбереження системи в постійно змінних умовах зовнішнього і внутрішнього середовища [3, с.45]. Вище окреслене доводить про те, що резистентна властивість соціально-економічної системи дає широку перспективу для проведення сучасних економічних досліджень, зокрема в напрямку оптимізації механізму забезпечення національної безпеки шляхом використання потенціалу резистентної пластичності окремих її сегментів.

Окрім цього, вважаємо логічним включення наукового доробку досліджень резистенціогенезу у нову галузь знань – націобезпековство. Націобезпекознавство розглядається як наука, що синтезує ідеї та підходи різних галузей наук про безпеку, водночас додаючи і якісно нового прирощування знань. Провідний лейтмотив націобезпекознавчого підходу — вивчення та виклад реалізації функції безпеки в процесі націобезпекотворення. Останнє включає в себе різні етапи генези та еволюції системи національної безпеки, забезпечення безпеки тріадичного організму (людини, суспільства і держави), забезпечення оптимального функціонування самої системи національної безпеки в межах єдиного цілісного організму[4]. Коли йдеться про націобезпекознавство, то йдеться передусім про своєрідне поле концептуального аналізу, яке не вичерпується традиційними підходами, виробленими як у річищі загальної теорії управління, так і традиційної теорії про безпеку життєдіяльності, а також сучасних досліджень у сфері безпеки.

Список використаних джерел:

1. Ліпкан В. А. Націобезпекознавча парадигма [Текст] // Право України. – 2003. – № 2. – С. 120-123.
2. Чернявська Т.А. Стратегічні напрями розвитку транспортно-комунікативної системи України в контексті забезпечення національної безпеки і самодостатності [Текст] / Т.А. Чернявська // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2015. – №3. – С. 68-75.

3. Чернявська Т. А. Дослідження резистентної пластичності в механізмі забезпечення національної безпеки [Електронний ресурс] / Т.А. Чернявська. – Режим доступу: <http://journals.uran.ua/tarp/article/view/66264/61865>

4. Ліпкан В.А. Національна безпека України у світлі теорії самоорганізації [Текст] // Держава і право. – 2002. – № 16. – С. 143.

**ФІЛОСОФІЯ ТА ПСИХОЛОГІЯ ФІНАНСІВ
І ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ**

**PHILOSOPHY AND PSYCHOLOGY OF FINANCE
AND ECONOMIC BEHAVIOR**

JEL G10; G12

Tsvetan Pavlov

*Ph.D. (Economics), Assistant Professor of the Finance
and Credit Department,*

*D. A. Tsenov Academy of Economics
Svishtov, Bulgaria*

**CONSUMPTION-BASED ASSET PRICING MODELS WITH
MULTIPLE GOODS: AN OVERVIEW**

The report examines the conceptual ideas and quantitative results of the main consumption-based asset pricing models with more than one goods. The leading result of the study is that, despite their significant contribution, these models cannot fully explain the empirical yield and risk of capital markets.

Keywords: *consumption-based asset pricing; real estate; nondurable and durable consumption; luxury and basic consumption goods; equity premium puzzle*

The traditional consumption-based asset pricing model (CCAPM) implies that investors aim to maximize their total utility by achieving the optimum between the marginal utility of current consumption and investment (discounted benefits from the acquired assets). After using the traditional function of utility, the return on assets is a result of their interrelation with the dynamics of consumption, the coefficient of relative risk aversion of the typical investor (γ) and the variability of consumption. The empirical tests on the consumption-based asset pricing model (CCAPM) of the leading capital markets worldwide show unambiguously that the model is not able to recreate their behaviour at reasonable values of γ and subjective time discount factor (δ). The model displays rather low equity premium and market variability, and high risk-free rate of return. Despite the above problems (known as market puzzles), the valuation of assets by linking the macroeconomic factors and financial dependences has emerged as an extremely promising field of theoretical research. In order to overcome the shortcomings of the consumption-based asset pricing model dozens of modifications of the model are developed. These modifications are mainly in three areas: 1) changing the preferences of investors; 2)

placing of heterogeneous users; 3) different approaches taking into account the dynamics of consumption [1, p. 28]. The traditional model and its modifications assume a single, perishable consumption good. Obviously this is quite restrictive assumption. A significant part of the household consumption is made up of durable goods, which have significantly higher variability than nondurable goods and therefore have different marginal utility in their consumption. As a whole, exactly the different preferences of investors to each good provides a theoretical possibility at their integration in the utility function to increase the variability of the stochastic discount factor and thus generated market risk premium and volatility. The aim of the study is to analyse the recent researches which test abilities and limitations in modelling this hypothesis.

In analysing specifics of consumer behaviour, basic courses in macroeconomics typically divide the goods of luxury and basic consumption goods. In this regard, it is not surprising that one of the first research in the field assumes such a distinction. Ait-Sahalia, Parker, and Yogo (2004) give great significance to the dynamic growth of luxury consumption goods because they are mainly consumed by wealthy individuals, holding the majority of traded financial instruments. The authors found significantly higher covariance between the growth in luxury goods consumption and the market return, compared to this at basic goods, which confirms their importance in assets evaluation. In budget constraint (2) investors maximize the following utility function [2, p.2963]:

$$\max_{X_t, w_t} E_0 \left[\sum_{t=0}^{\infty} \delta^t u(X_t) \right], \quad (1)$$

$$A_{t+1} = (w_t R_{t+1} + (1 - w_t) R_{f,t+1}) (A_t - X_t) \quad (2)$$

where: X_t is households consumption expenditures; w_t – share of savings invested in the stock market; A_t is household wealth at the beginning of period t ; R_{t+1} , $R_{f,t+1}$ – gross real return on stocks and risk-free asset between t and $t + 1$.

To account the differences between basic (C) and luxury (L) consumption goods, a specification of the utility function is necessary [2, p.2965]:

$$v(C, L) = \frac{(C - a)^{1-\phi}}{1-\phi} + \frac{(L + b)^{1-\psi}}{1-\psi}, \quad (3)$$

where: a , b , ψ , and ϕ are positive constants with $\phi > \psi$, ensuring that the subsistence level for luxury goods (b) is negative and for basic goods (a) is positive.

From the equation (3), it follows that luxury goods are consumed only by the rich, in whose consumption they have a great share, which increases in the growth of their income. Hence, focusing on luxury goods,

Ait-Sahalia et al. (2004) found that relative risk aversion with respect to gambles over luxury consumption ($\psi L/(L + b)$) must be around ten in order to reach the empirical equity premium. This is a major improvement compared to the consumption-based asset pricing model (CCAPM) but it must be considered that the relative risk aversion with respect to basic consumption would be significantly higher in order to achieve such results. For more on this topic, see Lochstoer (2009) and Wachter and Yogo (2010).

Another classification of consumption is given by Yogo (2006) – non-durable and durable consumption. The main reason for the development of such model is the procyclical behaviour of historical dynamics of the ratio of durable to non-durable consumption, which is closed to the market return. Yogo integrates two-good CES function in an Epstein–Zin recursive utility framework [3, p. 542-543]:

$$U_t = \left\{ (1 - \delta) u(C_t, D_t)^{1-1/\psi} + \delta (E_t [U_{t+1}^{1-\gamma}])^{1/k} \right\}^{1/(1-1/\psi)}, \quad (4)$$

where $\kappa = (1 - \gamma)(1 - 1/\psi)$; $u(C_t, D_t) = [(1-a)C^{1-1/\eta} + aD^{1-1/\eta}]^{1/(1-1/\eta)}$; C_t and D_t are respectively non-durable consumption good and the stock of durable good; $\psi \geq 0$ is the elasticity of *intertemporal* substitution; $\eta \geq 0$ – elasticity of *intra-temporal* substitution; $a \in (0, 1)$ is a weighting constant.

Yogo (2006) managed to recreate the empirical risk premium at relatively acceptable levels of parameter values ($\delta = 0.9$, $a = 0.827$, $\psi=0.024$, $\eta= 0.52$), but too high, unrealistic magnitude of risk aversion (γ) – 191 with a standard error of 50. Therefore, this model can be regarded as a decision of the equity premium puzzle.

A more radical proposal for classification of goods and services consumed is suggested by Piazzesi, Schneider and Tuzel, (2007). They consider the preferences of investors towards two items – housing services (st) and a numeraire (nonhousing) consumption good (ct). The investors maximize [4, p. 536-537]:

$$E_0 \left[\sum_{t=0}^{\infty} \delta^t u(C_t) \right], \quad (5)$$

where: $u(C_t) = \frac{C_t^{1-1/\psi}}{1-1/\psi}$, $C_t = (c_t^{(\eta-1)/\eta} + w s_t^{(\eta-1)/\eta}) \eta^{1/(\eta-1)}$.

For low values of η the agents are unwilling to substitute the two goods within each period. In situation $\eta \rightarrow \infty$ the two goods become perfect substitutes.

At standard values for risk aversion ($1/\psi = 5$), subjective discount factor ($\delta = 0.99$) and $\eta = 1.05$ the model generates risk free rate of 1.8%, the

volatility of excess stock returns around 11 % and equity premium of 3.5 % (at empirical one of over 6%).

In conclusion, it can be summarized that despite the conceptual advantages at this stage of its development, the consumption-based asset pricing models with multiple goods should be rejected as a suitable solution to the financial puzzles.

References:

1. Prodanov, S., Pavlov, Ts. (2016). Comparative analysis of the leading consumption-based asset pricing models. Narodnostopanski arhiv 1/2016, pp. 20-46, available at: <http://www.uni-svishtov.bg/NSArhiv/title.asp?title=531>. (Accessed 11. 04.2016).
2. Ait-Sahalia, Y., Parker, J. A., & Yogo, M. (2004). Luxury goods and the equity premium. The Journal of Finance, 59(6), p. 2959-3004.
3. Yogo, M. (2006). A consumption-based explanation of expected stock returns. The Journal of Finance, 61(2), pp. 539-580.
4. Piazzesi, M., Schneider, M., & Tuzel, S. (2007). Housing, consumption and asset pricing. Journal of Financial Economics, 83(3), pp. 531-569.
5. Munk, C. (2013) Financial asset pricing theory. Oxford University Press.

JEL E63

Гордієнко Володимир Володимирович
аспірант кафедри економіки та управління
ДВНЗ «Університет банківської справи»
м. Київ, Україна

ДІАЛЕКТИЧНА ЄДНІСТЬ ПОНЬЯТЬ «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ» І «ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ»

Розглядаються питання діалектичної єдності і протилежності понять «фінансова стійкість» і «фінансова стабільність». Засвідчуючи діалектичну єдність понять «стабільність» та «стійкість» банку, вважаємо за доцільне методологічно їх розмежовувати. Оскільки поняття «стійкість» передбачає можливість повернення до попереднього стану, то доцільніше вживати його до банку, а саме – «стійкість банку». Водночас фінансова система є складним утворенням і не може розвиватися без банків, а тому поняття стабільності варто застосовувати до банківської системи, тобто «стабільність банківської системи».

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансова стабільність, діалектика, діалектична єдність.

У сучасних умовах поняття стабільності функціонування банківських і фінансових систем набуло особливої актуальності [1, с. 58], а тому важливе значення має чітке визначення понять «фінансова стійкість» і «фінансова стабільність», окреслення їх спільних і відмінних рис, встановлення діалектичної єдності та протилежності, обґрунтування взаємодії та взаємних впливів цих понять одне на одного. Виконання цих завдань неможливе без усвідомлення діалектичної єдності цих понять через призму аналізу основних філософських методів.

У наш час як ніколи необхідна нестандартність, гнучкість мислення, рухливість понять, бо консерватизм економічної думки, схильність до застарілих понять є серйозною перепорою на шляху фінансового аналізу банківської системи, що постійно змінюється. Діалектика як філософський метод мислення цілком відповідає цим вимогам сучасності. Вона є логікою узагальнення світу, переходу від незнання до знання, від явища до сутності, від сутності одного порядку до сутності більш високого порядку.

Навіть у найелементарніших ситуаціях людина упевнюється у можливості вибору різних варіантів поведінки, серед яких є багато таких, що виключають одночасну реалізацію одне одного через їх взаємну суперечливість. Зазначимо, що все реалізоване у людській діяльності, зокрема в її економічному аспекті, є результатом зіткнення тенденцій протидіючого, суперечності протилежностей. Тому поняття «фінансова стійкість» і «фінансова стабільність» варто розглядати як діалектичну єдність, обравши діалектику серед інших філософських методів.

Поняття стійкість та стабільність не є такими очевидними, як здаються на перший погляд, а тому ще не вироблено єдиного загальноприйнятого і чіткого їх визначення. Поняття стійкості (firmness, stability) поширене не лише в економіці. Воно є об'єктом вивчення у природничих, гуманітарних та технічних науках упродовж багатьох років. У наукових джерелах стійкість визначається як спроможність відновлювати попередній (або близький до нього) стан після деякого збурення, що знаходить прояв у відхиленні параметрів від номінального значення, тобто як здатність витримувати зовнішні шоки, протидіяти певним впливам і довго зберігати і виявляти свої властивості та функції [2, 3, 5]. У загальному розумінні під поняттям стійкість, з економічної точки зору, пропонуємо розуміти властивість

об'єкта зберігати або відновлювати свої властивості та функціональний стан, незалежно від впливу екзогенних факторів, внутрішні трансформації (випадкові чи передбачувані) та можливі ризики.

Близьким до поняття стійкість є поняття стабільність. Вони, безумовно, взаємопов'язані між собою, але ототожнювати їх не можна. У науковій літературі стабільність трактують, як певну сталість, незмінність, тривале збереження досягнутого рівня. Інколи стабільність розглядають як здатність функціонувати, не змінюючи свою структуру та знаходитись у стані рівноваги, підтримувати сталість у часі [1, 4, 5]. Якщо стійкість – це здатність «зберігати, спиратися та вистояти» під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників, то стабільність характеризується мінімальними змінами в роботі системи, збереженням високих позитивних результатів. Тому можна вважати, що поняття стійкості характеризує переважно статичний стан об'єкта, а поняття стабільності – динамічний. Термін «стабільність» (лат. *stabilis*) запозичено із природничих наук, де він означає стійкий стан, здатність до тривалого існування, збереження в часі. На практиці точність його визначення досягається завдяки виділенню окремих видів стабільності. Цей термін потребує ретельної градації, оскільки у економічній літературі існує багато думок щодо його застосування. Стабільність асоціюється з порядком, незмінністю, рівновагою та стійким функціонуванням.

Поняття «стабільність» використовують для характеристики стану системи, її структури та окремих елементів або підсистем, процесів і відносин. Взагалі поняття «стабільність» означає сталість, незмінність, тривале збереження стану упродовж певного часу. Тому фінансову стабільність слід розглядати як сталий стан або стан рівноваги всіх елементів фінансової системи упродовж тривалого часу. Таким чином, фінансова стабільність завжди була й залишається пріоритетним завданням економістів-науковців. Проте, зважаючи на циклічність економічної системи, досягти її не так легко, а ще важче втримати. Часто поняття «фінансова стабільність» ототожнюють із поняттям «фінансова стійкість», проте таке ототожнення не є правильним. Поняття «фінансова стабільність» є ширшим, бо це стан, коли фінансова система функціонує в стані рівноваги, зберігаючи незмінною свою структуру, тоді як фінансова стійкість – це здатність зберігати показники на певному рівні, незважаючи на постійний вплив зовнішнього та внутрішнього середовища.

Показники фінансової стійкості – це частина інформації, яка відображає стан всієї системи. За допомогою цих показників можна

оцінити, в якому напрямі рухається система: вдосконалюється, деградує або ж стагне. Ці показники стійкості можна розподілити на дві групи: показники, що характеризують дії зовнішнього середовища (неконтрольовані), та показники внутрішнього стану (контрольовані) [3, с. 38-39; 4, с. 27].

Поняття «фінансова стабільність» є більш широким і передбачає, що система функціонує в стані рівноваги, зберігаючи незмінною свою структуру. У той же час під фінансовою стійкістю слід розуміти властивість фінансової системи повертатися до рівноважного стану після припинення негативного впливу, що вивело її з цього стану. Таким чином, фінансова стабільність припускає рівновагу фінансової системи, а фінансова стійкість – лише прагнення до такої рівноваги, тобто її досягнення можливе лише за відсутності негативних шоків [5, с. 46-48]. Суть фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів, а тому її можна вважати критерієм надійності.

Узагальнюючи зазначене вище, можна зробити висновок, що стабільність забезпечується через стійкість, а тому ці два поняття є взаємопов'язані та несуть практичну цінність в економічних дослідженнях. Поняття стійкість і стабільність є близькими за змістом, але їх не можна ототожнювати. Вони є взаємопов'язаними та спорідненими. Стійкість відображає здатність банку у динамічних умовах ринкового середовища витримувати непередбачені втрати й забезпечує досягнення тактичних і стратегічних цілей. Стабільність – це стан, при якому система та всі її складові протистоять впливу економічних коливань та різного роду шоків, і забезпечується коректне виконання функцій та зберігаються динамічні властивості. Поняття стабільність доцільно вживати до банківської системи, а не до конкретного банку.

Список використаних джерел:

1. Міщенко В.І. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – №5. – С.56-69.
2. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни / С. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – №7. – С.35-49.
3. Міщенко С.В. Критерії та показники оцінки стабільності функціонування фінансового сектору / С. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2008. – №9. – С.36-45.

4. Науменкова С. Нові тенденції в монетарній політиці та діяльності центральних банків у посткризовий період / С. Науменкова, С. Міщенко // Банківська справа. – 2011. – №5. – С.12-29.

5. Обґрунтування методичних підходів до оцінки стійкості фінансової системи: Інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 6 / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко, Р.С. Лисенко, С.В. Міщенко та ін. – К.: НБУ. Центр наукових досліджень, 2006. – 162 с.

JEL A13

Дубинецька Павліна Петрівна

*к.е.н., викладач кафедри права та менеджменту
у сфері цивільного захисту*

*Львівського державного університету безпеки життєдіяльності
м. Львів, Україна*

Бартіш Олена

здобувач

*Львівського державного університету безпеки життєдіяльності
м. Львів, Україна*

МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Розглядається особливості економічної поведінки людей в суспільстві, її вплив на формування економічної поведінки сучасних суб'єктів господарювання. Визначено основні важелі та чинники, які дозволяють регулювати, моделювати економічну поведінку.

Ключові слова: *економічна поведінка, державне регулювання, соціально-економічні установки, матеріальні блага, економічна культура.*

Економічна поведінка — поведінка людей, пов'язана з відбором цілераціональних, прагматичних або соціально-спрямованих економічних альтернатив з метою розв'язання господарських проблем. У економічній соціології економічну поведінку розглядають як різновид соціальної поведінки особистості (індивіда) або групи [1].

Щоб задовольнити свої потреби, людина взаємодіє із різними соціальними групами, а також з державою з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних та інших благ.

В ринкових умовах великого значення набуває [2]:

– інноваційна економічна поведінка - суб'єктами такої поведінки є люди, які завжди шукають нових шляхів для покращення та

вдосконалення організації праці, наприклад, запровадження нових технологій у виробництво, удосконалення способів обміну, розподілу і споживання матеріальних благ.

– трудова поведінка — в трудових відносинах для людини, яка виконує роботу є характерним виконавчий вид поведінки. Наприклад, робітник виконує всі прикази роботодавця, з метою зберегти робоче місце і отримати хорошу винагороду у вигляді заробітної плати.

– підприємницька поведінка — поведінка характерна для людини, яка надає роботу. Наприклад, відсутність страху перед ризикованою справою, вміння мотивувати робітників на якісну роботу.

Найбільшою мотивацією для людини, яка займається підприємництвом є намагання ефективно організувати виробництво, з метою в кінцевому результаті одержати найкращі результати в обраній ним сфері діяльності.

Дослідники виділяють такі моделі підприємницької поведінки [4]:

– інвестиційна модель — впровадження проєктів, які мають високий ступінь ризику, але одночасно обіцяють хороші перспективи;

– інвентарна модель — рекламування на ринку власного, нового продукту, або передача його, на вигідних контрактних умовах іншим агентам;

– організаційна модель — удосконалення продукту для реалізації управлінських, нестандартних рішень;

– посередницька модель — зближення економічних інтересів для того, щоб виробник отримав якусь певну користь для себе;

– аквізійна модель — володіння грошми інших власників, з метою подальшого їх вкладання в підприємницьку діяльність;

– комерційна модель — утворення нових, нестандартних схем, які дозволяють обмінятися інформацією, послугами, та підняти рівень прибутку;

– кон'юнктурно-гральна модель — використання ризикованих методів комбінації цінової інформації з іншою конфіденційною інформацією з метою отримання переваги в порівнянні з іншими агентами;

– консалтингова модель — професійна підтримка з широкого кола питань економічної діяльності.

Для того, щоб вдало займатися підприємницькою діяльністю, потрібно володіти такими характеристиками, як раціональність, оперативність мислення, активність, схильність до ризику, творчий евристичний підхід до вирішення завдань, а також неоднозначність в оцінці таких якостей, як пихатість, честолюбство, жадібність, гордість тощо.

Отже, з вище зазначеного констатовано, що найважливішим фактором, який дозволить сформулювати ефективну модель поведінки, є державне регулювання, спрямоване на те, щоб задовольнити інтереси громадян. Слід також зазначити, що кожна людина повинна адекватно оцінити свої потреби, зрозуміти що насправді їй потрібно і почати діяти не лише в своїх корисних цілях, а заради оточуючих.

Моделювання економічної поведінки, особливо в умовах складної та нестабільної соціально-економічної ситуації, дозволить підвищити рівень довіри населення до влади, підприємств, прискорити процес прийняття ефективних управлінських рішень, які сприятимуть зростанню рівня соціально-економічного розвитку України, її ефективному позиціонуванню на міжнародній арені.

Список використаних джерел:

1. Автономов В. С. Модель людини у економічній науці. СПб: Економічна школа, 1998. – 230 с. (Етична економія: Дослідження з етики, культури і філософії господарства; вип. 2).
2. Климов Е. А. Введення у психологію праці. М.: Вид-во Московського університету, 1988. – 199 с.
3. Радаев В. В. Економічна соціологія. Курс лекцій: Учеб. посібник. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 368 с.
4. Ромашов О. В. Соціологія праці: Навчальний посібник. – М.: Гардарики, 2001. – 320 с.

JEL B40, C63

Зомчак Лариса Миколаївна

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики

Львівського національного університету імені Івана Франка

м. Львів, Україна

АГЕНТНО-ОРІЄНТОВАНЕ МОДЕЛЮВАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ

Розглянуто агентно-орієнтоване моделювання як сучасний підхід до моделювання економічних процесів та явищ, який дозволяє пояснити нерівноважні процеси в економічних системах. Відмінність агентно-орієнтованого моделювання від класичних підходів полягає в можливості урахування неоднорідності та нераціональності економічних агентів та їхньої взаємодії.

Ключові слова: *агентно-орієнтоване моделювання, криза, економічна теорія, неоднорідні очікування, раціональність.*

Сучасна історія економічної думки вже пройшла декілька кризових періодів, кожен з яких проявлявся у змінах підходів до тлумачення економічних явищ. Після великої депресії 1930-их років відбулась кейнсіанська революція та формування макроекономіки як науки в сучасному розумінні. Період стагнації у 1970-их роках зумовив появу неокласичних теорій, які базувались на ідеї абсолютної рівноваги та раціональних очікувань учасників ринку. Остання криза 2008 року також поставила багато запитань, та, фактично, спричинила кризу економічної думки, на що звернув увагу нобелівський лауреат Дж. Стігліц [1], а американські економісти Дж. Фармер та Д. Фолей запропонували змінювати підхід до аналізу та математичні методи в економічній теорії [2]. Кризу 2008 року не тільки не вдалось спрогнозувати в рамках класичної економічної думки, але й виявилось складно пояснити професіоналам уже постфактум.

Залежно від підходів економічної теорії використовують різний інструментарій для формалізації цих теорій. Так мейнстрімна економічна теорія виходить із припущення про однорідність елементів економічних систем, які демонструють рівномірно розподілені можливості до збору та використання інформації, що, в свою чергу, проявляється у раціональній поведінці цих елементів. Припущення про однорідність та раціональність елементів економічних систем використовують як у статичних, так і в динамічних підходах, що дозволяє застосувати математичні методи теорії ймовірностей та математичної статистики, дискретної математики, теорії диференціальних рівнянь тощо.

Питання про доцільність застосування припущення про раціональність та однорідність економічних агентів виникало віддавна, але зручність математичної формалізації перемогла практичні несумісності.

Агентно-орієнтоване моделювання поєднує елементи теорії ігор, теорії складних систем, кількісної економіки та соціології, еволюційного програмування та штучного інтелекту. Застосування агентно-орієнтованого моделювання в економічній теорії дозволяє запропонувати реалістичний інструментарій пояснення економічної динаміки нерівноважних систем, зумовленої, зокрема, політичними, інституційними чи поведінковими чинниками; уникнути нереалістичності головних припущень класичних теорій рівноваги, таких як досконала конкуренція та повна поінформованість всіх учасників ринку; врахувати асиметричність інформації для різних агентів ринку, неповноту інформації на ринку, обмежену

раціональність агентів, недосконалість конкуренції; врахувати взаємозв'язки між мікро- мезо- та макрорівнями економіки.

Якщо традиційна економічна теорія виходить із припущення, що за умови, коли відомі базові характеристики елементів системи, їхню поведінку можна прогнозувати як єдине ціле, адже всі елементи мають однакові характеристики, то агентно-орієнтоване моделювання передбачає, що динаміку соціально-економічної системи визначають саме її елементи через механізм взаємодії неоднорідних елементів, тому знання про одного чи кількох агентів не дають підстав прогнозувати глобальну поведінку системи. Тобто агентний підхід дозволяє будувати моделі з великою кількістю неоднорідних агентів, у яких результативна агрегована динаміка непрогнозована, а результат визначається поведінкою та взаємодією індивідумів. Таким чином, агрегована динаміка виникає зі складної адаптації агентів у той час, коли ринки можуть перебувати в стані, далекому від рівноваги. Фактично, це означає, що складні динамічні ієрархічні системи, такі як економічні системи, можна пояснювати знизу-вверх, тобто макроекономічні тенденції визначаються поведінкою найнижчої ланки агентів.

Агенти в агентно-орієнтованому моделюванні є повністю автономними у своїй поведінці, вони не керуються вказівками вищого керівного органу. Агентно-орієнтоване моделювання не дозволяє тримати ані оптимізаційні розв'язки, ані навіть аналітичні, натомість дозволяє врахувати неоптимальну поведінку агентів, що цілком корелює із припущеннями біхейвіористського підходу в економіці. Ще одна перевага – високий рівень гнучкості розв'язків, адже неприв'язаність до оптимізації дозволяє проводити імітацію за різних вхідних умов.

Попри широку перспективу та можливість застосування агентно-орієнтованого моделювання в соціальних та поведінкових науках, кількість реалізованих моделей такого типу в економіці залишається незначною. Але, сподіваємось, цей потужний інструментарій з часом займе свою нішу в економічних дослідженнях.

Список використаних джерел:

1. Stiglitz J. The current economic crisis and lessons for economic theory / J. Stiglitz // *Eastern Economic Journal*. – №35.3. – 2009. – P. 281-296.
 2. Farmer J., Foley D. The economy needs agent-based modelling / Farmer J., Foley D. // *Nature*. – № 460.7256. – 2009. – P. 685-686.
-

Коцюрубенко Ганна Миколаївна
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна

ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто особливості формування фінансової поведінки домогосподарств у контексті сучасних тенденції економічного розвитку України. Виділено проблемні аспекти формування фінансових ресурсів домогосподарств та їх розподілу у контексті змін макроекономічної ситуації.

Ключові слова: *фінансова поведінка домогосподарства, доходи та витрати домогосподарства, заощадження*

Важливою складовою функціонування фінансової системи держав з ринковою економікою є активне залучення та використання фінансових ресурсів домогосподарств, адже саме домогосподарства, в кінцевому підсумку, акумулюють заощадження як необхідний ресурс живлення економічної системи країни. Динаміка та напрями руху фінансових ресурсів обумовлюються фінансовою поведінкою домогосподарств.

Під фінансовою поведінкою домогосподарств розуміють «сукупність економічних відносин, які виникають в процесі формування, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів членів домогосподарства і формуються під час їх діяльності з метою отримання доходів і здійснення витрат для максимізації індивідуального та суспільного добробуту»[1, с. 6].

Як сукупність економічних відносин, фінансова поведінка відображає взаємозв'язок домогосподарств з іншими суб'єктами фінансових відносин, зазнає впливу факторів, як внутрішнього так і зовнішнього середовища, які, в кінцевому підсумку, впливають на вибір тієї фінансової стратегії, яку обере домогосподарство у перспективі свого функціонування як суб'єкта фінансових відносин [2, с.21].

Поряд з тим, важливо зазначити, що фінансова стратегія, як прояв фінансової поведінки домогосподарств, не є сталим та незмінним напрямом руху, тобто, може та має корегуватись відповідно, як до уподобань домогосподарств, так і у наслідок змін зовнішнього

середовища. Останнє є відносно незалежними для домогосподарства, однак має значний вплив на можливості домогосподарства щодо формування фінансових ресурсів та створює передумови для встановлення пропорцій розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів, що, відповідно, обумовлює зміни у фінансовій поведінці.

Макроекономічна ситуація в Україні та загальні процеси економічного спаду негативно позначились на доходній базі функціонування домогосподарств.

Так, зокрема, індекс споживчих цін за результатами 2015 року склав 143,3% порівняно з ростом середньомісячної заробітної плати – на 21%[3].

Такі процеси обумовлюють погіршення матеріального стану домогосподарств України, впливають на вибір пріоритетів щодо формування фінансової поведінки та орієнтації в першу чергу на забезпечення фізіологічних потреб.

Крім того, важливо відзначити, що ситуація щодо розподілу фінансових ресурсів домогосподарством за напрямками витрат значно ускладнилась у зв'язку зі змінами, що стосувались як податкової системи України (зокрема введення воєнного збору, податку на нерухомість), так і тими, що були пов'язані зі збільшенням житлово-комунальних тарифів. Відзначені нововведення вплинули на необхідність для домогосподарств зміни пропорцій розподілу фінансових ресурсів у бік збільшення витрат, при незмінних обсягах доходу, а також, при незмінних обсягах отримуваних послуг, що, відповідно, впливає на необхідність реагування з боку домогосподарств та зміни їх фінансової поведінки відповідно до зовнішніх факторів, зокрема, необхідність забезпечення матеріальних та фізіологічних щоденних потреб у зв'язку з незалежними від домогосподарств факторами призводять до зменшення активності домогосподарств на фінансовому ринку.

Так, окреслені тенденції підтверджуються скороченням обсягів операцій домогосподарств у банківському секторі, як одному із найбільш поширених секторів фінансових операцій українських домогосподарств:

- формування депозитів, залучених депозитними корпораціями від домогосподарств: зменшення з 441 млрд. грн. у 2013 році до 410 млрд. за результатами 2015 року,

- кредитних операцій – з 193 млрд. грн. у 2013 році до 175 млрд. грн. у 2015 році [3].

Отже, відповідно до сучасних тенденцій розвитку економіки України, вибір напряму формування та реалізації фінансової поведінки

домогосподарств в значній мірі залежить від негативних макроекономічних процесів та тих змін, що провадяться у зв'язку з державними механізмами регулювання, що позначається не лише на якості життя населення, але й створює проблемний аспект щодо формування потенційних інвестиційних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Шаманська О. С. Фінансова поведінка домогосподарств в умовах економічної трансформації: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О. С.Шаманська. – Тернопіль, 2015. – 22 с.

2. Баранова В. Г. Фінансова стратегія як складова управління фінансовими ресурсами домогосподарства / В. Г. Баранова, Г. М. Коцюрубенко // Економіка та держава. – 2014. – № 12. – С. 20-23.

3. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/sfs.htm>

JEL G10

Павлюк Тетяна Іванівна

магістр з економіки підприємства

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

ДОСТУПНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Розглядається доступність фінансових послуг для споживачів як важливої характеристики розвитку фінансового ринку та соціально-економічного розвитку країни. Показано аналіз значень наявності стійких зв'язків між елементами функціонування фінансового та соціально-економічного секторів.

Ключові слова: *ринок фінансових послуг, фінансова інклюзивність (доступність), фінансове охоплення*

Процеси поглиблення розбалансованості економічних процесів в Україні в умовах фінансової глобалізації обумовлює потребу у дослідженні доступності фінансових послуг для населення.

Функціонування ринку фінансових послуг та реалізація ним основних функцій відбувається в умовах та ускладнення його функціональної та інституційної структури, на що звертають увагу В.

Іванов та С. Науменкова [3]. Це обумовлено тим, що в сучасних умовах домінування перерозподільної функції фінансових ринків суттєво посилюється, що пов'язано не лише з перерозподілом фінансових активів і фінансових зобов'язань між учасниками ринку, але й з перерозподілом власності між власниками їх титулів [3, с. 36]. Разом з тим, соціальні аспекти функціонування фінансових ринків та ринків фінансових послуг не досліджено повною мірою та є визначальними для соціально-економічного розвитку країни.

Важливою складовою доступності фінансових послуг для різних економічних суб'єктів, а саме, для населення є отримання можливостей задоволення попиту на базові фінансові послуги на принципах прозорості та справедливості. Ось чому забезпечення необхідного рівня доступності фінансових послуг, виходячи зі змісту прийнятності базових фінансових послуг для споживачів, є важливою складовою стратегії соціально-економічного розвитку країни.

Найважливішими характеристиками розвитку країни є забезпечення сталого розвитку в умовах підтримання фінансової стабільності та зростання рівня життя населення з урахуванням особливостей національних, економічних й соціальних систем. Проблема підвищення доступності фінансових послуг постійно перебуває в полі зору міжнародних організацій – Організації економічного співробітництва та розвитку, Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Базельського комітету з питань банківського нагляду, Ради з фінансової стабільності тощо. Окрім того, доступність таких послуг є однією із складових індексу фінансового розвитку (Financial Development Index) [1, с. 21]. Зокрема, індикатори фінансової інклюзивності характеризують рівень охоплення дорослого населення базовими фінансовими послугами, до яких, за підходами Світового банку, віднесено такі: грошові перекази та платежі, послуги із заощадження, послуги з кредитування, страхові послуги.

Слід виділити три головні ознаки фінансової послуги: по-перше, операції здійснюються на користь третіх осіб, тобто мають посередницький характер; по-друге, предметом операції є фінансові активи; по-третє, мета операції – одержання прибутку або збереження реальної вартості фінансового активу. Доступність фінансових послуг базується на можливостях задоволення попиту на фінансові послуги на принципах прозорості та справедливості. Підвищення рівня фінансової інклюзивності (доступності) спрямоване на формування системи захисту прав споживачів фінансових послуг, котра сприятиме підвищенню економічних стандартів та соціальному розвитку

громадян, забезпечуватиме належну якість надання фінансових послуг, запобігатиме застосуванню дискримінаційної щодо споживачів практики роботи фінансових установ [2, с. 64].

Доступність фінансових послуг як індикатор соціально-економічного розвитку країни має ґрунтуватися на поліпшенні якості фінансових послуг для споживачів, які вже мають до них доступ, та розширення надання базових фінансових послуг для тієї частини населення, котра немає доступу до них взагалі. Доступність фінансових послуг має не лише фінансову, а й соціальну спрямованість та набуває особливого значення для населення з низьким рівнем економічного розвитку, де частина населення внаслідок «фінансового виключення» через існування низки бар'єрів фактично позбавлена можливостей для заощадження, кредитування, отримання інших роздрібних фінансових послуг.

Аналіз значень наявності стійких зв'язків між елементами функціонування фінансового сектору дозволяє виокремити групи населення за територіальною, віковою ознаками, рівнем освіти та іншим поділом, що є вкрай важливими для посилення соціального розвитку країни, а саме: забезпечення захисту прав споживачів на ринку фінансових послуг; попередження виникнення соціальних конфліктів та соціальної напруги; можливостей саморозвитку та забезпечення належної якості життя населення.

Недосконалість механізму функціонування фінансового сектору в умовах дестабілізації економічних процесів посилює соціальну диференціацію населення за рівнем доходів. Так, середній показник тих громадян, які знаходилися за межами бідності, упродовж 2010-2014 років становив 8,46 % від загальної кількості населення України. Отже, спостерігається взаємозалежність між рівнем добробуту населення та доступністю фінансових послуг.

Крім того, доступність фінансових послуг безпосередньо впливає на їх вартість для певних категорій позичальників, що, в свою чергу, призводить до змін у попиті на певні послуги фінансових посередників і позначається, наприклад, на формуванні фінансовими посередниками власної політики. З огляду на це, особливої актуальності набуває моніторинг умов надання фінансових послуг та вивчення індивідуальних переваг клієнтів. Так, наприклад, центральні банки багатьох країн здійснюють обстеження доступності банківських кредитів для позичальників. Обстеженню підлягають умови щодо надання кредитів за категоріями позичальників та видами, а також внутрішні та зовнішні фактори впливу на зміну кредитних стандартів [4, с. 51].

Відновлення збалансованого розвитку ринку фінансових послуг в підтверджується реальною ситуацією, що склалася в Україні в умовах скорочення доходів користувачів фінансових послуг та зниження довіри до фінансових посередників. Так, за даними ФГВФО, у 2015 році відкритий банківський депозит мають лише 27% користувачів банківських послуг, а 65 % тримають кошти в банках лише на картках, не відкриваючи депозитних рахунків. З представників старшої групи населення віком від 60 років тільки 13% мають рахунки у банках. Основна маса населення має карткові рахунки, якими є зарплатні та соціальні проекти, а відсоток рахунків, відкритих з власної ініціативи, складає лише 36% [5, с. 252].

Все зазначене вище свідчить про необхідність більш глибокого дослідження доступності фінансових послуг для споживачів як важливої характеристики розвитку фінансового ринку та соціально-економічного розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. Науменкова С.В. Підвищення доступності фінансових послуг: актуальні питання регуляторної практики // Фінанси України. – 2013. – № 10. – С. 20-33.

2. Павлюк Т.І. Фінансова інклюзивність як характеристика рівня охоплення населення базовими фінансовими послугами / Т.І. Павлюк // Науковий диспут: питання економіки і фінансів: Матеріали ІV Міжнародної науково-практичної конференції. – Київ, Будапешт, Відень, 2015. – С. 64-65

3. Іванов В. Економіко-правові колізії дослідження фінансових ринків / В. Іванов, С. Науменкова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2013. – №12 (153). – С. 35-40.

4. Науменкова С.В. Обстеження збалансованості попиту та пропозиції на кредитному ринку: досвід центральних банків / С.В. Науменкова. – Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – №10(163). – С. 51-57.

5. Науменкова С.В. Доступність фінансових послуг як складова інвестиційної привабливості регіонів України / С.В Науменкова, Т.І. Павлюк // Антикризове управління економікою України: нові виклики: Матеріали ІІІ Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. – 2015. – С. 250-253.

Івашко Лариса Михайлівна
*к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики
та інформаційних технологій ІШО ОНУ ім. І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

Кузнярський Вадим Вадимович
*ІШО ОНУ ім. Мечникова
м. Одеса, Україна*

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Здійснена спроба оптимізувати портфель цінних паперів. Формування портфеля цінних паперів здійснено на основі даних фондової біржі України за останні 2 роки щодо вибраних підприємств. При формуванні ПЦП використано моделі збереження капіталу, одержання бажаного (фіксованого) прибутку (модель Марковіца), забезпечення приросту капіталу.

***Ключові слова:** оптимізація портфеля цінних паперів, моделі оптимізації, доходність, ризик, диверсифікація.*

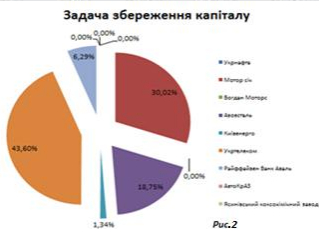
У процесі інвестиційної діяльності інвестор неминуче стикається з ситуацією вибору об'єктів інвестування з різними інвестиційними характеристиками для найповнішого досягнення поставлених перед собою цілей. Більшість інвесторів при розміщенні коштів вибирають декілька об'єктів інвестування, формуючи таким чином їхню певну сукупність. Цілеспрямований підбір таких об'єктів являє собою процес формування інвестиційного портфеля. Під ПЦП розуміють розподіл коштів певного інвестора між різними активами (акціями, облігаціями тощо) у найвигіднішій та найбезпечнішій пропорції. Такий розподіл інвестицій за різними «адресами» знижує ризик, забезпечує більшу стійкість доходів (прибутків).

Теорію «селекції ПЦП» широко використовують банки для підготовки фінансових операцій. За допомогою теорії портфеля на підприємствах менеджерами (управлінськими командами) створюється «портфель надійності» матеріальних запасів, визначається їх оптимальний обсяг, що забезпечує допустимий ступінь ризику. Розсудливий інвестор шукає такі можливості для розміщення капіталу, за яких зі збільшенням норми прибутку одночасно зменшувався б ступінь ризику.

Розрізняють «наївну» та «розсудливу» диверсифікацію. Перша спирається на якомога більшу різноманітність залучених до портфеля різних видів цінних паперів без глибокого дослідження ступеня кореляції (зв'язку) між ними. Така диверсифікація, як правило, рідко призводить до значної редуції ризику. «Розсудлива» диверсифікація спирається на відповідні математичні методи. [1,с 364-365] Оптимальна диверсифікація досягається, якщо ПЦП містить від 8 до 20 різних видів цінних паперів. Подальше збільшення складу портфеля недоцільне, оскільки виникає ефект зайвої диверсифікації, який може призвести до негативних результатів.

За основу дослідження взята середня ціна закриття акцій кожного місяця упродовж 2-ох останніх років дев'яти компаній різних галузей на українській фондовій біржі (рис. 1): Укрнафта, Мотор січ, Богдан Моторс, Азовсталь, Київенерго, Укртелеком, Райффайзен Банк Аваль, АвтоКрАЗ, Ясинівський коксохімічний завод. Відібрані акції компаній різних галузей економіки для забезпечення принципу диверсифікації портфеля. Необхідно сформувати ПЦП, використовуючи три види моделей: збереження капіталу, одержання бажаного (фіксованого) прибутку, забезпечення приросту капіталу.

Дата	Укрнафта	Мотор січ	Богдан Моторс	Азовсталь	Київенерго	Укртелеком	Райффайзен	АвтоКрАЗ	Ясинівський коксохімічний завод	
01.01.2014	111.58386	1816.9009	0.0245278	0.6144056	8.523	0.1311389	0.10985	0.0329444	0.5491333	
01.02.2014	153.38961	1914.7186	0.02876	0.64838	8.6195	0.130015	0.121065	0.03664	0.59614	
01.03.2014	196.37469	1765.2983	0.033885	0.68899	9.57	0.132845	0.150735	0.047145	0.700455	
01.04.2014	245.06589	1798.2874	0.0461238	0.7167571	11.09881	0.1579667	0.1737238	0.0546333	0.6951905	
01.05.2014	243.85011	1913.0108	0.0457158	0.7277579	12.250789	0.1651421	0.1650895	0.0687326	0.6268737	
01.06.2014	258.58854	2335.7735	0.0589947	0.7697526	14.010526	0.1718055	0.1574516	0.0902105	0.7056895	
01.07.2014	268.22751	2356.6143	0.0562565	0.8266522	15.181609	0.1746174	0.1495217	0.0904	0.6995913	
01.08.2014	312.67616	2411.3866	0.04894	0.8748	16.1535	0.17354	0.1408	0.09148	0.8758	
01.09.2014	321.37119	2245.8517	0.0440136	0.8783773	15.099545	0.1751364	0.1301345	0.0819636	0.8916045	
01.10.2014	308.71487	2380.5139	0.0399783	0.7062565	15.577361	0.1616	0.1247087	0.0905065	0.4462565	
01.11.2014	240.1573	2150.7202	0.0315762	0.7215286	12.878095	0.159286	0.1105238	0.1069667	0.3653429	
01.12.2014	202.54475	2256.41	0.0247	0.7015773	12.378636	0.1483909	0.0973636	0.1076518	0.2862455	
01.01.2015	238.32793	2549.8021	0.0212938	0.740373	12.65623	0.1415938	0.0915373	0.1149188	0.2544373	
01.02.2015	287.77559	2766.105	0.02677	0.79221	13.89	0.14831	0.09709	0.116205	0.27467	
01.03.2015	308.34649	2730.2921	0.0364524	0.7926	17.614058	0.1564571	0.102	0.1199952	0.3042048	
01.04.2015	373.74314	2639.8231	0.050019	0.8158476	17.49	0.1501476	0.0970857	0.1207905	0.2957762	
01.05.2015	271.79639	2694.4469	0.0258789	0.8275105	13.708947	0.1647526	0.0948737	0.1188421	0.2996842	
01.06.2015	277.08884	2744.536	0.024875	0.7983995	14.2445	0.165035	0.090915	0.112365	0.29095	
01.07.2015	288.77101	2670.4312	0.0192	0.7772304	14.93	0.1609739	0.0885826	0.1026087	0.3014565	Середня ціна закриття акцій
01.08.2015	264.83567	2651.1667	0.015715	0.782195	14.2895	0.16191	0.090085	0.11086	0.290987	Рис.1
01.09.2015	239.36349	2594.9549	0.0145091	0.7642909	13.327273	0.1504909	0.0855773	0.09435	0.2943636	
01.10.2015	225.94265	2317.142	0.0120727	0.7218773	11.779273	0.1548545	0.078518	0.0814435	0.2902273	
01.11.2015	199.84089	2285.8783	0.0122335	0.707481	12.216667	0.1475905	0.0762048	0.0826048	0.29	
01.12.2015	198.8	2181	0.01179	0.696	12.2	0.1481	0.0834	0.075	0.329	



Отже, ПЦП щодо моделі збереження капіталу (рис. 2), оцінка ризику якого мінімальна і складає 4,24% повинен складатися із 30% акцій «Мотор січ», 19% - «Азовсталь», 1% - «Київенерго», 44% - «Укртелеком», 6% - «Райффайзен Банк Аваль».

Акції підприємств «Укрнафта», «Богдан Моторс», «АвтоКрАЗ»,

«Ясинівський коксохімічний завод» включати у даний ПЦП недоцільно. Точкова оцінка сподіваної норми прибутку ПЦП складає 0,52%. Практично достовірно можна стверджувати, що всі можливі значення сподіваної норми прибутку цього ПЦП потраплять в інтервал (-12,21%;13,25%).



Отже, оптимальний ПЦП щодо моделі одержання бажаного фіксованого прибутку (рис. 3), при якому сподівана норма прибутку портфеля не менша 2%, а оцінка ризику мінімальна і складає 6,88%, повинен складатися із 10,04% акцій підприємства «Укрнафта», 12,79% - «Моторсіч», 15,50% -

«Азовсталь», 0,46% - «Київенерго», 20,81% - «Укртелеком», 40,40% - АвтоКрАЗ. Акції підприємств «Богдан Моторс», «Райффайзен Банк Аваль», «Ясинівський коксохімічний завод» не увійдуть до ПЦП, сформований за цією моделлю. Точкова оцінка сподіваної норми його прибутку складає 2%. Практично достовірно можна стверджувати, що всі можливі значення сподіваної норми прибутку цього ПЦП потраплять в інтервал (-18,65%;22,65%).



Оптимальний ПЦП щодо моделі забезпечення приросту капіталу (рис. 4), при якому ризик портфеля не перевищує 8%, а сподівана норма прибутку – 0,3% складатиметься із 3,72% акцій підприємства «Укрнафта», 16,63% - «Богдан Моторс», 12,89% - «Київенерго», 9,97% - «Укртелеком», 11,11% - «Райффайзен Банк Аваль», 13,10% - «АвтоКрАЗ», 12,86% - «Ясинівський коксохімічний завод», 10,06% - «Мотор січ», 9,66% - «Азовсталь». Точкове значення сподіваного прибутку цього ПЦП – 0,3%. Практично достовірно можна стверджувати, що всі його можливі значення потраплять в інтервал (-23,7%;2,3%).

Отже, можна зробити висновок щодо ПЦП, сформованих за представленими моделями: інвестиції в акції вибраних компаній будуть мати дуже низький рівень прибутку при доволі високому ризику. Це обумовлено нинішньою економічною ситуацією на

території України. У даному випадку слід звернути увагу на інші об'єкти інвестування.

Список використаних джерел:

1. Вітлінський В. В., Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія / Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. – К.: КНЕУ, 2004.

2. "Украинская биржа" – центр ликвидности рынка акций и производных инструментов в Украине – <http://www.ux.ua/>

Кафедра банківської справи

ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Кафедра банківської справи лічить свою історію з часу заснування ***Одеського кредитно-економічного інституту*** (ОКЕІ, 1931 рік).

У 1931 році в ***ОКЕІ***, щоб готувати фахівців вищої кваліфікації для системи Держбанку СРСР, сформовано ***кафедру грошового обігу, фінансів та кредиту***, яку очолив професор Г.І. Тіктін. Паралельно, з 1936 року, в інституті функціонує ***кафедра кредитної справи***.

У 1945 році ***кафедра кредитної справи*** змінює свою назву: відтоді й до 1967 року вона називатиметься ***кафедрою організації та техніки кредитування та розрахунків***, а з 1967 року – ***кафедра кредитування й розрахунків***.

У 1988 році ***кафедру грошового обігу й кредиту*** її було розформовано, а її штат поділено між ***кафедрою фінансів і кафедрою кредитування й розрахунків***. Остання з 1994 року й дотепер має чинну назву – ***кафедра банківської справи***.

У 2016 році кафедра банківської справи ОНЕУ відзначає 80-річний ювілей.

**ACTUAL ISSUES OF THE FINANCIAL MARKET FUNCTIONING
IN THE CONDITIONS OF THE CRISIS IN GLOBAL ECONOMY**



Edited by Associate Professor **D. Zavadska**, lecturer **S. Sheludko**

Imposed by lecturer **S. Sheludko**

Printed by ONEU, Odessa, Ukraine on acid-free paper.
Conventional printed sheets 22,52. Circulation of 100 copies
Preobrazhenska Str., 8 Odesa 26, conf.oneu@gmail.com

Наукове видання

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ
СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Секція 1. «Банківська система України в епоху внутрішніх і зовнішніх потрясінь: теоретичні, організаційні та правові аспекти».

Секція 2. «Монетарна політика та регулювання: світовий досвід і вітчизняні перспективи».

Секція 3. «Регіональні виміри взаємодії фінансового ринку та реального сектору національної економіки».

Секція 4. «Теорія і практика обліково-аналітичного забезпечення розвитку суб'єктів господарювання та фінансово-кредитних установ».

Секція 5. «Світовий ринок і економіка України: Інтеграція та партнерство в кризових умовах».

Секція 6. «Теорія та історія соціально-економічного розвитку України, Польщі та світу».

Секція 7. «Філософія та психологія фінансів і економічної поведінки»

*Мовою оригіналу
(українською, англійською та болгарською)*

Відповідальні за випуск

Завадська Д. В.,
Шелудько С. А.

Форматування та комп'ютерна верстка

Шелудько С. А.

Підписано до друку 25.05.2016 р. (*Протокол № 8*)
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гранітура Times New Roman.
Ум. друк.арк. 22,52. Тир. 100 прим.
ОНЕУ, м. Одеса, вул. Преображенська, 8