

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ»
ЧЕРКАСЬКИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ

ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР

МІЖНАРОДНИЙ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

No 4 (36) 2019

Черкаси
2019

ЕЛЕКТРОННЕ НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ
МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ
«ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР»

<http://fp.cibs.ubs.edu.ua>

№ 4 (36) 2019

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

Виходить 4 рази на рік.

Засновник:

Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи».

04070 м. Київ, вул. Андріївська, 1.

Видавець:

Черкаський навчально-науковий інститут Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи».

18028 м. Черкаси, вул. В'ячеслава Чорновола, 164.

Включено до Переліку наукових фахових видань України з питань економіки (наказ МОНУ No 1411 від 10.10.2013) та провідних міжнародних наукометричних баз: EBSCO Publishing (США), Open Academic Journal Index (OAJI), CiteFactor

Рекомендовано до поширення в мережі «Інтернет» вченою радою Черкаського навчально-наукового інституту Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи», протокол No 5 від 18 грудня 2019 року. При використанні матеріалів, опублікованих у журналі, посилання на «Фінансовий простір» обов'язкове.

Редакційна колегія

Головний редактор:

БАРАНОВСЬКИЙ Олександр Іванович, доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

Заступник головного редактора:

ПАНТЄЛЄВА Наталія Миколаївна, доктор економічних наук, доцент, заступник директора Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

Відповідальний секретар:

ГМИРЯ Вікторія Петрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

Члени редколегії:

АЛІКАРІЄВ Нуріддін Сапаркарійович, доктор економічних наук, професор кафедри соціології Національного університету Узбекистану імені Мірзо Улугбека (Узбекистан)

ГРАБІНСЬКА Барбара, Ph. D., ад'юнкт кафедри фінансів Краківського економічного університету (Республіка Польща)

ДМИТРЕНКО Ірина Миколаївна, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування Інституту банківських технологій та бізнесу ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

ДУНСЬКА Маргарита, доктор економічних наук, професор, заступник декана факультету бізнесу, менеджменту та економіки Латвійського університету (Республіка Латвія)

КУЗНЕЦОВА Анжела Ярославівна, доктор економічних наук, професор, ректор ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

КУЗНЕЦОВА Світлана Анатоліївна, доктор економічних наук, професор, проректор з навчально-методичної роботи ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

КУЗЬМЕНКО Олександр Борисович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Чорноморського національного університету імені Петра Могили (Україна)

КУКЛІН Олег Володимирович, доктор економічних наук, професор, директор Черкаського державного бізнес-коледжу (Україна)

МІЩЕНКО Світлана Володимирівна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Інституту банківських технологій та бізнесу ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

ПАШКЯВІЧЮС Арвідас, доктор соціальних наук, професор, завідувач кафедри фінансів економічного факультету Вільнюського університету (Республіка Литва)

ПРОКОПЕНКО Наталія Семенівна, доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет», радник податкової служби I рангу (Україна)

РОГОВА Наталія Василівна, кандидат економічних наук, доцент, директор Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

СМОВЖЕНКО Тамара Степанівна, доктор економічних наук, професор, ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

ХАБЕР Йозеф Антоні, Ph. D., професор Школи бізнесу Познані (Республіка Польща)

ШЕБЕКО Костянтин Костянтинович, доктор економічних наук, професор, ректор Поліського державного університету Національного банку Республіки Білорусь (Республіка Білорусь)

Адреса редакційної колегії

Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», вул. В'ячеслава Чорновола, 164, м. Черкаси, 18028, тел.: (050) 640-38-84, e-mail: fp@cibs.ubs.edu.ua

Ministry of Education and Science of Ukraine
State Higher Educational Institution «Banking University»
Cherkasy Educational-Scientific Institute

FINANCIAL SPACE

THE INTERNATIONAL
SCIENTIFIC AND PRACTICAL JOURNAL

No 4 (36) 2019

Cherkasy
2019

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

<http://fp.cibs.ubs.edu.ua>

No 4 (36) 2019

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

Published 4 times a year.

Founder:

State Higher Educational Institution «Banking University».

04070 Kyiv, Andriivska str., 1.

Publisher:

Cherkasy Educational-Scientific Institute of the State Higher Educational Institution «Banking University»

18028 Cherkasy, V. Chornovol str., 164.

Included in the List of research and professional publications of Ukraine on economics
(Decree of the Ministry of Education and Science of Ukraine No 1411 of October 10, 2013)

Recommended for online publication by the Academic Council of Cherkasy educational-scientific Institute of the State Higher Educational Institution «Banking University» by protocol No 5 of December 18, 2019.

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

Editorial Board

Editor-in-Chief:

Alexander BARANOVSKY, Doctor of Economics, Professor,
Vice Rector for Research Affairs of SHEI «Banking
University» (Ukraine)

Deputy Editor:

Natalia PANTELEYEVA, Doctor of Economics, Associate
Professor, Deputy Director of Cherkasy Educational-Scientific
Institute of SHEI «Banking University» (Ukraine)

Executive Secretary:

Victoria HMYRYA, Ph. D., Assistant Professor of Cherkasy
Educational-Scientific Institute of SHEI «Banking University»
(Ukraine)

Members of the editorial board:

Nuriddin Saparkariyevich ALIKARIYEV,
Doctor of Economics, Professor of Department of Sociology,
National University of Uzbekistan named after Mirzo Ulugbek
(Uzbekistan)

Barbara GRABINSKA, Ph. D., Associate Professor,
Department of Finance, Cracow University of Economics
(Republic of Poland)

Irina DMITRENKO, Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of Department of Accounting and Auditing,
SHEI «Banking University» (Ukraine)

Margarita DUNSKA, Doctor of Economics, Professor,
Deputy Dean of the Faculty of Business, Management
and Economics of the University of Latvia (Republic of Latvia)

Anzhela KUZNYETSOVA, Doctor of Economics, Professor,
Rector of SHEI «Banking University» (Ukraine)

Svitlana KUZNETSOVA, Doctor of Economics, Professor,
Vice Rector for teaching and methodological work
of SHEI «Banking University» (Ukraine)

Alexander KUZMENKO, Doctor of Economics, Professor,
Head of Department of Economics, Enterprise of the Black Sea
National University named after Petro Mohyla (Ukraine)

Oleg KUKLIN, Doctor of Economics, Professor, Director
of Cherkasy State Business-College (Ukraine)

Svetlana MISHCHENKO, Doctor of Economics, Associate
Professor, Department of Finance, Banking and Insurance,
SHEI «Banking University» (Ukraine)

Arvidas PASHKIAVICIUS, Doctor of Social Sciences,
Professor, Head of Department of Finance Faculty of Economics
University of Vilnius (Republic of Lithuania)

Natalia PROKOPENKO, Doctor of Economics, Professor,
Vice Rector of the Private higher educational institution
«European University», Adviser of the Revenue Service of the
1-st rank (Ukraine)

Nataliya ROGOVA, Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Director of Cherkasy Educational-Scientific Institute of SHEI
«Banking University» (Ukraine)

Tamara SMOVZHENKO, Doctor of Economics, Professor,
SHEI «Banking University» (Ukraine)

Anthony Joseph HABER, Ph. D., Professor of School of
Business, Poznan (Republic of Poland)

Konstantin SHEBEKO, Doctor of Economics, Professor,
Rector of Polesky State University
of the National Bank of Belarus (Republic of Belarus)

Editorial office address:

Cherkasy educational-scientific institute of the State Higher Educational Institution «Banking University»
18028 Cherkasy, V. Chornovol str., 164, tel.: (050) 640-38-84, e-mail: fp@cibs.ubs.edu.ua

ЗМІСТ / CONTENT

Achimovich Drashko

Nahaichuk Nelya

CURRENT TRENDS OF INSURANCE OF AGRICULTURAL RISKS IN UKRAINE 9

Ачімович Драшко Томіславович

Нагайчук Неля Григорівна

СУЧАСНІ ТРЕНДИ СТРАХУВАННЯ АГРОРИЗИКІВ В УКРАЇНІ..... 21

Бакшеева Ольга Анатоліївна

ВАЛЮТНИЙ НАГЛЯД В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ..... 24

Baksheieva Olha

RISK-BASED CURRENCY SUPERVISION IN UKRAINE 39

Діденко Сергій Васильович

БЕЗПЕКА ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ НА РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ..... 42

Didenko Serhii

BANKING SECURITY IN THE MARKET OF DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS..... 56

Didenko Serhii

Berehoi Anhelina

BANKING ACTIVITY ON THE MARKET OF DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS IN THE CONTEXT OF FOREIGN CURRENCY SECURITY..... 59

Діденко Сергій Васильович

Берегой Ангеліна Миколаївна

ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ НА РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВАЛЮТНОЇ БЕЗПЕКИ..... 70

Zhezherun Yuliia

Pidkuiko Marina

BANK LENDING TO ENVIRONMENTALLY FRIENDLY BUSINESS IN UKRAINE 73

Жежерун Юлія Володимирівна

Підкуйко М.І.

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНО БЕЗПЕЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ..... 81

Завалій Оксана Володимирівна

РИЗИКИ ВИКОРИСТАННЯ ВІРТУАЛЬНИХ ВАЛЮТ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ (ВІДМИВАННЯ) КОШТІВ, ЗДОБУТИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ..... 83

Zavalii Oksana

RISKS OF USING VIRTUAL CURRENCIES FOR THE PURPOSE OF LEGALIZATION (LAUNDERING) OF MONEY OBTAINED..... 95

Ковальчук Вероніка Геннадіївна

Чередник Юлія Вікторівна

ПРАВОВА КУЛЬТУРА ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ УКРАЇНИ..... 100

Kovalchuk Veronika

Chedernyk Yuliia

LEGAL CULTURE AS A COMPONENT OF SOCIO-ECONOMIC PROTECTION OF LABOR MIGRANTS OF UKRAINE..... 107

Колодій Сергій Юрійович

Гаряга Леся Олегівна

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗГЛАДЖУВАННЯ ФІСКАЛЬ-НИХ ДИСБАЛАНСІВ 110

Kolodii Sergey

Nariaha Lesia

INSTITUTIONAL ADJUSTMENT OF FISCAL IMBALANCES..... 124

Литвин Олена Євгенівна

Галицька Ольга Вікторівна

ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ..127

Lytvyn Olena

Halytska Olha

THE IMPACT OF THE CORPORATE CULTURE ON THE EFFECTIVENESS OF THE ORGANIZATION..... 139

Литвин Олена Євгенівна

Запорожець Марина Олегівна

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ЕФЕКТИВНА ФОРМА ПАРТНЕРСТВА ІЗ ЗАКОРДОННИМИ ФІРМАМИ 141

Lytvyn Olena

Zaporozhets Maryna

FRANCHISING AS AN EFFECTIVE FORM OF PARTNERSHIP WITH FOREIGN FIRMS..... 151

Лук'янець Олена Вікторівна

Ткаченко Юлія Павлівна

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ 154

Lukianets Olena

Tkachenko Yuliya

ANALYTICAL ASSESSMENT OF FINANCIAL REPORTING OF INSURANCE COMPANIES: THEORETICAL ASPECTS 168

Лютова Ганна Михайлівна

Туницька Анастасія Валентинівна

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ 171

Lutova Anna

Tupytska Anastasia

SYNERGETIC APPROACH TO REPORTING IN UKRAINE..... 184

Nahaichuk Nelya

Shabanova Olena

Didenko Vladislava

CLIMATE CHANGE: NEW CHALLENGES IN INSURANCE RISK MANAGEMENT 189

Нагайчук Неля Григорівна

Шабанова Олена Вікторівна

Діденко Владіслава Сергіївна

ЗМІНА КЛІМАТУ: НОВІ ВИКЛИКИ В УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СТРАХОВИКА 200

Pantielieieva Nataliia

Revera Evheniy

THE MULTIFACETED NATURE OF THE IMPACT OF DIGITAL TECHNOLOGY ON THE ECONOMY OF TERROR 204

Пантелєєва Наталія Миколаївна

Ревера Євген Ігорович

ПОЛІАСПЕКТНИЙ ХАРАКТЕР ВПЛИВУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ЕКОНОМІКУ ТЕРОРУ..... 213

Уткіна Олександра Володимирівна

ХАРАКТЕРИСТИКА УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМ РИЗИКОМ ВІДМИВАННЯ КОШТІВ/ФІНАНСУВАННЯ ТЕРОРИЗМУ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ..... 217

Utkina Oleksandra

CHARACTERISTICS OF BANKING RISK MANAGEMENT / AMOUNTING OF TERRORISM AND DIRECTION OF ITS IMPROVEMENT..... 225

Федоренко Андрій Володимирович

ВПЛИВ ТРЕНДІВ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ НА МОТИВАЦІЮ ПРАЦІ..... 228

Fedorenko Andrii

INFLUENCE OF MODERN ECONOMY TRENDS ON LABOR MOTIVATION 243

Чепелюк Ганна Миколаївна

Гриценко Катерина Юріївна

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ..... 246

Chereliuk Hanna

Gritsenko Katerina

BANKING LENDING IN SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE 255

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190187](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190187)

JEL Classification G22, Q13

CURRENT TRENDS OF INSURANCE OF AGRICULTURAL RISKS IN UKRAINE

ACHIMOVICH Drashko

PhD in Law,

Associate Professor of Department of Cybersecurity and Social Sciences,

Institute of Banking Technology and Business, Banking University

President of Eulife Groupe, Switzerland

e-mail: drashkotacimovic@gmail.com

NAHAICHUK Nelya

PhD in Economics, Associate Professor,

Dean of the Management and Law Faculty

Banking University, Cherkasy Institute

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2014-3151>

e-mail: nagaichuk_n@ukr.net

Abstract. *Approaches to understanding the nature of agricultural insurance and risk classification of agricultural producers are systematized. The current state of the agricultural insurance market in Ukraine is reviewed. The analysis of risks insurance of agricultural producers in the context of business processes of the main activity of insurers is carried out. The factors that hinder the formation of an effective system of insurance protection of agricultural producers have been identified. The perspective directions of organization of insurance management of risks of the agrosphere are outlined.*

Keywords: *agricultural insurance, risks of agricultural production, insurance products of agricultural production, insurance premiums, insurance tariff, insurance amount, insurance indemnity.*

Аннотация. *Систематизированы подходы к пониманию сути агрострахования и классификации рисков агропроизводителей. Проведен обзор современного состояния рынка агрострахования в Украине. Осуществлен анализ страхования рисков агропроизводителей в разрезе бизнес-процессов основной деятельности страховщиков. Идентифицировано факторы, тормозящие формирование эффективной системы страховой защиты производителей агропродукции. Определены перспективные направления организации страхового менеджмента рисков агросферы.*

Ключевые слова: *агрострахования, риски агропроизводства, страховые продукты агропроизводства, страховые премии, страховой тариф, страховая сумма, страховое возмещение.*

Introduction. Unfavorable natural and climatic conditions for agricultural production are characteristic for most of the territory of Ukraine. Providing optimal insurance protection against the losses that may result from the implementation of aggro-risks requires the effective solutions in the field of enterprise risk management. Having a long history of applying insurance mechanisms against losses in agriculture, the issues related to the classification of insurance agricultural products remain unresolved – there are no unique rules and standards, the classification of agricultural risks that can be insured. There are no scientific criteria and principles for assessing the risks of the agricultural field, the sizes of insurance tariffs are insufficiently justified, since in most cases they are not equal to the level of risks taken for insurance. In addition, the territorial specificity of agricultural production is not always taken into account, which, in turn, does not provide for zoning of insurance tariffs. Taken into account the insufficient insurance activity of agricultural producers, as potential recipients of damage from the consequences of agricultural production risks, the study of current trends in agricultural insurance in Ukraine is a topical area of scientific research.

Literature Review and Problem Statement. Significant contributions to the study of various aspects of agricultural risk insurance have been made by such scientists as V. Basilevich, M. Demyanenko, S. Navrotsky, S. Osadets, R. Smoleniuk, A. Sholoiko and others.

Thus, E. Panchenko and A. Sholomyi investigated the development of agricultural insurance in Ukraine, its problems and prospects. Agricultural insurance as a

tool for risk management in the agricultural sector is considered by Iu. Samoilik, R. Tykha and V. Kolesnik. The state of agricultural insurance, the effectiveness of insurance companies in the segment of insurance of agricultural risks was investigated by M. Alexandrov, N. Dobizha, N. Rubtsov and other scientists.

However, despite of the sufficiently deep scientific development of the problems of risk management organization of agricultural production, there remains a number of questions that need clarification and refinement.

The purpose of the research is to summarize and evaluate the current state of functioning of the agricultural risk insurance segment, to identify the problems that hinder the implementation of an effective mechanism for insurance protection of property interests of agricultural producers and to determine the vector of modernization of insurance management of agricultural sphere risks.

Results of the Research. Consideration of the research results on the issues of insurance protection organization in the agricultural sphere revealed the existence of two concepts used to describe it, namely, "insurance of agricultural risk" and "agricultural insurance". According to most scientists, their identification is not very correct [1; 2; 3; 4; 5; 6]. According to O. M. Ostapenka, the difference between them is that insurance of agricultural risk covers only legal entities as insurers, while agricultural insurance "covers all economic entities in the agricultural sector (both legal and physical)" [7]. In our opinion, this clarification is not fundamental enough, since the persons who can be insurers are determined by a specific insurance compa-

ny when developing an insurance agricultural product.

In the work we will use the following variant of interpretation of the considered term: agricultural insurance is a special type of property insurance within which agricultural producers (enterprises and citizens) act as insurers, by acquiring an insurance policy from the insurer, protect themselves against specific industries (crop) loss, crops, perennial plantings - in crop production, farm animals - in animal husbandry) that are characterised extremely poor in predictability and catastrophic.

The point that integrates the outlined approaches is to identify the risks covered by the insurance product and the events recognized by the insured events.

Thus, another problem was crystallized - the lack of a well-established classification of risks that can be insured under a risk insurance contract. In general, insurance risk means an event, the moment of occurrence of which is not determined either in time or in space. Such an event is seen as a danger, which creates a potential insurer an incentive to defend against the consequences of its implementation. At the same time, such an event is characterized by the ability to be estimated from the standpoint of the probability of occurrence and the magnitude of the probable loss.

This approach to the understanding of agro-risks nature, suggests that most of the risks inherent in agricultural production are not taken on insurance by domestic insurers, such as risks of non-compliance with the conditions of agricultural technologies, price risks, political risks, etc. The main reason for the "non-insurance" of the above risks is the lack of databases to adequately assess the likelihood of their

occurrence and the setting of insurance rates.

In addition, certain insurance risk classification indicators are used in the practice of domestic insurers and cannot be applied to agricultural insurance. It is incorrect to consider the division of risks according to sources of origin (internal, external, and only external are used in insurance); in terms of insurance coverage (individual, universal and specific). In our opinion, for agricultural insurance there are specific risks, others may be insured for other types of property insurance (for example, insurance of buildings and equipment, insurance of risks related to personnel, etc.).

An interesting approach to the classification of agricultural production risks was developed by M. Vodianenko [8], who offered to divide the risks depending on the stage of crop development into:

- risks arising at the embryonic stage of development;
- risks arising at the youth stage;
- risks arising at the stage of maturity;
- risks arising at the stage of reproduction;
- the risks arising at the stage of old age.

The basis for isolating these types of risks is based on the difference in the amount of financial losses incurred by agricultural producers. The logic of classification is that the older the stage of agricultural development, the greater the losses incurred (incurred costs) the commodity producer, which is defined by the peculiarity of agricultural technology, "which involves the execution of a certain sequence of technological operations at each stage of development of agricultural crops" [9]. A similar approach can be applied to the classification of livestock risks, since for

the purposes of insurance they use the division of animals into young animals, productive and livestock, separately, as the object of insurance is defined by breeding and high-value animals.

Given the above, further scientific research should be carried out in the direction of reducing the list of classification features of agricultural risks in order to optimize (avoid duplication of insurance of the same risks by different insurance products) and completeness of insurance protection of agricultural producers. Within this framework, it is proposed to use the following risk classification in agricultural insurance by nature of their occurrence when developing insurance products:

- 1) natural and climatic risks;
- 2) agricultural and biological risks;
- 3) technogenic risks;
- 4) country risks, including (political and economic).

According to the National Financial Services Commission, on February 12 in 2019, 64 insurance companies were licensed to provide voluntary agricultural insurance services [11]. Compared to the data on 01.10.2018, two insurance companies lost their license, and at the same time, three insurers were issued licenses for insurance of agricultural risks [10].

Table 1 presents data which characterize the state of crop insurance in the period 2005-2018. These tables show that 2016 was the year when the agricultural insurance market showed some growth, recorded a steady movement in the following 2017 and 2018. We see an increase in most of the indicators presented. It should be noted that in 2018 there was a tendency to increase the number of concluded contracts of insurance of agricultural risks - the total increase, comparing to 2017, was 26 percent.

Table 1

Insurance of agricultural crops in 2005-2018

Indicators	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Number of contracts	910	1330	4397	1637	1980	1217	2710	1936	1722	1392	1062	793	957	1207
Area, thous. ha	390	670	2360	1171	510	553	786	727	869	732	689	700	661	974
Sum insured, mln.UAH	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	3 055	3 969	6 240	5 933	6 675
Sum of premium, mln.UAH	12,8	28,5	116,7	155,4	42,0	72,1	136,3	130,4	135,4	72,8	77,7	157,0	204,3	208,8
Subsidy, mln.UAH	5,8	12,5	47,8	72,8	0	0	0	0,086	0	0	0	0	0	0
Level of payments	н/д	н/д	н/д	н/д	36,5%	50,9%	28,0%	41,0%	9,7%	7,6%	12,9%	44,2%	4,9%	4,2%
Average premium rate	3,8%	н/д	4,5%	4,9%	3,2%	3,8%	3,7%	3,8%	3,1%	2,4%	2,00%	2,5%	3,4%	3,1%
Cost of insurance 1 ha, UAH.	32,82	42,54	49,45	132,71	82,35	130,38	173,41	179,37	155,81	99,45	112,77	224,29	309,08	214,37
Course \$/UAH [11]	5,05	5,05	5,05	5,22	8,00	7,91	7,98	7,99	7,99	12,95	22,91	26,02	26,54	28,27
Sum of insurance, mln. \$	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	235,9	173,3	239,8	223,5	236,1
Sum of premium, mln. \$	2,5	5,6	23,1	29,8	5,3	9,1	17,1	16,3	16,9	5,6	3,4	6,0	7,7	7,4
Cost of insurance 1 ha, \$	6,50	8,42	9,79	25,42	10,29	16,48	21,73	22,45	19,50	7,68	4,92	8,62	11,65	7,58

Source: [10, 12]

For the accuracy of the presented data and to obtain relevant data for analysis when characterizing the indicator "number of insurance contracts", in the case where several agricultural contracts were insured under the insurance contract, that is, one contract - one culture. In total, in 2018 year, insurance companies concluded 1 207 crop insurance contracts and perennial crops, in particular, 661 for winter and 546 for spring and summer [10].

In terms of "insurance premiums" in hryvnia equivalent, we also note a steady upward trend over the last four years. Thus, in 2018, it amounted to 2.2%, growth in monetary terms amounted to 208.8 million UAH. However, if we talk about the value of this indicator in dollar terms, we note its decrease by \$ 0.3 million. (\$ 7.4 million, down 3.9% from 2017), such changes are due to the hryvnia devaluation in 2018.

An interesting indicator is the cost of insurance of 1 ha of insured area, it is clear that in terms of crops, the data on this indicator will differ significantly. As can be seen from the table, the value of 1 hectare in UAH shows sinusoidal values, and the same pattern is observed in dollar terms. Such fluctuations in value do not directly correlate with any of the indicators presented, most likely it is the equilibrium price prevailing in the agricultural insurance market at a particular point in time (the buyer agrees to pay and the seller sells) or the consequence of a difference in

the list of agricultural types and, respectively, of different values that form the risk insurance portfolio of a particular underwriting year.

The data presented in the table indicate the non-prevalence of the use of insurance products by agricultural producers for protection against risks and forming the basis for effective functioning. Some efforts of the state to stimulate the development of the agricultural insurance market by introducing a subsidy mechanism - compensation of 50% of the amount of insurance premiums due to agricultural producers, did not give a tangible result.

As can be seen in Table 1, during the independence of Ukraine, there was two attempts to introduce state-backed risk insurance for farmers from 2005 to 2008 and in 2012. These steps had a positive effect on the volume of collected insurance premiums in 2005-2008, however, we note their sharp fall in 2009 to 42.0 million UAH, a decrease of almost 300% compared to 2008.

In 2018, the size of the insured area of crops significantly increased. The increase was mainly due to winter wheat insurance, winter rape and sunflower, and to a small extent - spring wheat and sugar beet. Crops were insured on a total area of 974 thousand ha [9].

As shown in Figure 1, the amount of insurance premiums collected in 2018 continues to grow to UAH 208.8 million, which is 2.2% more than in 2017.

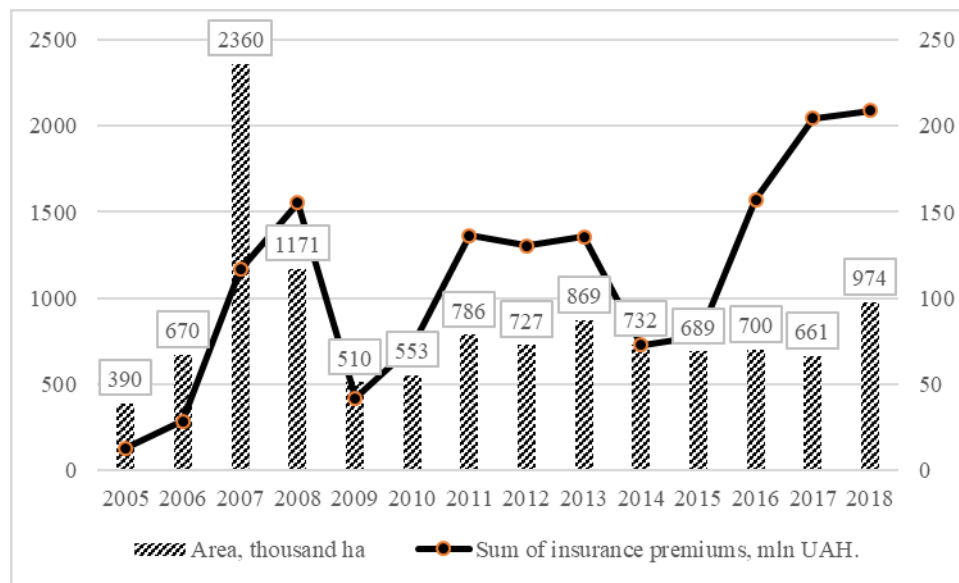


Figure. 1. Insured agricultural areas and collected insurance premiums in 2005-2018

Source: made by the author [10]

In 2018 the total sum insured (or the amount of total insurance obligations of insurers) increased by UAH 0.742 billion compared to 2017. Overall, the insurers' liabilities under the insurance contracts of agricultural producers in 2018 increased to UAH 6.675 billion, which is 12.5% more than in 2017 (Fig. 2).

Detailed information on the activities of insurance companies providing agricultural insurance services in Ukraine is presented in Table 2. In 2018 underwriting year, agricultural insurance was provided by 12 insurance companies. In terms of the number of concluded contracts in 2018, the PZU is the leader - 345 contracts (18.4% of the total market), the lowest value in this indicator in IC "Mega-Garant" - only 1 insurance contract (0.1% of the market).

In terms of the area covered by insurance protection, in the first place PJSC "Insurance Company" "Ingo Ukraine" - 203567 ha, which is about 21% of all insured areas, the second place is

occupied by PJSC Insurance Company "Univer-salna" - 195494 hectares (20.1% from all insured areas).

It should be noted that the company concluded 126 contracts with a total liability of UAH 2.156 billion, which is 32.3% of all insurance liabilities under agricultural insurance contracts, with this insurer accumulating 40.2% of the total amount of insurance premiums collected, and payments are only 2% of the amount of compensation paid under agricultural insurance contracts.

By volume of insurance premiums collected, the three leaders include PJSC Insurance Company «Universalna» - UAH 84.012 million, PZU - UAH 33.820 million and PJSC «Ingo Ukraina» - UAH 21.739 million PJSC Insurance Group «TAS» in 2018 collected UAH 957.06 thousand, which is only 0.46% of the total amount of premiums accumulated by domestic insurers.

Table 2

Summary data of insurance in section of insurance companies in 2018

Company	Number of contracts	Area		Sum insured		Sum of premium		Average premium rate	Payments		Level of payments, %
		ha	%	UAH	%	UAH	%		UAH	%	
AXA	179	73237	7,5	639401679	9,6	13521794	6,5	2,10%	1907215	21,98	14,1
PZU	345	179335	18,4	1520716749	22,8	33820280	16,2	2,20%	3577014	41,22	10,58
ASKA	158	140508	14,4	562676959	8,4	17434080	8,3	3,10%	1635596	18,85	9,38
Brockbisness	62	120334	12,4	234337861	3,5	3905189	1,9	1,70%	0	0,00	0
Garant-Systema	2	2	0,0	31300	0,0	824	0,0	2,60%	0	0,00	0
Gardian	35	12549	1,3	99652315	1,5	4616568	2,2	4,60%	0	0,00	0
Ingo Ukraina	236	203567	20,9	872278707	13,1	21739007	10,4	2,50%	499783	5,76	2,3
Kraina	52	39824	4,1	364157278	5,5	15276166	7,3	4,20%	884725	10,19	5,79
Mega Garant	1	1004	0,1	13501000	0,2	54004	0,0	0,40%	0	0,00	0
TAS	6	1725	0,2	22065994	0,3	957060	0,5	4,30%	0	0,00	0
UASK	5	6224	0,6	189544048	2,8	13506637	6,5	7,10%	0	0,00	0
Universal'na	126	195494	20,1	2156542818	32,3	84012413	40,2	3,90%	173994	2,00	0,21
Overall/Average	1 207	973803	100,0	6674906708	100,0	208844022	100,0	3,10%	8678327	100,00	4,16

Source: made by the author [10]

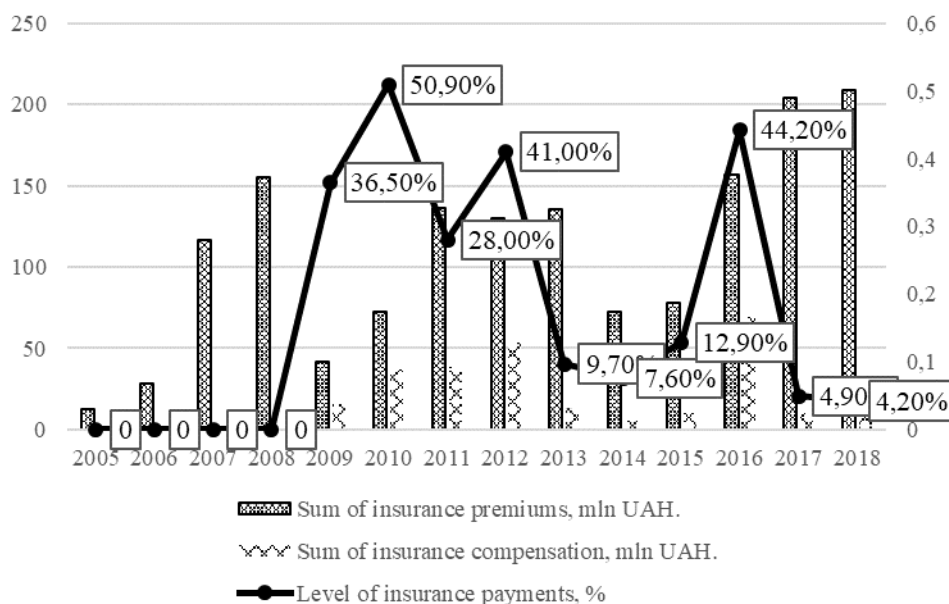


Fig. 2. Dynamics of insurance premiums, insurance indemnity payments and value of insurance indemnity payments for the period 2005-2018.

Source: made by the author in [10]

By volume of insurance premiums collected, the three leaders include PJSC Insurance Company «Universalna» - UAH 84.012 million, PZU - UAH 33.820 million and PJSC «Ingo Ukraina» - UAH 21.739 million PJSC Insurance Group «TAS» in 2018 collected UAH 957.06 thousand, which is only 0.46% of the total amount of premiums accumulated by domestic insurers.

Analyzing the market of agricultural insurance by price index, we see that the average size of the insurance tariff is 3.1%. The most expensive insurance services for agricultural insurance are offered by PJSC «UASK» - 7.1%, which is almost 2.3 times higher than the average in the market. The cheapest services, with a rate of 0.4%, are offered by PJSC Insurance Company "Mega Garant", which is 7.75 times cheaper than the average for this segment of the insurance services market. Leaders of agricultural insurance are PZU and PJSC "Ingo Ukraine" and they provide services in the range of 2.1-2.5%, which is lower than the existing ones in the market, and PJSC "Universalna" offers services at the rate of 3.9%, which is 0.8 pp higher than the market average. The average insurance premium rate for the whole underwriting year was 3.1%, in particular, 3.6% - for the winter period and 3.0% - for the spring-summer period.

The highest level of payments due to the consequences of insured events is noted in the insurance company AXA - 14.1% with the average on the market - 4.16%. Most of the companies that submitted their reporting data did not have payments in the 2018 underwriting year, i.e. the accumulated amount of insurance premiums generated a positive financial

result for this type of insurance. As can be seen from Table 3, 2018 was financially favorable for agricultural insurers. Considering the state of agricultural insurance in the territorial context, we observe that the leaders in the number of concluded contracts of insurance of agricultural risk are Dnipropetrovsk and Kirovograd regions - 125 units and 108 pieces, respectively. They are followed by Chernihiv (83), Vinnytsia (82), Poltava (79), Khmelnytsky (79) and Sumy (78) regions [10]. Table 3 provides information on the areas of leaders in partial agricultural risk insurance coverage in 2018.

In the 2018 underwriting year, payments were made in 10 regions of Ukraine, the most unprofitable is the Chernihiv region, where data on this indicator amounted to 93.82%, and the least unprofitable - Sumy region with an indicator of 0.89%. But in most areas insurance companies do not have insurance coverage. The lack of insurance protection activities for agricultural producers in Transcarpathian region is absence of insurance contracts and it is really a problem.

Details of the status of insurance compensation paid by insurers are shown in Figure 3. The information provided shows that only 50% of insurers who sell insurance products for agricultural insurance paid insurance claims in 2018. Underwriting year in agricultural insurance covers 2 agrarian seasons: insurance of winter field crops for the wintering period, actually sown in the previous calendar year and insurance in spring and summer of the current year.

Table 3

Regions leaders in agricultural producers' risk insurance performance in 2018

Region	Indicator						
	Number of contracts, pcs.	Застрахована площа, тис. га Insured area, thousand ha	%	Insurance premiums collected, UAH mln	%	Compensation, UAHmln.	%
Dnipro	125	92,5	9,5	22,6	10,8	1,1	12,0
Kirovogrds	108	—	—	—	—	—	—
Chernihiv	83	80,4	8,3	10,4	5,0	0,564	6,5
Vinnutsia	82	—	—	11,1	5,3	2,4	28,1
Poltava	79	78,6	8,1	19,3	9,2	—	—
Khmelnysk	79	115,8	11,9	13,1	6,3	—	—
Sumy	78	67,4	6,9	17,6	8,4	0,156	1,8
Kharkhiv	—	83,2	8,5	-	—	—	—
Kherson	—	—	—	23,8	9,2	0,727	8,4
Mykolaiv	—	—	—	15,6	7,5	—	—
Ternopil	—	—	—	11,3	5,4	—	—
Odesa	—	—	—	—	—	1,8	20,3
Lugansk	—	—	—	—	—	1,1	13,0
Donetsk	—	—	—	—	—	0,638	7,3
Zhytomyr	—	—	—	—	—	0,217	2,5
Volyn	—	—	—	—	—	0,086	0,1

Source: made by the author [10]

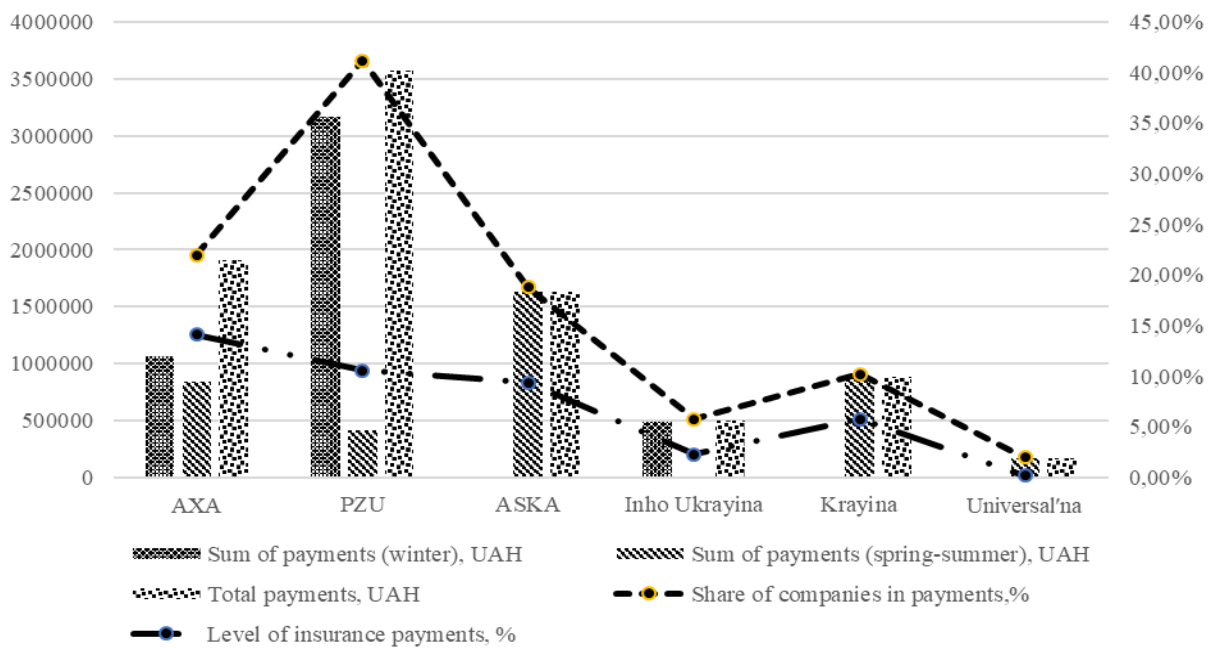


Fig. 3. Insurance payments in section of insurance companies in 2018

Source: made by the author in [10]

All six companies have payments in the spring-summer period, only half of them in the winter, but the total payments during this period are UAH 752337 higher than in the spring-summer period, which indicates the riskiness of winter

crop insurance and the predominance in the insurance portfolio of insurers cost insurance contracts for sowing in the spring.

According to the data available for the study, the average rate of payments to insurance companies in the 2018 underwriting year was 4.2%, in particular, 8.1% - in winter and 2.6% - in spring and summer.

Conclusion. The given research made it possible to conclude that it is necessary to form an effective organizational and economic mechanism for insurance of risks in the agricultural sphere. For the period 2005-2018, the total number of contracts is steadily falling every year, with the exception of 2017-2018. This is a testament to the decline in the attractiveness of agricultural insurance itself for a number of reasons, namely: the imperfection of the legislative framework for insurance of agricultural production risks; insufficient level of solvency of agricultural producers and their dependence on attracted (borrowed funds), which restrains the demand for agricultural insurance products; lack of effective support of the state of agricultural producers in the part of compensation of paid insurance premiums; lack of statistical base necessary for calculation of insurance tariff rates in terms of territories; imperfection of the list of insurance agricultural risks, which prevents the optimality and accessibility of insurance protection; the complexity of the procedure of proving to the agro-producer the fact of compliance with agricultural and technical conditions.

The development of risk insurance for agricultural producers is constrained by a

number of factors that have both an objective (distrust of the agricultural producers for insurance as an effective tool for reducing loss-making activities, low solvent demand of agricultural producers) and a subjective nature (suboptimal list of risks that are not taken into account. insurance tariffs, lack of government support through subsidy mechanism, etc.).

On the whole, the insurance market of the agro-risk insurance market was determined by insurance companies, which are leaders both in terms of collected insurance premiums and insurance claims paid. The offered insurance products are able to satisfy the need of agricultural producers for insurance protection and, at the same time, to provide commercial attractiveness for domestic insurers.

In order to improve the current practice of providing services in agricultural insurance, we apply the principle of good faith, which implies the introduction of clear (unambiguous) rules for insurance of agricultural risks, preventing the manipulation of the terms of insurance contracts, preventing tariff disparities etc. to increase the confidence of agricultural producers in insurance companies.

Considering the high probability of realization of risk events in agricultural production and its low profitability, the subject of further scientific research should be the development of an effective model of insurance of risks of agricultural producers. The focus should be on encouraging agricultural producers to use insurance tools to support the profitability of their own operations, and insurers to step up efforts to improve this toolkit.

References

1. Kravchuk, O. V. (2011). Stanovlennya ahrarnoho strakhuvannya: svitovyy ta vitchyznyanyy dosvid. *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu. Seriya «Finansy i kredyt» – Visnyk of Sumy National Agrarian University. Series «Finansy i kredyt»*, 2, 85-91 [in Ukrainian].
2. Lobova, O. M. (2011). Teoretychni osnovy sil's'kohospodars'koho strakhuvannya. *Visnyk Kyyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka – Visnyk of Taras Shevchenko National University of Kyiv*, 126. 58–61 [in Ukrainian].
3. Matviyenko, H. A. (2009). *Upravlinnya strakhovymy ryzykamy pry vyroshchuvanni kul'tur v sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstvakh* [Management of insurance risks in crop cultivation in agricultural enterprises] (*Extended abstract of Candidate's thesis*). Dnepropetrovsk [in Ukrainian].
4. Navrots'kyi, S. A. (2014). Formuvannya perspektyvnoyi modeli strakhovoho zakhystu sil's'koho hospodarstva Ukrayiny. *Naukovyy visnyk Mukachivs'koho derzhavnoho universytetu, Seriya Ekonomika – Scientific Visnyk of Mukachevo State University, Series Economics*, 1(1), 149–155 [in Ukrainian].
5. Krakivs'kyi, YU. S. (2013). Osoblyvosti systemy strakhovykh posluh dlya sub'yektiv ahrarnoyi sfery. *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu. Ekonomika – Visnyk of the Odessa National University. Economy*, Vol. 18, 3(2), 54-56 [in Ukrainian].
6. Samoylyk, YU. V. (2012). Ahrostrakhuvannya yak instrument upravlinnya ryzykamy v sil's'komu hospodarstvi. *Tavriys'kyi derzhavnyy ahrotekhnolohichnyy universytet – Tavriisk State Agrotechnological University*, 18, 345-354 [in Ukrainian].
7. Ostapenko, O. M. (2012). Tsilespryamovanist' katehoriyi «sil's'kohospodars'ke strakhuvannya». *Modern problems and ways of their solution in science, transport, production and education*, 29. Retrieved from: <https://www.sworld.com.ua/konfer29/826.pdf> [in Ukrainian].
8. Vodyanenko, M.I. (2018). Klassifikatsiya riskov agrostrakhovaniya. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta – Visnyk of the Saratov State Social and Economic University*, 5(74), 145-150 [in Russian].
9. State Register of Financial Institutions. (2019). Retrieved from: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Derzhavnyi-reiestr-finansovykh-ustanov.html>.

10. Ukraine's agricultural insurance market in 2018 underwriting year. Analytical research. (2018). Retrieved from: [https://minagro.gov.ua/storage/app/sites/1/ управління%20фінансів/Страхування/%20агрострахування%20%20у%202018.pdf](https://minagro.gov.ua/storage/app/sites/1/управління%20фінансів/Страхування/%20агрострахування%20%20у%202018.pdf).
11. The official exchange rate of the US dollar to the hryvnia at the end of October every year. (2018). Retrieved from: <https://bank.gov.ua>.
12. Ukraine's agricultural insurance market in 2017 underwriting year. Analytical Research Project on Agricultural Sector Financing in Europe and Central Asia, International Finance Corporation (IFC, World Bank Group), in collaboration with the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine. (2017). Retrieved from: <https://forinsurer.com/files/file00624.pdf>.

СУЧАСНІ ТРЕНДИ СТРАХУВАННЯ АГРОРИЗИКІВ В УКРАЇНІ

АЧИМОВИЧ Драшко Томіславович

кандидат юридичних наук,

доцент кафедри кібербезпеки та соціальних наук,

Інститут банківських технологій та бізнесу

ДВНЗ «Університет банківської справи»,

Президент ТОВ «Еулайф Грун», Швейцарія

e-mail: drashkotacimovic@gmail.com

НАГАЙЧУК Неля Григорівна

кандидат економічних наук, доцент

декан факультету управління та права

Черкаського навчально-наукового інституту

ДВНЗ «Університет банківської справи»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2014-3151>

e-mail: nagaichuk_n@ukr.net

Анотація. Систематизовано підходи до розуміння суті агрострахування та класифікації ризиків агровиробників. Проведено огляд сучасного стану ринку агрострахування в Україні. Здійснено аналіз страхування ризиків агровиробників у розрізі бізнес-процесів основної діяльності страховиків. Ідентифіковано чинники, що гальмують формування ефективної системи страхового захисту виробників агропродукції. Окреслено перспективні напрями організації страхового менеджменту ризиків агросфери.

Ключові слова: агрострахування, ризики агровиробництва, страхові продукти агровиробництва, страхові премії, страховий тариф, страхова сума, страхове відшкодування.

Агрострахування – це особливий вид майнового страхування, в рамках якого сільськогосподарські товаровиробники (підприємства та громадяни), які виступають в ролі страхувальників, шляхом придбання страхового полісу у страховика забезпечують собі захист від специфічних галузевих ризиків (втрати (загибелі) врожаю, сільськогосподарських культур, посадок багаторічних насаджень – в рослинництві, сільськогосподарських тварин – в тваринництві), що характе-

ризуються надзвичайно низьким рівнем прогнозованості і носять катастрофічний характер.

В цілому на ринку страхування агроризиків визначилися страхові компанії, що є лідерами як в частині зібраних страхових премій, так і здійснених страхових відшкодувань. Пропоновані страхові продукти здатні задовольнити потребу агровиробників у страховому захисті і, водночас, забезпечити комерційну привабливість для вітчизняних страховиків.

Виявлено причини зниження привабливості агрострахування, а саме: недосконалість законодавчої бази страхування ризиків сільськогосподарського виробництва; недостатній рівень платоспроможності агровиробників та їх залежність від залучених (позикових коштів), що стримує попит на продукти агрострахування; відсутність ефективної підтримки держави агровиробників у частині компенсації частини сплачених страхових премій; не сформованість статистичної бази, необхідної для розрахунку ставок страхових тарифів в розрізі територій; недосконалість переліку страхових агроризиків, що унеможлиблює оптимальність та доступність страхового захисту; складність проце-

дури доведення агровиробником факту дотримання ним агротехнічних умов.

Напрямами удосконалення існуючої практики надання послуг з агрострахування вважаємо застосування принципу добропорядності, що передбачає впровадження зрозумілих (однозначних) правил страхування сільськогосподарських ризиків, недопущення маніпулювання умовами укладених договорів страхування, унеможливлення цінового диспаритету (завищення страхових тарифів), необґрунтованих знижень сум та відмов у виплаті страхових відшкодувань тощо з метою підвищення довіри агровиробників до страхових компаній.

Список використаної літератури

1. Кравчук О. В. Становлення аграрного страхування: світовий та вітчизняний досвід. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». 2011. № 2. С. 85-91.
2. Лобова О.М. Теоретичні основи сільськогосподарського страхування. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2011. № 126. С. 58–61.
3. Матвієнко Г. А. Управління страховими ризиками при вирощуванні культур в сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Дніпропетровськ. 2009. 22 с.
4. Навроцький С.А. Формування перспективної моделі страхового захисту сільського господарства України. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. 2014. Випуск 1(1). С. 149–155.
5. Краківський Ю. С. Особливості системи страхових послуг для суб'єктів аграрної сфери. Вісник Одеського національного університету. Економіка. 2013. Т. 18. Вип. 3(2). С. 54-56.

6. Самойлик Ю. В. Агрострахування як інструмент управління ризиками в сільському господарстві. Таврійський державний агротехнологічний університет. 2012. №18. С. 345-354.
7. Остапенко О. М. Цілеспрямованість категорії «сільськогосподарське страхування». Modern problems and ways of their solution in science, transport, production and education. 2012. №29. URL: <https://www.sworld.com.ua/konfer29/826.pdf>.
8. Водяненко М.И. Классификация рисков агрострахования. Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. №5(74). С. 145-150.
9. Державний реєстр фінансових установ. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Derzhavnyi-reiestr-finansovykh-ustanov.html>.
10. Ринок агрострахування України у 2018-му андеррайтинговому році. Аналітичне дослідження. URL: [https://minagro.gov.ua/storage/app/sites/1/ управління%20фінансів/Страхування/%20агрострахування%20%20у%202018.pdf](https://minagro.gov.ua/storage/app/sites/1/управління%20фінансів/Страхування/%20агрострахування%20%20у%202018.pdf).
11. Офіційний обмінний курс долара США до гривні на кінець жовтня місяця кожного року. URL: <https://bank.gov.ua>.
12. Ринок агрострахування України у 2017-му андеррайтинговому році. Аналітичне дослідження Проект «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії», Міжнародна фінансова корпорація (IFC, Група Світового банку), у співпраці з Міністерством аграрної політики та продовольства України. URL: <https://forinsurer.com/files/file00624.pdf>.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190189](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190189)

УДК 336.74

ВАЛЮТНИЙ НАГЛЯД В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ

БАКШЕЄВА Ольга Анатоліївна*аспірант, ДВНЗ “Університет банківської справи”*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6825-0837>e-mail: Olha.Baksheieva@gmail.com

Анотація. У статті досліджуються питання щодо змісту, механізму, нових підходів у ризик-орієнтованому валютному нагляді, ролі Національного банку України як головного органу валютного нагляду, а також агентів валютного нагляду, відповідальності за порушення вимог валютного законодавства. Автором висвітлено особливості ризик-орієнтованого валютного нагляду, який був створений в Україні з 07 лютого 2019 року, а також його ключові відмінності від валютного контролю, який працював з 1993 року. Проаналізовані нові заходи впливу з боку Національного банку України, зокрема, граничні розміри штрафів за порушення установами вимог валютного законодавства.

Ключові слова: валютний контроль, валютний нагляд, ризик-орієнтований підхід, Національний банк України, банки, небанківські фінансові установи, оператори поштового зв'язку.

Постановка проблеми. З 1993 року в Україні була створена модель валютного контролю, яка була побудована на тотальному адміністративному контролі валютних операцій за принципом «заборонено все, що прямо не дозволено законодавством». Під валютний контроль підпадали всі без

Аннотація. В статье исследуются вопросы содержания, механизма новых подходов в риск-ориентированном валютном надзоре, роли Национального банка Украины как главного органа валютного надзора, а также агентов валютного надзора, ответственности за нарушение требований валютного законодательства. Автором рассмотрены особенности риск-ориентированного валютного надзора, который был создан в Украине с 7 февраля 2019, а также его ключевые отличия от валютного контроля, который работал с 1993 года. Проанализированы новые меры воздействия со стороны Национального банка Украины, в частности, предельные размеры штрафов за нарушение учреждениями требований валютного законодательства.

Ключевые слова: валютный контроль, валютный надзор, риск-ориентированный подход, Национальный банк Украины, банки, небанковские финансовые учреждения, операторы почтовой связи.

виключення валютні операції як ті, що здійснювалися пересічними громадянами для власних потреб на незначні суми, так і ті, що проводились реальним бізнесом цілком прозоро та відкрито. Безліч адміністративних перепон та обмежень уповільнювали розвиток зовнішньоекономічних, інве-

стиційних зв'язків, можливість розширення кордонів для ведення бізнесу, а в деяких випадках створювали практичну неможливість проведення певних валютних операцій, які не входили в рамки створених обмежень. Відповідальність за порушення валютного законодавства не була варіативною, не залежала від певних причин та умов вчинених порушень, їх характеру та кількості, що могло б дозволити Національному банку України, як головному органу валютного контролю, враховувати принцип адекватності при виборі міри відповідальності за порушення валютного законодавства. Така відповідальність в деяких випадках могла дорівнювати 100% суми незаконної валютної операції, а в деяких випадках дорівнювати 125% від суми незаконної валютної операції. Новий політичний курс України продемонстрував і нові підходи в багатьох сферах регулювання, в тому числі і валютного регулювання та контролю, який наразі спрямовується в напрямку поступової валютної лібералізації, заміни тотального валютного контролю ризик-орієнтованим валютним наглядом, кінцевою метою чого є зняття всіх валютних обмежень.

Аналіз наукових досліджень і публікацій. Питання трансформації валютного контролю неодноразово розглядалось в роботах з тематики валютного контролю, оскільки цей процес здійснюється в Україні на постійній основі починаючи з часів запровадження Декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю».

Необхідно відмітити праці таких науковців, як О. В. Боришкевич [1, с. 24], С. В. Науменкова та В. І. Міщенко [2, с. 43], О. В. Дзюблюк [3, с. 399], О. І. Бутук [4, с. 118]. Питання діяльності Національного банку України як головного органу валютного контролю та реформування валютного контролю були досліджені в працях Г. В. Веріги [5, с. 137-190]. Формування системи валютного контролю досліджувалося в працях С. Я. Боринця [6, с. 280].

Серед досліджень питань державного фінансового контролю слід відзначити праці таких науковців, як О. А. Шевчук [7, с. 9 - 45], І. Іванова [8, с. 7 - 144], А. М. Лобенко [9, с. 6 - 39].

Стосовно праць зарубіжних вчених з правового регулювання валютних відносин, то необхідно виділити роботи М. М. Артѣмова (щодо питань валютного контролю), О. М. Козиріна, Г. А. Тосуняна, О. В. Ємеліна та ін. роботи з фінансового права в цілому та банківського права, таких дослідників, як О. А. Костюченко, О. О. Качан, О. М. Олійник, І. Б. Завірюха, О. П. Орлюк, Ю. В. Ващенко та інших.

Питання трансформації валютного нагляду, використання нових ризик-орієнтованих підходів в його здійсненні висвітлюються Національним банком України на сторінках офіційного Інтернет-представництва Національного банку України.

Метою статті є висвітлення змісту, підходів, мети ризик-орієнтованого валютного нагляду, який був створений в Україні з 07 лютого 2019 року, його ключових відмінностей від валютного контролю, який працював з 1993 року. Стара система валютного контролю, яка працювала на основі

Декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [13] та нормативно-правових актів, прийнятих у відповідності з цим Декретом, не відповідає сучасному напрямку України на шляху запровадження євроінтеграційних процесів в державі, імплементації Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, зокрема впровадження принципів регулювання руху капіталу Європейського Союзу (за Директивою Ради ЄС від 24.06.1988 № 88/361/ЄС).

Нова система ризик-орієнтованого валютного нагляду радикально змінила побудовану в країні систему валютного контролю окресливши чіткі зони уваги для уповноважених установ (агентів валютного нагляду – банків, небанківських фінансових установ, операторів поштового зв'язку, які отримали ліцензію Національного банку України на здійснення валютних операцій) при здійсненні ними валютного нагляду за валютними операціями своїх клієнтів. Для Національного банку України новий ризик-орієнтований валютний нагляд є прозорим, гнучким у всіх питаннях валютного нагляду за уповноваженими установами в порівнянні із старим тотальним валютним контролем за всіма без виключення валютними операціями.

Новий валютний нагляд має на меті забезпечення стабільності функціонування валютного ринку в Україні, вчасного та ефективного реагування з

боку держави на ознаки кризи і запобігання її розгортанню незалежно від її природи, відповідно до кращих практик центральних банків світу, створення умов для безпечного ведення бізнесу і спрощеного та прозорого проведення валютних операцій пересічними громадянами, залучення іноземних інвесторів в країну.

Виклад основного матеріалу. З 7 лютого 2019 року відповідно до Закону України «Про валюту і валютні операції» запрацювала нова система валютного нагляду, яка базується на ризик-орієнтованому підході. На виконання вимог Закону України «Про валюту і валютні операції» [10] Національний банк України затвердив і оприлюднив всі нормативно-правові акти, які є основою валютного регулювання та валютного нагляду в країні. На заміну 158 старих нормативно-правових актів Національного банку України, які врегульовували систему валютних відносин прийшла нова модель валютного регулювання та нагляду, яка складається з 7 основних нормативно-правових актів Національного банку України в цій сфері.

В основі нової моделі валютного нагляду лежить ризик-орієнтований підхід. Ризик-орієнтований підхід стосується як банків, небанківських фінансових установ, операторів поштового зв'язку, які отримали ліцензію Національного банку України на здійснення валютних операцій (уповноважені установи, які є агентами валютного нагляду), так і безпосередньо Національного банку України (орган валютного нагляду). Замість тотального валютного контролю за усіма опе-

раціями запроваджується кардинально новий підхід, який будується на принципі: «менше ризиків – менше уваги, більше ризиків – більше уваги».

Цей принцип втілюється у здійсненні валютного нагляду як з боку уповноважених установ, так і з боку безпосередньо Національного банку України при виконанні ним наглядових функцій шляхом здійснення перевірок щодо дотримання вимог валютного законодавства і застосування до уповноважених установ заходів впливу за порушення вимог валютного законодавства за результатом таких перевірок [11].

Новий валютний нагляд – це система заходів, спрямованих на забезпечення дотримання суб'єктами валютних операцій і уповноваженими установами валютного законодавства. Це діяльність органів валютного нагляду та агентів валютного нагляду метою якої є встановлення відповідності здійснюваних валютних операцій валютному законодавству з урахуванням ризик-орієнтованого підходу. Такий валютний нагляд здійснюється без втручання у відповідні валютні операції та діяльність суб'єктів таких операцій, крім випадків запобігання агентами валютного нагляду проведенню валютних операцій, що не відповідають вимогам валютного законодавства.

Органами валютного нагляду є Національний банк України та центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику. Національний банк України здійснює валютний нагляд за уповноваженими установами [10]. Уповноважені установи як агенти валютного

нагляду здійснюють безпосередній нагляд за виконанням вимог валютного законодавства резидентами (крім інших уповноважених установ) та нерезидентами, що здійснюють валютні операції через ці уповноважені установи.

Ризик-орієнтована система валютного нагляду уповноваженими установами за клієнтськими операціями дозволить послабити валютний нагляд і вимагати мінімум документів щодо більшості операцій громадян і юридичних осіб, які не мають ознак сумнівних операцій, тобто таких валютних операцій, характер або наслідки проведення яких дають підстави вважати, що вони можуть бути пов'язані з уникненням та/або невиконанням вимог та обмежень, передбачених законодавством України (незбігання обсягів операцій з обсягами звичайної ділової активності, невідповідність суті операції змісту діяльності клієнта, використання в розрахунках компаній оболонки тощо).

Виводяться з під валютного нагляду дрібні операції на суму, що є меншою за розмір, установлений для фінансових операцій, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу згідно із законодавством у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму чи фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення (до 150 тис. гривень), за виключенням операцій, які мають ознаки дроблення (тобто в результаті проведення яких має місце штучне ділення загальної суми валютної операції, яка підлягає аналізу та перевірці з боку агента ва-

лютного нагляду). При цьому операції дроблення мають передбачати одночасну наявність таких ознак:

- валютні операції здійснюються однією особою;

- валютні операції пов'язані між собою одними контрагентами, підставами (договором, контрактом, угодою, іншим документом, що застосовується в міжнародній практиці та може уважатися договором), призначенням валютної операції;

- кожна валютна операція здійснюється на суму, що є меншою, ніж розмір (в еквіваленті за офіційним курсом гривні до іноземних валют, установлений Національним банком на дату здійснення операції), установлений для фінансових операцій, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу згідно із законодавством у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму чи фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення (далі - незначна сума валютної операції);

- валютні операції здійснюються не менше, ніж три рази на календарний тиждень та/або десять разів на календарний місяць;

- загальна сума валютних операцій за календарний тиждень перевищує двократний розмір та/або за календарний місяць - восьмикратний розмір (в еквіваленті за офіційним курсом гривні до іноземних валют, установлений Національним банком на дату здійснення операції), установлений для фінансових операцій, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу згідно із законодавством

у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму чи фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення;

- інші ознаки дроблення валютних операцій, які установлені на власний розсуд уповноваженої установи - агента валютного нагляду.

Такий підхід у валютному нагляді з боку уповноважених установ дозволить, з одного боку, спростити проведення прозорих валютних операцій населенням та бізнесом, а з іншого боку - приділити більш детальну увагу сумнівним операціям з метою попередження порушення валютного законодавства.

З боку Національного банку України, як органу валютного нагляду, валютний нагляд здійснюється шляхом[10, 12]:

- видачі, переоформлення, зупинення, поновлення, відкликання (анулювання) ліцензій на здійснення валютних операцій, здійснення валютного нагляду відповідно до Закону України «Про валюту і валютні операції»;

- застосування за порушення вимог валютного законодавства заходів впливу до уповноважених установ.

Національний банк України проводить виїзні та невиїзні перевірки банків та їх відокремлених підрозділів, небанківських фінансових установ, їх відокремлених підрозділів і структурних одиниць цих підрозділів, а також операторів поштового зв'язку, які отримали ліцензію Національного банку України на здійснення валютних операцій, з питань дотримання ними вимог валютного законодавства України, а також пунктів обміну іно-

земної валюти цих банків, небанківських фінансових установ, операторів поштового зв'язку. Ризик-орієнтований підхід буде основою для визначення переліку питань таких перевірок. Лише у разі наявності у фахівців Національного банку України, які здійснюють перевірки щодо дотримання вимог валютного законодавства, сумнівів щодо здійснених операцій уповноважені установи будуть надавати підтвердження, зокрема документальні, що сутність таких операцій є прозорою та зрозумілою, і вони не пов'язані з уникненням вимог, встановлених валютним чи санкційним законодавством, законодавством у сфері фінансового моніторингу або запровадженими Національним банком України заходами захисту.

Ризик-орієнтований підхід, зокрема, буде впроваджено в частині визначення заходів впливу за порушення, які будуть виявлені Національним банком України під час таких перевірок.

Досі відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [13] до банків, небанківських фінансових установ, національного оператора поштового зв'язку, які мали генеральні ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій застосовувалися міри відповідальності за порушення вимог валютного законодавства виключно у вигляді штрафів, які накладалися незалежно від значущості порушень та могли становити від 25% до 125% суми операцій, а також у вигляді анулювання генеральної

ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій.

У питанні застосування міри відповідальності за порушення вимог валютного законодавства не передбачалася можливість обирати міру відповідальності адекватно вчиненому порушенню. І фактично міра відповідальності у вигляді штрафу, який накладався на уповноважену установу - агента валютного нагляду міг бути неспівмірним вчиненому порушенню і сягати 125 % суми незаконної валютної операції.

При цьому, рішення про накладення штрафу на уповноважену установу - агента валютного нагляду приймалось одноосібно:

- у випадку прийняття рішення про застосування санкцій до 50 000 доларів США - директором структурного підрозділу центрального апарату Національного банку України, до компетенції якого належало здійснення валютного контролю за банками, іншими фінансовими установами, національним оператором поштового зв'язку, або уповноваженою особою Національного банку України, яка здійснювала загальне керівництво таким структурним підрозділом Національного банку України;

- у випадку прийняття рішення про застосування санкцій до 100 000 доларів США - Головою Національного банку України чи уповноваженою особою Національного банку України.

У випадку прийняття рішення про застосування санкції у вигляді позбавлення генеральної ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій, застосування штрафу, що перевищує суму (вартість),

еквівалентну 100 000 доларів США, такі санкції застосовувались виключно на підставі рішення Правління Національного банку України.

З введенням в дію нового валютного законодавства кардинально змінилися підходи у питанні відповідальності за порушення вимог валютного законодавства.

В порівнянні із старим валютним законодавством з'явилися нові види заходів впливу, які Національний банк України може застосовувати до уповноважених установ - агентів валютного нагляду за порушення ними вимог валютного законодавства, а саме:

- письмове застереження;
- обмеження, зупинення чи припинення здійснення небанківською фінансовою установою, оператором поштового зв'язку окремих видів валютних операцій;
- зупинення, відкликання (анулювання) ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій [10, 12, 14, 15].

У Національного банку України у разі виявлення порушень валютного законодавства з'явилося право вимагати від уповноважених установ - агентів валютного нагляду, дотримання вимог валютного законодавства. Цей захід, який втілюється Національним банком України через механізм пред'явлення до уповноваженої установи - агента валютного нагляду письмової вимоги не є заходом впливу, але є своєрідним засобом реагування з боку Національного банку України на виявленні порушення валютного законодавства.

Порядок застосування заходів впливу у тому числі розмір штрафних

санкцій для банків, небанківських фінансових установ, операторів поштового зв'язку, які отримали ліцензію Національного банку України на здійснення валютних операцій, встановлюється Національним банком України.

При обранні певного заходу впливу, а також його розміру (у випадку накладення штрафу на банки) застосовується ризик-орієнтований підхід, який ґрунтується та враховує такі критерії як: суттєвість порушення (сума валютної операції, проведеної з порушенням вимог валютного законодавства, відповідні дії банку, що спричинили порушення, систематичність порушення, а також кількість виявлених порушень (по всіх або більшості (більше половини) питань щодо дотримання вимог валютного законодавства, що підлягали перевірці), що свідчить про те, що у банку не побудована ефективна система валютного нагляду.

В частині штрафів до банків суттєвими вважатимуться порушення (крім звітності) на значні суми (одна незаконна валютна операція на суму від 1 000 000 гривень або загальна сума незаконних валютних операцій на суму від 10 000 000 гривень). Розміри штрафів за такі порушення коливатимуться в межах до 400 000 гривень (порушення на значні суми) і залежатимуть від певних критеріїв (зокрема, систематичність, суми незаконних валютних операцій). За несуттєві порушення (порушення на незначні суми) розмір штрафу не перевищуватиме 50 000 гривень.

Іншими суттєвими порушеннями, зокрема, є відповідні дії банку, що

призвели до неможливості виконання Національним банком України своїх наглядових функцій. Штраф за такі порушення сягає у максимальному розмірі до 1 000 000 гривень.

Такими суттєвими порушеннями є:

- ненадання банком доступу уповноваженим працівникам Національного банку України до систем автоматизації банківських операцій під час виїзної перевірки дотримання валютного законодавства, інформації/документів про валютні операції, а також пояснень щодо проведених валютних операцій;

- неподання, подання не в повному обсязі, подання недостовірної інформації/ документів про валютні операції/їх копій (уключаючи в електронному вигляді), подання документів про валютні операції/їх копій (уключаючи в електронному вигляді), у яких неможливо прочитати всі написані в них відомості, що необхідні для виконання Національним банком України функцій валютного нагляду, у тому числі на запит Національного банку України;

- неподання, подання не в повному обсязі, подання недостовірної інформації, визначеної в нормативно-правовому акті Національного банку України, що встановлює порядок валютного нагляду за дотриманням резидентами граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів, Національному банку України;

- невиконання банком інших вимог нормативно-правових актів Національного банку України щодо проведення перевірки.

Суттєві порушеннями в звітності визначені окремо для показників в грошовій та негрошовій формі. За всі виявлені суттєві порушення в звітності передбачено штраф до 1000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, що в перекладі на грошовий еквівалент, виходячи з норм податкового законодавства, складає 17 000 гривень, а за порушення в звітності, які не є суттєвими, штраф взагалі не накладається. Критерієм суттєвості в цьому випадку є:

- допущення помилки в будь-якому показнику, який виражений не в одиницях валют, в інформації (статистичній звітності) про валютні операції за звітний період за умови, що цей показник пов'язаний з конкретною сумою валютної операції та якщо ця сума (в еквіваленті) дорівнює чи перевищує розмір, установлений для фінансових операцій, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу відповідно до вимог законодавства з питань фінансового моніторингу;

- допущення помилки в кількісному показнику, який виражений в одиницях валют, в інформації (статистичній звітності) про валютні операції за звітний період, за умови, що така помилка призвела до зміни розміру цього показника на 5 і більше відсотків, але не менше ніж на суму (в еквіваленті), що дорівнює чи перевищує розмір, установлений для фінансових операцій, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу відповідно до вимог законодавства з питань фінансового моніторингу. Зміна цього показника розраховується як різниця між помилковим і правиль-

ним його значенням, віднесена до його правильного значення. Зазначений розрахунок здійснюється відносно кожного окремого кількісного показника.

Сума штрафу 8 000 000 гривень, але не більше 1% статутного капіталу банку, є самою великою у новому порядку. Цей штраф спрацює у тому випадку, коли в банку не побудована ефективна система валютного нагляду, що призвело до порушення по всіх або більшості (більше половини) питань щодо дотримання вимог валютного законодавства, що підлягали перевірі [14].

Поряд із можливістю застосовувати штрафи до банків Національний банк України адекватно вчиненому порушенню може застосувати менш жорсткий захід впливу у вигляді письмового застереження, або пред'явити до банку письмову вимогу щодо недопущення та/або усунення порушень вимог валютного законодавства в подальшому, або, навпаки, більш жорсткий захід впливу, такий як обмеження, зупинення чи припинення здійснення окремих видів валютних операцій.

У випадку застосування штрафних санкцій до небанківських фінансових установ, операторів поштового зв'язку (далі – установи) Національний банк України має право застосувати заходи впливу у вигляді штрафних санкцій у розмірі не більше ніж 20 відсотків суми власного капіталу відповідної небанківської установи [10].

Під час обрання конкретного заходу впливу і розміру штрафних санкцій Національний банк застосовуватиме ризик-орієнтований підхід, який вра-

ховуватиме і суттєвість порушень, вчинених установою.

Суттєве порушення установою вимог валютного законодавства - це будь-яке з таких порушень:

- невідповідність залишків готівкових коштів у касі на момент перевірки з питань дотримання вимог валютного законодавства даним звітної довідки про касові обороти за день і залишки цінностей на суму в еквіваленті понад 50 тисяч гривень;

- здійснення валютно-обмінної операції/торгівлі валютними цінностями в готівковій формі без застосування реєстратора розрахункових операцій та відображення її в бухгалтерських документах небанківської установи;

- ненадання небанківською установою доступу уповноваженим працівникам Національного банку України до систем автоматизації валютних операцій під час виїзної перевірки, інформації/документів про валютні операції, а також пояснень щодо проведених валютних операцій;

- неподання, подання не в повному обсязі, подання недостовірної інформації/документів про валютні операції/їх копій (в електронному вигляді/на паперових носіях), подання документів про валютні операції/їх копій (в електронному вигляді/на паперових носіях), у яких неможливо прочитати всі написані в них відомості, що необхідні для виконання Національним банком України функцій валютного нагляду, наприклад на запит Національного банку України;

- невиконання інших вимог нормативно-правових актів Національного банку України, що регламен-

тують порядок проведення виїзних, невиїзних перевірок, а також перевірок пунктів обміну іноземної валюти на території України.

Недостовірною інформацією /недостовірними документами про валютні операції є надана установою інформація/документи про валютні операції, що не підтверджена даними первинних документів, матеріалів перевірки, офіційних документів/інформації, отриманих від органів державної влади та з інших джерел, чи суперечить таким даним/документам/інформації.

Граничні розміри штрафів за порушення установами вимог валютного законодавства встановлено для окремих видів порушень в таких розмірах:

- до 5 відсотків розміру власного капіталу установи у випадку порушень вимог щодо торгівлі іноземною валютою та банківськими металами на валютному ринку України, проведення розрахунків за валютними операціями, порядку проведення переказу валютних цінностей, порядку транскордонного переміщення валютних цінностей, невиконання установою обов'язків валютного нагляду, невиконання запроваджених заходів захисту, порядку здійснення валютних операцій в умовах запровадження заходів захисту, а також здійснення установою валютних операцій, що потребують ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій, без ліцензії та/або проведення валютних операцій не передбачених у виданій установі ліцензії;

- до 1000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (що дорівнює 17 000 грн згідно з вимогами податкового законодавства) за порушен-

ня щодо періодичності, строків, способу та порядку подання інформації (статистичної звітності) про валютні операції, а також допущення суттєвих помилок в інформації (статистичній звітності) про валютні операції. При цьому, за порушення в звітності, які не є суттєвими, штраф взагалі не накладається. Критерій суттєвості за порушення в звітності є аналогічним тому, що застосовується і до банків;

- до 20 відсотків розміру власного капіталу установи за суттєві порушення, які полягають у створенні перешкод виконанню Національним банком України функцій валютного нагляду і які унеможливають проведення Національним банком України перевірки;

- до 1 відсотка розміру власного капіталу установи за всі факти порушень, виявлені під час проведення перевірки, у частині інформування у випадках і в порядку, установлених валютним законодавством, органу валютного нагляду про валютні операції, що не відповідають вимогам валютного законодавства;

- від 1 до 20 відсотків розміру власного капіталу установи за всі факти порушень, виявлені під час проведення перевірок, проведених протягом трьох місяців поспіль за суттєві порушення вимог валютного законодавства щодо здійснення валютно-обмінних операцій/торгівлі валютними цінностями в готівковій формі;

- від 0,1 до 1 відсотка розміру власного капіталу установи за кожен випадок порушення порядку, строків і технології виконання операцій, що встановлені нормативно-правовими актами Національного банку України,

невиконання або неналежне виконання рішення Національного банку України про застосування заходу впливу, порушення інших вимог нормативно-правових актів Національного банку України з питань валютного регулювання та нагляду [15].

Застосування заходів впливу здійснюватиметься Національним банком України з урахуванням принципу адекватності, який полягає у визначенні характеру та кількості виявлених порушень, причин, які зумовили виникнення виявлених порушень.

Ризикорієнтованість у питанні застосування заходів впливу до установ враховуватиме такі критерії як: суттєвість порушення, систематичність порушення, його малозначність, повторність (у випадку застосування до установи заходів впливу за аналогічні порушення), сума операцій, проведених з порушеннями, кількість структурних підрозділів установи, розмір її власного капіталу, негативні наслідки порушення, які, зокрема, можуть свідчити про неефективну систему валютного нагляду в установі та/або призвели до неможливості виконання Національним банком України наглядових функцій, проведення/завершення перевірки (у випадку, наприклад, недопущення працівників Національного банку України до перевірки, ненадання документів для перевірки).

Ризикорієнтованість та адекватність як основні підходи при вирішенні питання щодо застосування до установи заходу впливу забезпечуватимуть можливість застосовувати штрафні санкції різного обсягу у мінімальних розмірах або у значних в межах установлених граничних розмірів, або засто-

совувати менш суворий захід впливу як, наприклад, письмове застереження, або пред'являти до установи письмову вимогу. Або навпаки застосовувати більш жорсткий захід впливу до установи, такий як: обмеження, зупинення чи припинення здійснення окремих видів валютних операцій, зупинення, відкликання (анулювання) ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій.

Так, максимальний розмір штрафних санкцій до установи може бути застосований у тому разі, якщо в установі непобудована ефективна система валютного нагляду, про що свідчить систематичність порушень (значна кількість порушень протягом певного періоду, що перевіряється), їх повторність (застосування Національним банком України за аналогічні порушення заходів впливу), негативні наслідки/ризика таких порушень як для функціонування системи валютного нагляду в установі, так і для виконання Національним банком України наглядових функцій.

Менш суворий захід впливу (письмове застереження), а також пред'явлення до установи письмової вимоги можуть бути застосовані Національним банком України за вчинення установою малозначних порушень (наприклад, таких, які носять технічний характер і стосуються оформлення/заповнення документів тощо), несистематичних, а також таких, які не несуть негативні наслідки/ризика/не свідчать про неефективне функціонування системи валютного нагляду в установі.

Новий порядок щодо застосування штрафів за порушення в звітності та-

кож враховуватиме такі критерії, як суттєвість порушення, який визначений окремо для показників в грошовій та негрошовій формі, а також враховуватиме характер порушень (наприклад їх однотипність та технічний характер). Критерій суттєвості порушення установою у звітності є аналогічним такому критерію, визначеному для банків. За порушення в звітності, які не є суттєвими, штраф взагалі не накладатиметься.

Що стосується порушень вимог старого валютного законодавства, то Закон України «Про валюту і валютні операції» не передбачає ніякого пом'якшення відповідальності за такі порушення. Так, уповноважені установи, суб'єкти валютних операцій, які до дня введення в дію Закону України «Про валюту і валютні операції» порушили вимоги Декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», Указу Президента України від 27 червня 1999 року № 734/99 «Про врегулювання порядку одержання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів та застосування штрафних санкцій за порушення валютного законодавства» та (або) нормативно-правових актів

Національного банку України з питань валютного регулювання та контролю, несуть відповідальність, передбачену законодавством України, що діяло на день вчинення таких порушень. При цьому, рішення про застосування до уповноважених установ, суб'єктів валютних операцій заходів впливу приймається органами валютного нагляду у порядку, визначеному законодавством, що діє на день прийняття відповідного рішення [10].

Отже, рішення щодо застосування заходів впливу до уповноважених установ прийматиметься колегіальним органом Національного банку України як за порушення нового, так і старого валютного законодавства. Однак, на відміну від заходів впливу за порушення вимог старого валютного законодавства, нові заходи впливу прийматимуться адекватно вчиненому порушенню з урахуванням всебічного аналізу, зокрема, сум операцій, систематичності, причин та наслідків його вчинення.

В таблиці 1 представлена схема зміни валютного нагляду в Україні у зв'язку із введенням в дію 7 лютого 2019 року нового валютного законодавства:

Таблиця 1

Особливості зміни валютного нагляду в Україні у зв'язку із введенням в дію 7 лютого 2019 року нового валютного законодавства

	Стара система валютного нагляду	Нова система валютного нагляду
Система нагляду	Тотальний валютний контроль	Ризик-орієнтований валютний нагляд
Об'єкт перевірки	Всі питання валютного регулювання та нагляду	Тільки ті питання, що становлять зону ризику

Закінчення таблиці 1

	Стара система валютного нагляду	Нова система валютного нагляду
Валютний нагляд з боку уповноважених установ – агентів валютного нагляду	Усі валютні операції незалежно від суми операції та ризиків; Складання письмового висновку як за кожною операцією, так і за договором	Спрощений валютний нагляд за валютними операціями до 150 тисяч гривень; Більше уваги значним та сумнівним операціям; Скасовано вимогу щодо складання письмового висновку як за кожною операцією, так і за договором; Скорочено перелік індикаторів сумнівних операцій під час здійснення валютного нагляду (фінансова допомога, за рахунок якої здійснюється операція)
Вимоги до документів	Стандартний перелік документів; Стандартні вимоги до всіх документів	Підвищені вимоги до документів щодо значних та сумнівних операцій; Менше уваги прозорим, незначним операціям пересічних громадян та реального бізнесу
Пріоритети у валютному нагляді	Будь-яка операція	Операції на значні суми і суттєві помилки у звітності
Заходи впливу	Письмове застереження; Штраф; Анулювання генеральної ліцензії на здійснення валютних операцій	Письмове застереження; Штраф; Обмеження, зупинення чи припинення здійснення окремих видів валютних операцій; Зупинення, анулювання ліцензії (тільки для небанківських фінансових установ, операторів поштово-го зв'язку)
Розміри штрафів	Від 25 % до 125% від суми незаконної валютної операції, а у випадку невиконання функцій валютного нагляду штраф до банків обмежується сумою 1 % від розміру статутного капіталу банку; До 17 000 гривень за порушення у звітності	До 400 000 гривень за суттєві порушення (для банків); До 1 000 000 гривень за перешкоджання перевіркам (для банків); До 50 000 гривень за несуттєві порушення (для банків); До 17 000 гривень за порушення у звітності (як для банків, так і для інших небанківських установ); До 8 000 000 гривень за порушення у більшості питань перевірки (для банків), але не більше 1 % статутного капіталу банку; До 5 % власного капіталу небанківської установи за порушення вимог щодо торгівлі, розрахунків, переказу, переміщення валютних цінностей, заходів захисту; До 20 % власного капіталу небанківської установи за суттєві порушення вимог щодо валютного нагляду, а також інші суттєві порушення щодо здійснення валютно-обмінних операцій; До 1 % власного капіталу небанківської установи щодо недотримання вимог стосовно інформування органу валютного нагляду про незаконні валютні операції; До 1 % власного капіталу небанківської установи за порушення порядку, строків і технології виконання операцій, а також невиконання рішення Національного банку України про застосування заходів впливу. Сума штрафу не повинна перевищувати 20 % власного капіталу небанківської установи
Порядок застосування заходів впливу	Одноосібно, автоматично без можливості обирати захід впливу	Колегіально, адекватно вчиненому порушенню

Висновки. Нова система валютного нагляду створює умови для побудови уповноваженими установами – агентами валютного нагляду нової ризик-орієнтованої системи валютного нагляду за клієнтськими операціями, що дозволить послабити валютний нагляд і вимагати мінімум документів щодо більшості операцій пересічних громадян і реального бізнесу, які не мають ознак сумнівних операцій і є незначними. Вона чітко окреслює зони уваги для уповноважених установ – агентів валютного нагляду і дозволить їм відрізнити сумнівні операції від всіх інших та концентрувати увагу ризикових, сумнівних, значних операціях.

Нова система валютного нагляду з боку Національного банку України за уповноваженими установами – агентами валютного нагляду є ризик-

орієнтованою, яка дозволяє адекватно реагувати на виявлені порушення.

Валютний нагляд за новими правилами кардинально відрізняється від старого валютного контролю та буде гнучкішим, ризик-орієнтованим та направленим, насамперед, на упередження порушень, які несуть значні негативні наслідки.

Кінцевою метою Національного банку України залишається поступове зняття всіх валютних обмежень і перехід до режиму вільного руху капіталу.

Довгоочікуваний перехід від старого, репресивного та тотального валютного контролю до свободи проведення валютних операцій без обмежень підтверджує спроможність України бути частиною Європи.

Список використаної літератури

1. Боришкевич О.В. Валютне регулювання і валютний контроль: навчальний посібник. Київ. КНЕУ. 2008. 396 с.
2. Науменко С. В., Міщенко В. І. Валюта і валютна політика: Київ. Знання. 2010. 82 с.
3. Дзюблюк О. В. Валютна політика: Підручник. Київ. Знання. 2007. 422с.
4. Бутук О. І. Валютно-фінансові відносини: навчальний посібник. Київ. Знання. 2006. 349 с.
5. Веріга Г. В. Валютний ринок України: проблеми і перспективи регулювання: Монографія. Донецьк, Ноулідж (дослідницьке відділення). 2013. 323 с.
6. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: підручник 4-те видання перероблене і доповнене. Київ, Знання. 2004. 409 с.
7. Шевчук О.А. Державний фінансовий контроль: навчальний посібник. Київ. УБС НБУ. 2014. 418 с.

8. Іванова І. Державний фінансовий контроль. Парадигми розвитку: монографія. Київ. Академвидав. 2010. 168с.
9. Любенко А. М. Концептуальні засади державного фінансового контролю відповідно до міжнародних стандартів: монографія. Київ. УБС НБУ. 2014. 406 с.
10. Про валюту і валютні операції: Закон України від 21.06.2018 р. № 2473-VIII. Відомості Верховної Ради України. 2018. № 30.
11. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV. Відомості Верховної Ради України. 1999. № 29.
12. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. Відомості Верховної Ради України. 2001. № 5 – 6.
13. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93. Відомості Верховної Ради України. 1993. № 17.
14. Положення про застосування Національним банком України заходів впливу: Постанова Правління Національного банку України від 17.08.2012 р. № 346. Офіційний вісник України. 2012. № 72.
15. Положення про валютний нагляд: Постанова Правління Національного банку України від 03.01.2019 р. № 13. Офіційний вісник України. 2019. № 13.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190189](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190189)

JEL Classification E58

RISK-BASED CURRENCY SUPERVISION IN UKRAINE

BAKSHEIEVA Olha

PhD student, Banking University

jurisconsult, National Bank of Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6825-0837>

e-mail: Olha.Baksheieva@gmail.com

Abstract. *The article deals with the content, mechanism, new approaches in risk-oriented currency supervision, the role of the National Bank of Ukraine as the main body of currency supervision, as well as agents of currency supervision, responsibility for violations of requirements of currency legislation. The author highlights the peculiarities of the risk-oriented currency surveillance that was established in Ukraine since February 7, 2019, as well as its key differences from the currency control that has been in operation since 1993. New measures of influence of the National Bank of Ukraine are analyzed, in particular, the maximum amount of fines for violations of the requirements of the currency legislation by the institutions.*

Keywords: *currency control, currency supervision, risk-oriented basis, National bank of Ukraine, banks, non-banking financial institutions, postal operators.*

This research concerns the implementation of the risk-based approach in Ukraine to national capital supervision system. The transformational changes in the system of currency regulation and capital control, which has existed since 1993 in Ukraine, have changed since February 7, 2019.

The questions which are investigated are: content, mechanism, new approaches in the risk-based currency supervision, the role of the National bank of Ukraine as the main supervisory body of currency supervision, as well as agents of currency supervision, responsibility for violation of requirements of currency legislation.

The transformational changes in Ukraine led to the transition from the old model of total currency control, which concerned all foreign exchange transac-

tions, regardless of their “significance” and their risk to new currency supervision, which operates on the risk-oriented basis - “more risk - more attention, less risk - less attention”.

Small transactions with amount less than financial transactions established for mandatory financial monitoring will not be subject to currency supervision. The exception to this are operations that have crushing signs.

This approach in currency supervision, performed by authorized institutions will simplify the conduct of transparent currency transactions by the citizens and business and will create condition to pay greater attention to doubtful transactions. The risk-based approach will be the basis for determining the list of issues of in-

spectations by the National bank of Ukraine.

The risk-based approach will be implemented as part of determining the sanctions for violation of the requirements of the currency legislation.

National bank of Ukraine can apply to the agents of currency supervision for violations of currency laws the new types of sanctions.

The decision according the application of sanctions will be taken by the collegial body of the National bank of Ukraine. This decision will be taken adequately to

the committed violation, taking into account a comprehensive analysis of the transaction, the amounts of transactions, the systematic nature, causes and consequences of the violation.

Currency supervision under that new rules is fundamentally different from the old currency control system and will be more flexible. Its aim is to prevent violations.

The ultimate goal of the National bank of Ukraine is the gradual removal of all currency restrictions which will led to the free movement of capital regime.

References

1. Boryshkevych, O.V. (2008). *Valyutne rehulyuvannya i valyutnyy control [Currency Regulation and Currency Control]*. Kyiv. KNEU [in Ukrainian].
2. Naumenko, S. V. & Mishchenko, V. I. (2010). *Valyuta i valyutna polityka [Currency and currency policy]*. Kyiv. Znannya [in Ukrainian].
3. Dzyublyuk, O. V. (2007). *Valyutna polityka [Monetary policy]*. Kyiv. Znannya [in Ukrainian].
4. Butuk, O. I. (2006). *Valyutno-finansovi vidnosyny [Monetary and financial relations]*. Kyiv. Znannya [in Ukrainian].
5. Veriha, H. V. (2013). *Valyutnyy rynek Ukrayiny: problemy i perspektyvy rehulyuvannya [Currency Market of Ukraine: Problems and Prospects for Regulation]*. Donets'k, Noulidzh (doslidnyts'ke viddilennya) [in Ukrainian].
6. Borynets', S. YA. (2004). *Mizhnarodni valyutno-finansovi vidnosyny [International monetary and financial relations]*. (4th ed.). Kyiv, Znannya [in Ukrainian].
7. Shevchuk, O.A. (2014). *Derzhavnyy finansovyy control [Public financial control]*. Kyiv. UBS NBU [in Ukrainian].
8. Ivanova, I. (2010). *Derzhavnyy finansovyy kontrol'. Paradyhmy rozvytku [State financial control. Development paradigms]*. Kyiv. Akademvydav [in Ukrainian].

9. Lyubenko, A. M. (2014). *Kontseptual'ni zasady derzhavnoho finansovoho kontrolyu vidpovidno do mizhnarodnykh standartiv [Conceptual principles of state financial control in accordance with international standards]*. Kyiv. UBS NBU [in Ukrainian].
10. Law of Ukraine On Currency and Currency Transactions № 2473-VIII. (2018, June 21). Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
11. Law of Ukraine About the National Bank of Ukraine № 679-XIV. (1999, May 20). Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
12. Law of Ukraine On Banks and Banking № 2121-III. (2000, December 07). Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
13. Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine On the system of currency regulation and currency control № 15-93. (1993, February 19). Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
14. Regulation on the Implementation of Impact Measures by the National Bank of Ukraine: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine № 346. (2012, August 17). Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
15. Regulation on Currency Supervision: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine № 13. (2019, January 03). Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua> [in Ukrainian].

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190192](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190192)

УДК 336.763.54

БЕЗПЕКА ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ НА РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

ДІДЕНКО Сергій Васильович

ст. викладач Черкаського інституту

ДВНЗ «Університет банківської справи»

аспірант ДВНЗ «Університет банківської справи»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3349-4046>

e-mail: didenkoserhii@gmail.com

Анотація. Трансляція теоретичних конструкцій розвитку та концепції банківництва в практичну площину управління фінансово-економічною безпекою обумовлює розробку методичних підходів діяльності банків на ринку похідних фінансових інструментів. У статті розкрито сутність та обґрунтовано ключові параметри ідентифікації найбільш імовірних загроз безпеці банку на ринку похідних фінансових інструментів, характер та спрямованість їхньої дії.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека; загрози безпеці банку; похідні фінансові інструменти; хеджування.

Постановка проблеми, винесеної в назву статті саме в такому ракурсі, зумовлена необхідністю розгляду безпеки, як багатоаспектного явища в площині діяльності банків на ринку похідних фінансових інструментів.

Дослідження проблеми забезпечення безпеки банків присвячено багато теоретичних та практичних розробок, в яких безпека банків розглядається з точки зору економічної, фінансової, інформаційної, кадрової безпеки, безпеки окремих банківських операцій.

Аннотация. Трансляция теоретических конструкций развития и концепции банковского дела в практическую плоскость управления финансово-экономической безопасностью обуславливает разработку методических подходов деятельности банков на рынке производных финансовых инструментов. В статье раскрыта сущность и обосновано ключевые параметры идентификации наиболее вероятных угроз безопасности банка на рынке производных финансовых инструментов, характер и направленность их действия.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность; угрозы безопасности банка; производные финансовые инструменты; хеджирование.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед авторів, які досліджували ці питання, слід виокремити праці відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема О. І. Барановського, В. А. Гамзу, І. О. Губарева, Т. М. Болгар, Н. Дудченка, Х. Засадну, Н. В. Зачосову, А. О. Єпіфанова, О. Колодізева, С. Мельник, І. Ткачук, О. М. Штаерта та ін.

Вітчизняні та зарубіжні вчені виокремлюють безпекознавство в діяльності банку, як комплексну наукову

систему знань щодо теорії та практики діяльності суб'єктів забезпечення безпеки банків шляхом виявлення, запобігання та усунення загроз й небезпек його діяльності.

Водночас з розвитком нових технологій та фінансових інструментів, які активно запроваджуються у практику вітчизняних банків важливим є аспект наукового пошуку щодо особливостей організації та функціонування системи захисту банку в нових умовах, зокрема забезпечення безпеки нових напрямів діяльності банків на ринку похідних фінансових інструментів.

На сьогодні проблема забезпечення безпеки діяльності банків на ринку похідних фінансових інструментів не розв'язана. Також не існує надійного інструментарію з оцінювання безпеки операцій з похідними фінансовими інструментами на основі індикативних показників безпеки діяльності банку.

Відтак метою даної статті є визначення шляхів удосконалення процесу управління безпекою банку з позиції організаційного та методичного забезпечення в умовах здійснення операцій хеджування ризиків.

Відсутність наукових досліджень щодо забезпечення безпеки механізмів діяльності банків на ринку похідних фінансових інструментів, підтверджують актуальність мети даного дослідження.

Виклад основних результатів. Сучасна модель фінансової системи в Україні все більше нагадує банкоцентриську модель, тобто в основі всього фінансового ринку провідну роль відведено банкам.

У країнах з банкоорієнтованими (bank-based system, or bank-oriented

system) банки відіграють більш значущу роль – у силу їхньої унікальності вони часто виступають локомотивом економічного зростання. Унікальність банків полягає у тому, що вони є грошово-кредитними інститутами (поряд із центральними банками й іншими депозитними інститутами), фінансовими посередниками (поруч із страховими компаніями, пенсійними й інвестиційними фондами) і посередниками ринку цінних паперів (поряд із професійними учасниками). Вони також виступають як провідні гравці на валютних ринках і в сфері міжнародних розрахунків [1, с. 11]. Банки є особливим видом фінансових посередників (таблиця 1).

Фахівці у сфері банківського безпекознавства з ключових чинників, які впливають на безпеку системи банківської діяльності, виділяють групи, що характеризують матеріальне та фінансове забезпечення виробництва; розміри та прогресивність основного виробничого капіталу; розвиток сфери досліджень, розробку технологічних нововведень, можливість кредитування на зовнішньому та внутрішньому ринках тощо [1 с. 128].

Природно, що банк є складною, ієрархічною, динамічною, керованою системою, здатною до саморозвитку. За способом взаємодії із зовнішнім середовищем він є відкритою системою, яка функціонує в умовах невизначеності (відсутності детермінованості), тому економічна безпека банку визначається рівнем економічної безпеки всіх підсистем, які входять до його складу.

Таблиця 1 – Місце і роль банків у фінансовій системі

Статус банку	Види активності
Грошово-кредитний інститут	Є носієм грошово-кредитного суверенітету: бере участь у центральній емісії і депозитно-кредитній мультиплікації, в передачі імпульсів монетарної політики центрального банку; обслуговує функціонування грошово-кредитного обороту
Елемент банківської системи	Сприяє підтримці безперервності грошово-платіжного обороту: є суб'єктом платіжно-розрахункової системи і валютного ринку; обслуговує національний і міжнародний товарний обороти; бере участь в операціях на ринку МБК і синдикованих кредитів
Фінансовий посередник	Забезпечує стійкість процесу трансформації заощаджень в інвестиції, що слугує умовою формування і розподілу сукупного капіталу: забезпечує інвесторів і зберігачів, а також інших посередників ліквідними коштами; підтримує ліквідність фінансових ринків

Джерело: [1, с. 11]

Це не суперечить методології системного аналізу, яка дозволяє виражати параметри аналізованої системи через параметри її складових з метою одержання комплексної логічної мо-

делі. Однак, слід урахувати, що при цьому система буде мати низку додаткових властивостей, які не характерні жодній зі складових такої системи.

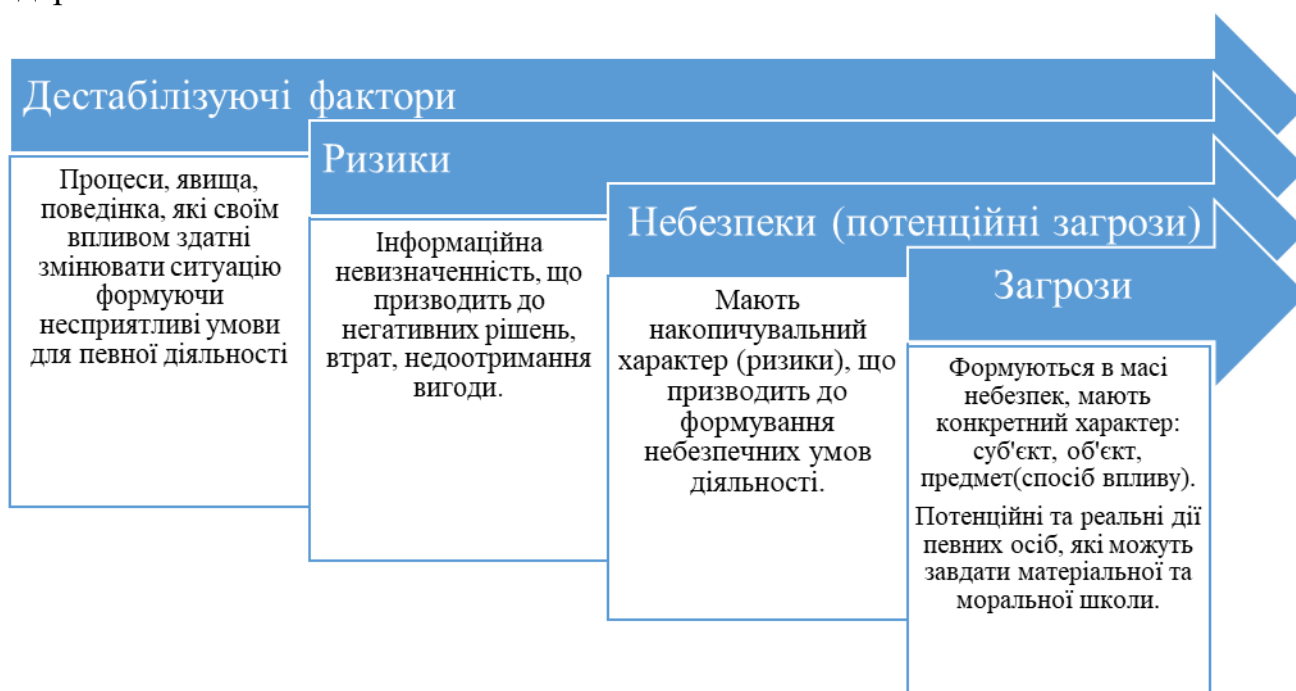


Рисунок 1 – Формування загроз банку

Джерело: авторська розробка

Безпека банку трактується як захищеність інтересів власників, клієнтів, працівників і керівництва банку від зовнішніх і внутрішніх загроз; стан його зовнішнього та

внутрішнього середовища; один з основних елементів банківського менеджменту; організація заходів щодо запобігання можливим загрозам його діяльності.

Для діагностики кризових ситуацій комерційного банку необхідно насамперед у ході аналізу статус-кво і прогнозу розвитку виявити найбільш імовірні в майбутньому загрози його безпеці, характер і спрямованість

їхньої дії. Це зумовлює потребу постійного моніторингу чинників (порогових значень індикаторів), що спричиняють *внутрішні та зовнішні загрози безпеці банку* [1, с. 216].

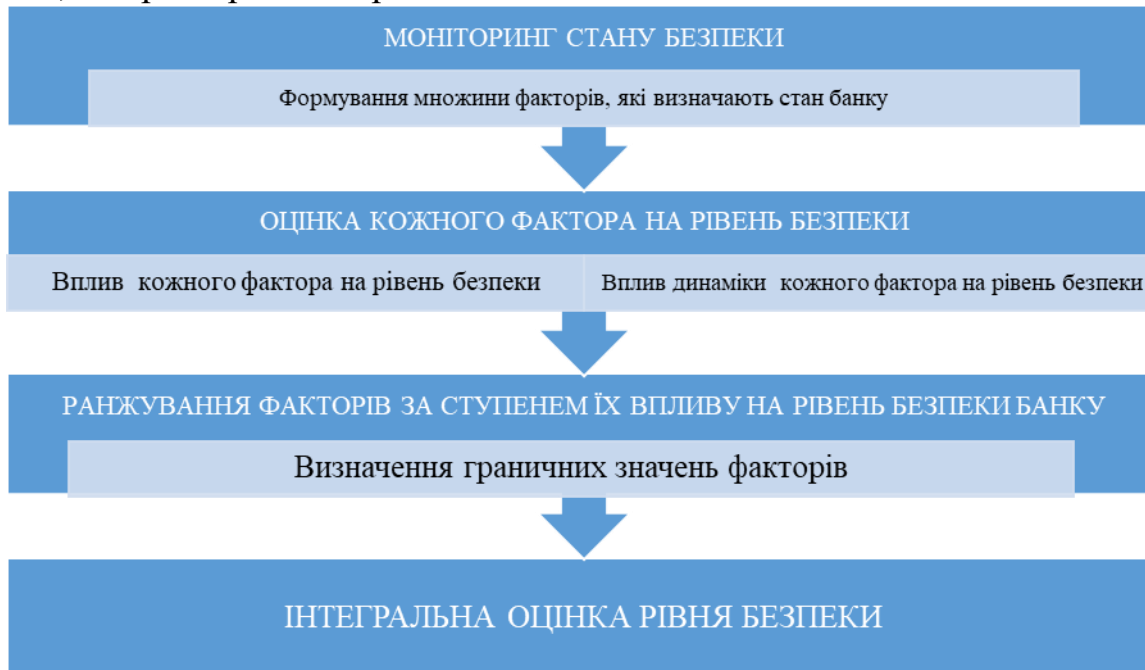


Рисунок 2 – Алгоритм моніторингу стану безпеки

Джерело: авторська розробка

Як зазначає О. І. Барановський [1], крім чітко виражених кількісних параметрів фінансової безпеки банківських установ, для оцінки останньої слід використовувати і якісні показники. Так, загальна ефективність банківського бізнесу, поряд із такими компонентами, як платоспроможність, прибутковість, задоволення різноманітних потреб клієнтури, має включати *економічну надійність (якість)* – характеристику, що відображає ефективність впливу на стан нефінансового сектору економіки – промислового і сільськогосподарського виробництва, будівництва, транспорту та ін. В цьому контексті, вчений наголошує, що поняття «надійність банку» має комплексний характер і визначається

ступенем відповідності результатів діяльності банку поставленим цілям (вимогам): по-перше, як власне банку; по-друге, як елементу банківської системи; по-третє, як елементу фінансово-кредитного механізму держави [1, с. 218].

Економічна надійність банку (N) не піддається безпосередньому виміру, і її слід оцінювати як інтегральний показник, що включає цілу низку складових:

$$N = \{F(t_1, t_2, \dots, t_i); F(u_1, u_2, \dots, u_j)\},$$

де t_1, t_2, \dots, t_i – характеристика банківських технологій; u_1, u_2, \dots, u_j – характеристика якості управління банку в частині досягнення цілей економічного розвитку; i, j – кількість

чинників, що визначають якість банківських технологій і управління банку в частині досягнення цілей економічного розвитку [1, с. 218].

Трансляція теоретичних конструкцій стратегії розвитку і концепції управління в практичну площину

управління фінансово-економічною безпекою банку вимагає забезпечення аналізу основних загроз та можливостей розвитку самого банку, а також аналізу існуючих сьогодні стратегій і концепцій забезпечення безпеки банку та його поступального розвитку.

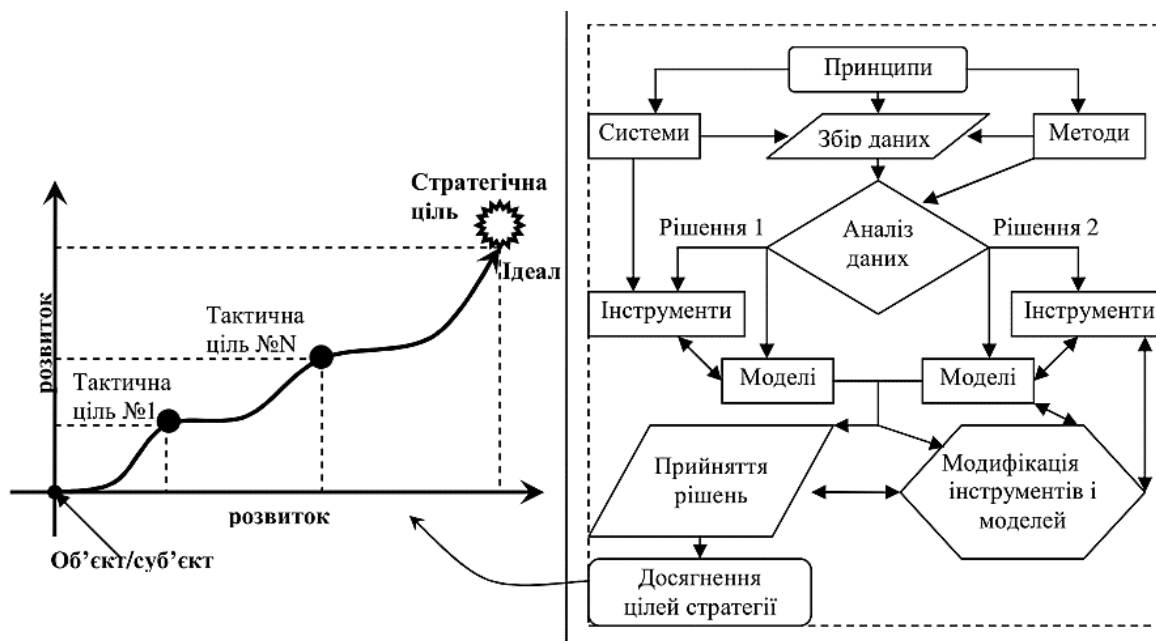


Рисунок 3 – Формування стратегії розвитку та формування концепції управління безпекою банку

Джерело: розроблено на основі [2]

У процесі управління безпекою на ринку похідних фінансових інструментів (ПФІ) варто окреслити індикативні показники, які дозволяють оцінювати зони безпеки. Один з них – це рівень безпеки використання похідних фінансових інструментів, який можна вимірювати низкою показників (Таблиця 2).

Розглянемо більш детально ключові індикативні показники безпеки похідних фінансових інструментів, їх економічний зміст та значення для ринку похідних фінансових інструментів (ПФІ).

Отже, для формулювання рівня безпеки на ринку ПФІ одним із показників оцінки є дельта (Δ , delta).

Відтак дельта дозволяє оцінити величину зміни вартості похідного фінансового інструменту V при незначній або малій зміні базисної цінової зміни базисного цінового фактору S .

За умови оцінки базисного активу - ставки відсотку або ціни базисного активу, величина зміни вартості фінансового інструменту V може бути обчислена за допомогою формули 1, що наведено в таблиці.

Таблиця 2 – Індикативні показники оцінки безпеки ринку ПФІ

№ п/п	Формули	Показники ринкових змін
1.	$Delta = \frac{\Delta V}{\Delta S}$	ΔV - зміна вартості ПФІ; ΔS - зміна вартості базисного активу.
2.	$Duration = -Delta \times \frac{1+r}{V}$	Duration - величина чутливості вартості; Delta - від'ємне значення зміни ціни фінансового інструменту; r - зміна процентної ставки; V - величина фінансового інструменту.
3.	$Gamma = \frac{\Delta Delta}{\Delta S}$	$\Delta Delta$ - незмінно мала зміна ціни вартості базисного активу; ΔS - ступінь зміни базисного фактору.
4.	$Vega = \frac{\Delta V}{\Delta \sigma}$	ΔV -зміна базисного чинника; $\Delta \sigma$ - зміна волатильності базового цінового чинника.
5.	$Theta = \frac{\Delta V}{\Delta t}$	ΔV - зміна базисного чинника; Δt - вимір часового проміжку, протягом якого відбувається зміна величини базисного активу.
6.	$\rho = \frac{\Delta V}{\Delta r}$	ΔV - зміна базисного чинника; Δr - зміна процентної ставки.
7.	$Lambda = \frac{\Delta V}{\Delta d}$	ΔV - це зміна базисного чинника; Δd - зміна величини дивідендів для опціонів на акції або рівня валютної процентної ставки у випадку з валютними похідними (свопами)
8.	$Speed = \frac{\Delta Gamma}{\Delta S}$	$\Delta Gamma$ - зміна показника delta в певний період часу; ΔS - ступінь зміни базисного чинника.
9.	$Color = \frac{\Delta Gamma}{\Delta t}$	$\Delta Gamma$ -зміна дельти за певний проміжок часу; Δt - змінюється проміжок часу, в рамках якого проводилися вимірювання.
10.	$Vomma = \frac{\Delta Vega}{\Delta \sigma}$	$\Delta Vega$ - зміна ризику похідних фінансових інструментів; $\Delta \sigma$ - зміна волатильності базового цінового фактору.
11.	$Vonna = \frac{\Delta Vega}{\Delta \sigma}$	$\Delta Vega$ - зміна ризику похідних фінансових інструментів; $\Delta \sigma$ - зміна волатильності базового цінового фактору.

Джерело: Узагальнено автором на основі [10], [9, с. 225]

При цьому, якщо відобразити залежність вартості інструмента від базового цінового фактору певної лінійної залежності, наприклад, простою лінією, то дельта буде відображати кут зміни, а її величина дорівнюватиме тангенсу відповідного кута. Отже, як і ціна базисного пункту, так і дюрація, в тому числі дельта, відображатимуть однаковий ступінь небезпеки, тобто чутливість вартості інструмента V до зміни величини інструменту V, а також до зміни про-

центної ставки r. Більш наочно цей процес ми можемо формалізувати за допомогою формули № 2.

Відтак враховуючи наведене формулювання, можемо отримати певне значення дюрації, за яким необхідно побудувати графік. Якщо графік цінового фактору буде представлений у вигляді прямої, то це говорить про постійну величину дельти. Але на практиці такий варіант не можливий.

Насправді найбільш поширеним є графік змінної дельти, тобто ми мо-

жемо спостерігати криву. При цьому дельта може бути змінною під впливом дії факторів ризику. У випадку з ПФІ таким індикатором може бути дельта для опціонів.

У той же час зустрічаються показники дещо іншого характеру. Наприклад, показник гамма (Γ , gamma), який характеризує зміну дельти при зміні базисного цінового (формула №3).

Не менш важливим показником ринку фінансових похідних є показник, який дозволяє виміряти також і волатильність фінансового інструменту. Йдеться про показник вега. Вега (vega) - це ще один показник ризику похідних фінансових інструментів, який вимірює зміна вартості інструмента при зміні волатильності базового цінового фактору формула №4 (таблиця 1).

В цілому показник вега розкриває різку, або раптову зміну базового фактору, коли показник Δ перебуває в поза межньому значенні, з досить великою амплітудою в умовах зміни значення волатильності базового цінового фактору. Це відбувається під час виникнення і розвитку кризових явищ на ринку. Варто зазначити, що відповідний показник не може використовуватися як цілісний індикатор виникнення кризи на ринку похідних. Вега не є прогностичним індикативним показником, а характеристикою фактичного розвитку кризи в економіці, зокрема, на окремо взятому ринку.

Наступна сукупність індикативних показників безпеки ринку похідних фінансових інструментів може бути об'єднана показниками ступеня зміни значення базового активу.

Першим таким індикативним показником є тета (θ , theta). Індикатор характеризує вартість фінансового інструменту при зміні терміну, що залишається до його виконання (формула №5). Таким чином, показник тета дозволяє сформулювати бачення щодо того, яким чином змінюватиметься ціна базисного активу протягом певного проміжку часу. Часовий проміжок може мати різну протяжність, і тому його співвідношення з величиною зміни базисного фактору може мати істотні наслідки. Даний показник часто відображається банками у звіті про прибутки та збитки. При цьому таке його відображення має статичний характер і не сприяє його адекватному аналізу. Для більш точного і прийняттого результату за цим показником необхідно в знаменнику зазначити не просто тимчасову зміну, а величину, яка відобразить різницю між тимчасовим зміною і початковим станом, точкою відліку.

Наступним важливим показником для дослідження ринку фінансових похідних є значення ρ . Так, показник ρ (ρ , rho) дуже часто використовується для позначення зміни вартості процентних опціонів при зміні процентної ставки (формула №6).

Процес зміни базисної ціни базисного активу, який в контексті безпеки оцінки ПФІ, відіграє роль вартості процентних опціонів, представляється вельми складним і суперечливим. Подібний процес не завжди має залежність лише від зміни процентної ставки. У випадку зміни даних вартості опціонів при зміні величини дивідендів ми можемо застосувати інший показник. Так, для вимірювання

ризикі необхідно достеменно знати, яке значення буде відображати зміна вартості опціонів при зміні дивідендів (формула №7).

У випадку з вимірюванням лямбда отримаємо подібну картину, як і в варіантах попередніх формулювань, тобто застосовуючи в чисельнику змінну базисного фактору, не враховується його кореляційний зв'язок з економічним змістом знаменника. Так і в даному випадку, якщо хочемо отримати прийнятне рішення, але знаменник свідомо беремо «з минулого», тобто знаменник, попри існуючу частку мінливості, залишається стабільним показником у порівнянні зі змінним чисельником. У схожому випадку зміна величини дивідендів Δd має бути зважена на кількісну складову, яка повинна бути властивостями кількісної складової дивідендів або валютних похідних інструментів. Лише в такому випадку ми отримаємо не стабільну (статичну) характеристику ринку, а цілком динамічний показник.

Іншим, не менш важливим показником зміни стану ринку фінансових похідних інструментів є значення зміни швидкості ціни базисного активу. Даний показник має назву speed («швидкість»), який деяких джерелах позначається грецькою буквою омега (ω , omega) [10]. Для розрахунку швидкості використовуємо формулу № 8 (таблиця 1).

Варто зазначити, якщо дельта – це перша похідна функція вартості інструменте за базисом цінового фактору, то саме гамма представляється як друга похідна, а швидкість зміни ціни – це вже буде похідна третього порядку.

На заключному етапі розглянемо показники, які характеризують ступінь зміни більш складних складових величин по відношенню до ринкових змінних.

Першим з таких показників є «ко-лор» (color). Показник відображає зміну гами в міру мінливості часу до виконання контракту: показник color розраховується за формулою № 9.

Наступним показником, який може характеризувати стан ринку, є показник вомма (vomma). Величина відображає чутливість значення змінної вега до зміни передбачуваної волатильності опціону. Вомма розраховується на основі формули №10. Зокрема, при всій суперечливості представленої формули ми можемо спостерігати, що розглянутий показник показує незначні зміни ціни базисного активу, які можуть вплинути на хеджування контракту при його наближенні до дати виконання.

Ще одним вагомим показником в структурі індикаторів ринку похідних фінансових інструментів є показник вонна (vonna), який можна розрахувати за формулою №11. Варто зазначити, обидвома показниками послуговуються при операціях з «екзотичними» фінансовими похідними.

Отже, на сьогоднішній день ми можемо констатувати декілька фактів. На ринку фінансових похідних існує істотна кількість індикаторів щодо значень, які або дублюють один одного, або не відображають необхідної повноти інформації, яку потребує ринок.

Як наслідок, на ринку ПФІ виникають невиправдані ризики, що досить

часто виникають на основі дії неринкових факторів, а саме некоректного застосування методів оцінки. Для ринку фінансових похідних проблема виміру безпеки, а відтак напрацювання індикативних показників, є особливо гострою в контексті гнучкості та адекватності тих чи інших формулювань у відповідності до сучасних вимог ринку.

В контексті забезпечення фінансово-економічної безпеки, основним способом контролю над ризиками, що виникають при операціях із валютою, є хеджування з використанням строчкових інструментів (форвардні та ф'ючерсні контракти, опціони і угоди СВОП) [1, с. 465].

Послугуючись науковими працями О.І. Барановського зазначимо, що розвиток ринку похідних фінансових інструментів (деривативів) істотно впливає на ефективність банківського бізнесу, відтак еко-

номічну надійність та безпеку, внаслідок практичного використання похідних фінансових інструментів та операцій хеджування на основі відповідних інструментів [1, ст. 609].

В умовах діяльності на ринку похідних фінансових інструментів, на банки впливають ключові види ризиків, зокрема: ризик ліквідності, що виникає через незначні обсяги операцій із певними інструментами і недостатню кількість учасників; розрахунковий ризик, викликаний ризиком «контрагента»; ціновий ризик, зумовлений коливанням котирувань за деривативом, та правовий ризик пов'язаний із незавершеністю формування правової бази [1, с. 422].

Необхідно відмітити, що наявність в істотній мірі всіх видів ризиків, істотно уповільнюють поступ вітчизняного ринку похідних фінансових інструментів.

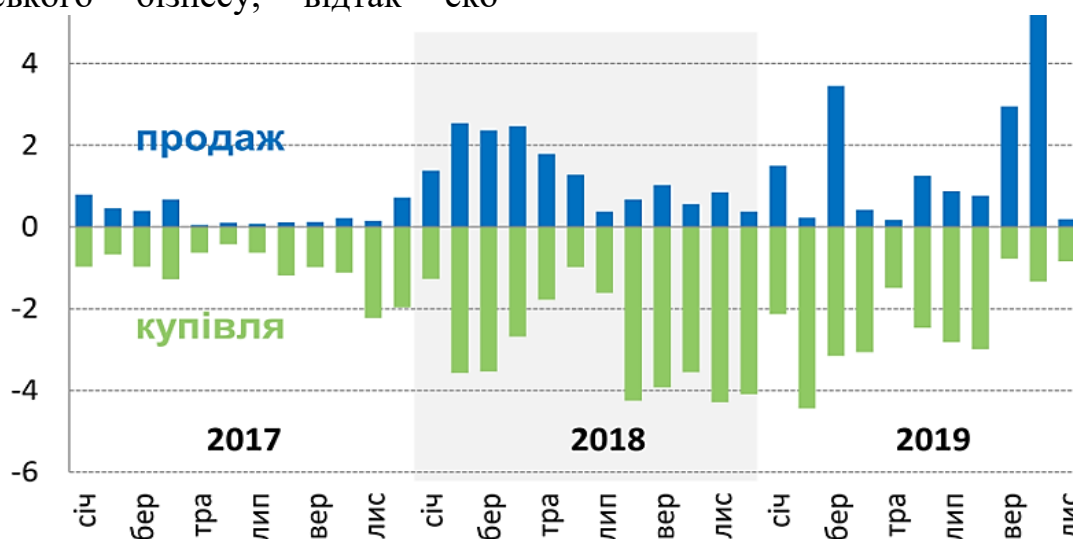


Рисунок 4 – Середньоденний обсяг клієнтських форвардів, млн. дол. США

Джерело: НБУ [6]

Згідно зі статистичними даними регулятора [6], у 2017 році обсяг клієнтських форвардів становив 267 млн. дол. США – купівля, продаж - 77

млн. дол. США. У 2018 році спостерігалось істотне зростання строчкових операцій на основі форвардів. Відтак купівля становить 736 млн.

дол. США, продаж - 335 млн. дол. США. Розвиток валютної лібералізації обумовлює подальшу активність, і на початок 2019 року купівля складає 512 млн. дол. США, продаж - 355 млн. дол. США.

Світова практика демонструє протилежну картину. Згідно з даними Банку міжнародних розрахунків, на валютні операції СПОТ припадає лише 30% всіх операцій [7, с. 6]. В цей час на Міжбанківському валютному ринку України частка операцій типу СПОТ перевищує 97% (з урахуванням СВОПів близько 80%)[6].

Отже, ринок деривативів не набув належного розвитку в силу інституційної незрілості, а відтак, управління ризиками у банках є недосконалими.

Варто зазначити, що розбудова ринку похідних фінансових інструментів, окрім безпосередньої функції – хеджування, розширяє можливості суб'єктів ринку доступу до інформації. Така властивість ринку обумовлює ефективність управління фінансовими ризиками, сприяє застосуванню адекватних методів їх оцінки, зменшення інформаційної невизначеності та мінімізації трансакційних витрат, а, відповідно, розвиток та удосконалення політики комунікацій в умовах стратегії монетарної політики держави – режиму інфляційного таргетування.

Функції опосередковано-економічного впливу інструментів на ринкову кон'юнктуру проявляються як наслідок використання ПФІ, що призводить до встановлення цінових параметрів відкритих для аналізу та оцінки суб'єктами ринку. В багатьох дослідженнях сучасне розуміння

функціонування ринку ПФІ будується на гіпотезі ефективності. Ефективність передбачає негайне та максимально об'єктивне відображення в цінах актуальної інформації. Також вважається, що, керовані однаково професійними учасниками, ринки прагнуть до рівноваги, а будь-які відхилення випадкові, що обумовлює підґрунтя для арбітражу. Отже, ринок ПФІ є важливим джерелом об'єктивної інформації та диверсифікації доходів фінансових посередників. Він є інформативним для аналізу і прогнозування майбутнього ціноутворення відносно реальної вартості активів та кореляції щодо динаміки перспективного розвитку кон'юнктури відповідного сегменту економіки, яка відображається у подальшому на тенденціях раціональних очікувань суб'єктів ринку.

Поступальний розвиток ринку ПФІ вимагає реформ інституційного забезпечення та організаційно-правового регулювання.

Правові механізми інституційного забезпечення ринку похідних фінансових інструментів набувають комплексного розвитку. Нещодавно Рада з фінансової стабільності розглянула майбутню реформу, щоб оцінити її вплив на фінансову стабільність.

Зокрема йшлося про напрями консолідації інфраструктури ринків капіталу на наступні три-п'ять років. Передбачено поетапне реформування відповідно до міжнародних стандартів двох елементів інфраструктури ринків капіталу України: депозитарно-розрахункового та клірингового. У цій сфері НКЦПФР було підготовлено проєкт Закону «Про ринки капіталу та регульовані ринки», спрямований на

імплементацию в Україні норми щодо фінансових інструментів та регульованих ринків європейських директив. Також нещодавно, подано на розгляд проєкт Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів, який регулює відносини, що виникають під час емісії, обігу цінних паперів та виконання зобов'язань за ними, укладення і вико-

нання деривативних контрактів та правочинів на ринках капіталу, а також під час провадження професійної діяльності на ринках капіталу та провадження професійної діяльності операторами регульованих товарних ринків [8].

Для підвищення ефективності ринків капіталу законодавством передбачено такі зміни у частині розбудови ринку деривативів (рисунок 4).

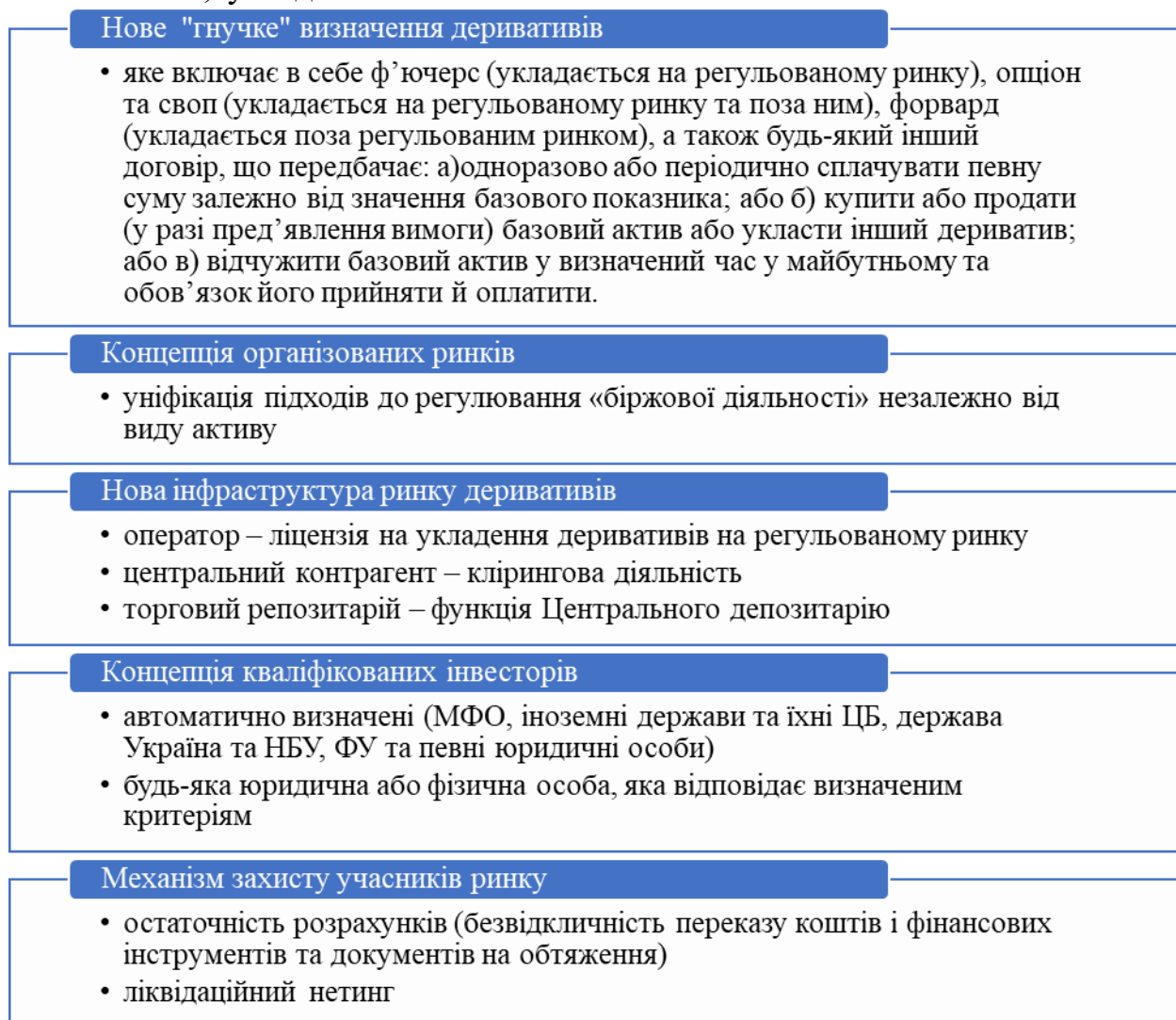


Рисунок 4 - Основні положення законопроекту з організаційно-правового забезпечення ринку ПФІ

Джерело: узагальнено автором

Запровадження деривативів, базовим активом яких є товари та фінансові інструменти, дасть змогу знизити залежність виробників від цінових і валютних коливань, але потребуватиме створення умов для прозорого ціноутворення на базові активи деривативів. Повноцінне впровадження деривативів в Україні лише на аграрну продукцію (зернові культури, соняшник) та енергоносії (газ, електроенергія) дасть змогу створити ринок обсягом близько \$30 млрд на рік [3].

Наразі для низки активів в Україні відсутнє належне регулювання товарних ринків та процедури справедливого ціноутворення. Крім того, згаданими вище законопроектами передбачено шлях імплементації в Україні норм MiFID II, MiFIR, EMIR, а також принципів IOSCO стосовно центральних контрагентів (PFMI). Такий підхід сприятиме розвитку ринку деривативів і його нової інфраструктури (у т. ч. торгового репозиторію, центрального контрагента), стимулюватиме підвищення якості управління ризиками, дасть змогу запровадити інститут кваліфікованих інвесторів і категорії базового активу деривативу, забезпечить додатковий захист прав некваліфікованих інвесторів і власників облігацій. Відтак, йдеться про поліпшення якості процесів формування цін на ринках базових товарів, зменшення цінової волатильності та залежності України від цінової динаміки інших країн сприятиме сукупному зменшенню ризиків стабільності фінансової системи.

Варто зазначити, що велика частка українського експорту – це сировинні товари, насамперед аграрна продукція

та метали, ціни на які можуть змінюватися залежно від ситуації на світових ринках. В таких умовах країна з «малою відкритою економікою», якою є Україна потребує інтенсивного поступу ринку похідних фінансових інструментів. Адже, якщо зростає експорт, є притік інвестицій, економіка розвивається, інфляція є низькою та стабільною. Внаслідок цих фундаментальних факторів нацвалюта укріплюється. Якщо ціни на експортні товари знижуються, зменшується постачання за кордон, інвестори не готові інвестувати і навпаки виводять дивіденди, інфляція різко зростає, населення не довіряє гривні, купуючи валюту, – гривня послаблюється.

В умовах плаваючого валютного курсу власники бізнесу та фінансові директори мають звернути увагу на інструменти хеджування, які вже доступні в Україні, а банки потребують ефективних механізмів діяльності на ринку ПФІ. Передусім, зокрема, форварди з постачанням й без постачання базового активу (NDF), які можна укладати з банками під експортно-імпорتنі операції або кредити від нерезидентів. Хеджування ризиків сприятиме ефективності бізнес-плануванню і дасть змогу бізнесу концентруватися на основній діяльності, а не на коливаннях курсу.

Висновки. Розвиток ринку похідних фінансових інструментів (деривативів) істотно впливає на ефективність банківського бізнесу, відтак економічну надійність та безпеку, внаслідок практичного використання похідних фінансових інструментів та операцій хеджування на основі відповідних інструментів. На ринку фінансо-

вих похідних існує істотна кількість індикаторів щодо значень, які або дублюють один одного, або не відображають необхідної повноти інформації, яку потребує ринок. Як наслідок, на ринку ПФІ виникають невиправдані ризики, які досить часто виникають на

основі дії неринкових факторів, а саме некоректного застосування методів оцінки.

Поступальний розвиток ринку ПФІ вимагає реформ інституційного забезпечення та організаційно-правового регулювання.

Список використаної літератури

1. Барановський О. І. Філософія безпеки : монографія : у 2 т. К. : УБС НБУ. 2014. Т. 2 : Безпека фінансових інститутів. 715 с.
2. Васильчишин О. Б. Фінансова безпека банківської системи України: філософські детермінанти : моногр. Тернопіль : ТНЕУ. 2017. 358 с.
3. Звіт про діяльність Ради з фінансової стабільності (червень 2017 – липень 2018). URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=77402341>.
4. Діденко С. В. Потенціал похідних фінансових інструментів для розвитку фінансового посередництва на основі цифрових технологій. Цифрова економіка як ключовий тренд розвитку постіндустріального суспільства : монографія / За ред. Пантелеєвої Н. М., Колодія С. Ю., Ребрика М. А. Черкаси: вид-во ПП Чабаненко Ю.А.. 2018. 441 с.
5. Барановський О. І. Філософія безпеки : монографія : у 2 т. К. : УБС НБУ. 2014. Т. 1 : Основи економічної і фінансової безпеки економічних агентів. 831 с.
6. Використання форвардів в умовах нового валютного регулювання URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Instrumentu_hedjyvannia_valytnuh_ruzuki_v_pr_2019-12-03.pdf?v=4&fbclid=IwAR1X2i_4BFaVQy8fMgzvsXskJFDOOn4g4aQhV6O2yV3kfeSPoMOMViiFjNLw.
7. BIS Triennial Central Bank Survey. URL: https://www.bis.org/statistics/rpfx19_fx.pdf.
8. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67117.

9. Діденко С.В. Індикативні показники безпеки ринку похідних фінансових Інструментів. Розвиток банківських систем світу в умовах глобалізації фінансових ринків : Матеріали XIII Міжнародної науково-практичної конференції (25 жовтня 2019 року, м. Черкаси). Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи». 2019. 405 с.
10. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. М.: Альпина Паблицер. 2003. 786 с.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190192](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190192)

JEL Classification G11, G21

BANKING SECURITY IN THE MARKET OF DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS

DIDENKO Serhii*Senior lecturer of the Department of finance and banking, Banking University, Cherkasy Institute**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3349-4046>**e-mail: didenkoserhii@gmail.com*

Abstract. *The translation of the theoretical constructs of development and the concept of banking in the practical aspect of financial and economic security management leads to the development of methodological approaches to the banking activity in the market of derivatives. The article reveals the essence and substantiates the key parameters of identification of the most probable threats to the banking security in the market of derivatives, as well as the nature and direction of their action.*

Keywords: *financial and economic security; bank security threats; derivatives; hedging.*

The problem posed in the title of the article in this perspective is due to the need to consider security as a multidimensional phenomenon in the plane of banks in the derivatives market.

With the development of new technologies and financial instruments that are actively being introduced into the practice of domestic banks, the aspect of scientific research regarding the features of the organization and functioning of the bank protection system in the new conditions is important, in particular, ensuring the safety of new activities of banks in the derivatives market.

The purpose of the article is to identify ways to improve the bank's security management process from the perspective of organizational and methodological support in the context of risk hedging operations.

The lack of scientific research to ensure the safety of the mechanisms of banks in the derivatives market confirms the relevance of the purpose of this study.

The development of the market for derivative financial instruments (derivatives) significantly affects the efficiency of the banking business, therefore, economic reliability and security as a result of the practical use of derivative financial instruments and hedging operations based on relevant instruments.

In the process of managing security in the derivatives market, indicators should be used that allow you to evaluate security zones.

In the context of ensuring economic security, the main way to control the risks arising from currency transactions is to hedge using derivatives instruments

(forward and futures contracts, options and swap transactions).

The place and role of banks in the financial system by activity types are determined, destabilizing the factors influencing them and risks. The algorithm of monitoring the security state, the approach of forming the strategy of development and the concept of bank security management are proposed, the system of indicative indicators of the safety assessment of the

derivative market is elaborated and characterized. It is concluded that the derivatives market has not developed properly due to institutional immaturity, and risk management in banks is imperfect. Critical assessment of the main provisions of the draft law on the organizational and legal support of the derivatives market in Ukraine is given.

The development of the derivatives market of Ukraine requires reforms of institutional support and legal regulation.

References

1. Baranovskyy, O. I. (2014). *Filosofiya bezpeky. Bezpeka finansovykh instytutiv [Philosophy of safety. Security of Financial Institutions]*. (Vol.2). K.: NBU NBU [in Ukrainian].
2. Vasilchyshyn, A. B. (2017). *Finansova bezpeka bankivs'koyi systemy Ukrayiny: filosof's'ki determinant [Financial security of the banking system of Ukraine: philosophical determinants]*. Ternopil: TNEU [in Ukrainian].
3. Report on the activities of the Financial Stability Board (June 2017 - July 2018). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=77402341>.
4. Didenko, S.V. (2018). Potensial pokhidnykh finansovykh instrumentiv dlya rozvytku finansovoho poserednytstva na osnovi tsyfrovyykh tekhnolohiy [The potential of derivatives for the development of financial intermediation based on digital technologies]. *Tsyfrova ekonomika yak klyuchovyy trend rozvytku postindustri- al'noho suspil'stva [Digital Economy as a Key Trend of Postindustrial Society Development]* / Panteleeva, N.M., Kolodiy, S. Yu. & Rebrik, M.A. (Eds.). Cherkasy: view of PE Chabanenko Yu [in Ukrainian].
5. Baranovskyy, O. I. (2014). *Filosofiya bezpeky. Osnovy ekonomichnoyi i fi- nansovoyi bezpeky ekonomichnykh ahentiv [Philosophy of safety. Fundamentals of Economic and Financial Security for Economic Agents]*. (Vol.1). K.: NBU NBU [in Ukrainian].
6. Vykorystannya forvardiv v umovakh novoho valyutnoho rehulyuvannya 2019 [Use of forwards in the conditions of new currency regulation, 2019]. bank.gov.ua. Retrieved from: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Instrumentu_hedjyvannia_valytnuh_ruzukiv_pr_2019-1203.pdf?v=4&fbclid

=IwAR1X2i_4BFaVQy8fMgzvs XskJFDOn 4g4aQhV6O2yV3kfESPoMOM Vii-FjNLw [in Ukrainian].

7. BIS Triennial Central Bank Survey. Retrieved from: https://www.bis.org/statistics/rpfx19_fx.pdf.

8. Draft Law on Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on Simplification of Investment Attraction and Introduction of New Financial Instruments. Retrieved from: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67117.

9. Didenko, S.V. (2019). Indykatyvni pokaznyky bezpeky rynku pokhidnykh finansovykh instrumentiv [Indicative financial market performance indicators for derivatives tools.]. *Rozvytok bankivs'kykh system svitu v umovakh hlobalizatsiyi finansovykh rynkiv: materialy XIII Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi - Proceedings of the 13th International Scientific and Practical Conference: The Development of World Banking Systems in the Conditions of Financial Market Globalization*. Cherkasy Institute of the University of Banking [in Ukrainian].

10. Lobanova, A.A. & Chuchunova, A.V. (Eds.). (2003). *Éntsyklopedyya fynansovoho rysk-menedzhmenta [Encyclopedia of financial risk management]*. M.: Al'pyna Pablysher [in Russian].

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190228](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190228)

JEL Classification E64, G11, G21

BANKING ACTIVITY ON THE MARKET OF DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS IN THE CONTEXT OF FOREIGN CURRENCY SECURITY

DIDENKO Serhii

*Senior lecturer of the Department of finance and banking,
Banking University, Cherkasy Institute*

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3349-4046>

e-mail: didenkoserhii@gmail.com

BEREHOI Anhelina

student, Banking University, Cherkasy Institute

e-mail: beregoiangelina77@ukr.net

Abstract. *In the context of financial globalization and the development of monetary relations, the liberalization of the foreign currency market and its upward impact on economic processes, the problem of financial and currency security management is currently of great interest. To ensure currency security in the conditions of flexible exchange rate, any producer company in the civilized world hedges its risks with derivatives. The progress of foreign currency market liberalization in Ukraine has created the conditions for the use of the common world practice, but in the condition of preliminary solution of the problem of theoretical and methodological support of mechanisms of banking activity in the derivative financial instruments market.*

Keywords: *financial and economic security; bank security threats; currency forwards; risk assessment of currency forwards; derivatives; hedging.*

Аннотация. *В условиях усиления финансовой глобализации и развития денежно-кредитных отношений, либерализации валютного рынка и его восходящего влияния на экономические процессы, особое значение приобретает проблема управления финансовой безопасностью, составляющей которой является валютная. В условиях гибкого курсообразования для обеспечения валютной безопасности любые компании-производители в цивилизованном мире хеджируют свои риски средствами производных финансовых инструментов. Продвижение либерализации валютного рынка в Украине создал условия для использования общепринятой мировой практики, но при условии предварительного решения проблемы теоретико-методологического обеспечения механизмов деятельности банков на рынке производных финансовых инструментов.*

Ключевые слова: *финансово-экономическая безопасность; угрозы безопасности банка; валютные форварды; оценка рисков валютных форвардов; производные финансовые инструменты; хеджирование.*

Introduction. The problem statement of the article is precisely in view of providing mechanisms of banking activity in the derivative financial instruments market due to the development of the market of derivative financial instruments and the growing need of the real market for hedging currency risks. The emerging economic policy paradigm leads to a high level of dollarization, producing a tendency to devaluation processes, which leads to a scientific search to solve the problems of banking activity in the derivatives market through the lens of currency security insurance.

Research Publications and Problem Statement. The research on the problem of banking security is devoted to many theoretical and practical developments in which bank security is considered in terms of economic, financial, information, personnel security and security of individual banking operations. Among the authors who have investigated the issues of banking security, the works of well-known Ukrainian and foreign scientists, in particular O. I. Baranovsky, N. Dudchenko, A. Epifanov, V. A. Gamzu, M. O. Kolodizieva, S. I. Melnyk, M.I. Zubka, O.L. Plastun, A. M. Shtayer, I. B. Tkachuk, N. V. Zachosov and others, can be mentioned.

In the context of the development of a fixed market in economically developed countries, theoretical issues of economic content and risk management by derivative financial instruments have made a significant contribution such scientists, as A. Achkasov, G. Alexander, J. Bailey, K. Bansal Vypule, A.N. Burenin, J.R. Hicks, S. Hughes, J. M. Keynes, V.V. Kiselev, T. W. Koch, R. W. Kolb, J. F. Marshall, K. Redhead, P. S. Rose,

G.A. Salich, F. Schwartz, W. Sharp, J. Shinky, V. T. Sevruk, L. Suren, K. Vavraven, Y. Williams and others.

Among Ukrainian researchers-theorists who have made a real development of the theory of derivatives and the practical application of currency derivatives of financial instruments, V. I. Mishchenko, L.O. Primostka, O. M. Sochatska and others should be distinguished. Since the beginning of using hedging mechanisms in our country, L. A. Primostka has carried out a number of studies in the field of analytical and accounting aspects of financial derivatives, as well as in solving the problems of formation and development of derivatives market, introduction of hedging in the risk management system in banking institutions [10]. O. M. Sokhotska is the author of scientific research in the context of derivatives and the organization of the term market, in particular the stock market - futures markets [11]. V. I. Mishchenko has carried out a number of scientific studies on the mechanisms of currency hedging by banks using currency derivatives [12].

Despite scientific achievements, nowadays the problem of ensuring bank security in the derivatives market is not solved. There is also no reliable tool for assessing the risks of using derivatives to hedge currency risks in current market.

The purpose of the research is to determine ways to improve the process of bank security management in the context of organizational and methodological provision in terms of performing foreign currency hedging operations by means of forward contracts.

Results of the Research. In the conditions of the economy high dollarization,

weakening in the foreign currency market, especially with securities and derivatives, investments abroad, as well as expansion of the functionality of financial institutions, the research of ensuring the safety of the mechanisms of activity of banks in the market of derivative financial instruments, is relevant.

In countries with a bank-centric model of the financial market (bank-based system), banks have more significant role - they are often positioned as the engine of economic growth. The uniqueness of banks is that they are monetary institutions, financial intermediaries and financial market intermediaries. Banks also act as leading players in the foreign exchange markets and in the sphere of international payments [1, p. 11].

In the context of external relations, the bank is an open system that operates under uncertainty (lack of determination), that is why, the economic security of the bank is determined by the level of economic security of all subsystems that are part of it.

O. I. Baranovsky notes in his researches that the security of the bank is viewed through the lens of protecting the interests of the owners, customers, employees and management of the bank against external and internal threats. It is also the state of its external and internal environment. One of the key elements of banking management, which involves the organization of measures to prevent possible threats to the bank.

To diagnose a commercial bank crisis, it is necessary, first of all, to identify the most probable future threats of its security, the nature and direction of their impact, by the status quo analysis of and development forecast. According to O. I.

Baranovsky [1], in addition to clearly quantified parameters of financial security of banking institutions, qualitative indicators should be also used. Thus, the overall efficiency of banking, along with components such as solvency, profitability, satisfaction of diverse customer needs, should include economic reliability (quality) - a characteristic that reflects the effectiveness of the impact on the non-financial sector of the economy, which includes industrial and agricultural production, construction, transport etc. Therefore, the scientist emphasizes that the concept of "reliability of the bank" is complex and is determined by the degree of conformity of the results of the bank's activities to the set goals (requirements): firstly, as a proper bank; secondly, as an element of the banking system; thirdly, as an element of the financial and credit mechanism of the state [1, p. 218].

The main types of risks for the derivatives market are: liquidity risk, arising from small volumes of transactions with certain instruments and insufficient number of participants; settlement risk caused by counterparty risk; price risk, caused by fluctuations in derivative quotes; legal risk associated with the incompleteness of the legal base formation [1, p. 422].

However, despite the spread of currency risk hedging practices, in Ukraine this segment of the market remains underdeveloped and regulated, exposing financial institutions and entrepreneurs to significant risks.

According to the NBU, at present, the share of SDR operations in the Interbank Currency Market of Ukraine exceeds 97% [8].

There are also regulatory restrictions. According to the NBU Resolution No. 5,

bank clients carry out foreign currency buying and selling operations on hryvnia on “forward” terms (with or without foreign currency delivery) and on swap terms exclusively through banks [12].

Banks are prohibited to conduct transactions in buying and selling foreign currency on hryvnia under “forward” terms (with or without delivery of foreign currency), except:

- transactions with resident clients (SOEs and FDs - entrepreneurs) to hedge customers with the risk of changes in foreign currency exchange rates for transactions: on export and import of goods (products, works, services, intellectual property rights and other non-property rights intended for sale / payment transfer);
- under the loan agreements of resident borrowers to raise funds from non-residents or from the bank.

In the context of flexible exchange rate, a worldwide practice, that has become widespread, is the practice of hedging currency risk producers with financial instruments such as forwards, swaps, etc.

Forward contract, or forward is an agreement that provides the calculations, that exceed current (cash) terms of foreign exchange transactions - spot conditions (up to 3 days).

Therefore, it is possible to buy or sell currency either now or in the future - in a week, a month, half a year, etc. To calculate the forward price (price on the date of currency exchange), it is worth noting that this is not the forecast rate, but the price of buying / selling currency after a while, which is determined as the SPOT rate multiplied by the interest rate difference of the two currencies:

$$\text{Forward rate} = \text{SPOT rate} \times \left(1 + \frac{\%UAH - \%USD}{100}\right) \quad (1)$$

For example, we model hedges by entering into forward contracts [8]. The manufacturing company wants to buy dollars with the delivery of the currency in half a year, but to fix the current rate for now. In this case, the bank is credited in UAH at 14%. At the corresponding value in UAH, the bank purchases currency (at 25 UAH / USD), placing on deposit at 4%. The current exchange rate is UAH 25 / USD, the cost of hryvnia loans is 14% per annum, and the value of dollar loans is 4% per annum. In fact, bank expenses (4% -14%) are - 10% per annum. For 6 months it is 5% per annum (-10%: 12 × 6). The bank charges the relevant costs in the price for the client: 25 + 5% = 26.25 UAH / USD. Therefore, the cost of operations is 26.25. The price also includes the services of a bank (conditional 0.5 UAH), and we will get the purchase price of the currency for the hedging company - 26.75 UAH / USD. In the same conditions, if after half a year the client prefers to sell the currency, a similar but reverse process takes place. The bank receives a loan in foreign currency at 4%, sells it (at 25 UAH per USD) and places the hryvnia on deposit at 14%. Thus, the bank makes a profit of: 14% -4% = 10% per annum, and for 6 months it is 5%. The bank adds this profit to the price for the client: 25 + 5% = 26.25 UAH / USD, which is the cost. The motivation of the bank should also be taken into account - since it buys, then minus the contingent 0.5 UAH, it proposes to sell the currency at 25.75 UAH / USD, having fixed this rate at the present time.

Therefore, the forward rate (the future rate of currency supply) is the rate of the future transaction, calculated on the basis of the current rate difference between the currencies.

At the time of the conclusion of the agreement, only forward coverage is required, that is a contribution in the form of a security deposit in case of default by the client. This is a matter of agreement between the bank and the customer (banks may even offer a loan to cover it).

For Ukrainian banks, hedging operations do not cause risks, and this allows manufacturers to fix the exchange rate for the future that is acceptable to them, to put appropriate costs into the business plan and not to worry about fluctuations in exchange rates.

The real sector has a fixed income level and the ability to plan business activities. And getting more profit from the change of currency rate is the area of activity of professional market speculators, not of the producers companies. Hedging is a currency risk management that does not prevent a negative event, but if the event occurs and the transaction is properly insured, the negative impact of such event is significantly mitigated.

In terms of risk management organization, and therefore the assessment and minimization of threats to the security of banking activities, the analysis of the types of risks that affect the financial activities of banking institutions is paramount.

Modern risk management theory answers the question of what can be risk and how to measure it. Risk, according to theory, should be understood as standard deviation of cost [9].

In practice, the use of risk as a standard deviation has several disadvantages. With the development of financial markets, alternative methods of risk measurement and management have also evolved. One such method of risk measurement is known as Value-at-Risk (VAR). Using the concept of VAR as a value of risk is formulated the problem of finding the optimal distribution of “yield-risk”.

The achievements of scientists who have undertaken a number of scientific developments and researches cannot be overestimated, but the issues of ensuring the bank security in the derivatives market require concretization of the studies in assessing the quantitative and qualitative characteristics of the bank's risks, and thus threats to the bank security. The overall objective of the research is to improve the methodology of value-at-risk assessment and to update the issues of the mechanisms of the banking activity in the derivatives market, including the conduct of forward contracts in the context of currency security management.

The key tasks of quantitative assessment of bank risks are to carry out quantitative measurement, evaluation and comparison of elements of these economic processes, interconnections, trends, regularities with their description in the system of economic indicators, which is impossible without the use of statistical, mathematical methods and models. Economic and mathematical methods allow to carry out qualitative and quantitative analysis of economic phenomena, to quantify the value of risk and market uncertainty, to choose the most effective (optimal) solution. Economic and mathematical analysis methods that regulate

economic activity, taking into account external and internal threats and offering the choice of optimal solutions, allow to mathematically analyze, measure the values and opportunities of risk minimization, to program risk for the best management of activities based on reducing uncertainty in decision making result.

To calculate the values, one of the most common models - the non-parametric model (historical modeling), will be used [8].

In historical modeling, historical data is used to reflect changes in the changing state, namely, an empirical distribution function is constructed.

The empirical distribution function is formed as follows. Let X be a random variable that has an unknown distribution function $F(x)$, (X_1, \dots, X_T) be a sample of this random variable. To construct a sample model, use the notation:

$$\theta(x) = \begin{cases} 0, & x < 0, \\ 1, & x \geq 0 \end{cases} \quad (2)$$

The empirical (selective) distribution function is defined as follows:

$$F_T(x) = \frac{1}{T} \sum_{i=1}^T \theta(x - X_i) \quad (3)$$

The empirical distribution function has a stepwise form that makes problems in determining the quantile values. To eliminate this drawback, an alignment is made. Alignment can be accomplished by reconciling $F_T(x)$ with core V :

$$f_T(x) = \frac{1}{Th_T} \sum_{i=1}^T V\left(\frac{x - X_i}{h_T}\right) \quad (4)$$

where, $f_T(x)$ – distribution density function, and the core $V: \mathbb{R} \rightarrow \mathbb{R}^+$ meets the condition:

$$\int_{-\infty}^{\infty} V(x) dx = 1 \quad (5)$$

the sequence $\{f_T\}$ is such that

$$\begin{aligned} h_T &\xrightarrow{T \rightarrow \infty} 0, \\ Th_T &\xrightarrow{T \rightarrow \infty} \infty \end{aligned} \quad (6)$$

As a function of core V is often used: $V(x) = e^{-x^2/2}$, with some restrictions imposed on $f(x)$, the sequence $\{f_T(x)\}$ is reduced to $f(x)$.

For the sample that underlies the empirical distribution function, we use T of the last yield from the historical series, as recommendation around 250 (Bank of International Settlements Recommendation), followed by the α -quantile, which is the VaR value.

To construct an empirical distribution function, any segment of the historical series that corresponds to any event but has a significant effect on the behavior of the corresponding series, can be used.

To make calculations on a specific example of a hypothetical, close to the actual transaction of hedging the currency risk of the bank, we use a similar example, which is given for the manufacturer. Thus, the bank entered into a three-month forward contract on the terms of the supply of euro currency in the amount of 10 million in exchange for \$ 15 million. Currency date is 91 days. The spot exchange rate on the contract date was $S(\text{USD} / \text{EUR}) = 1.5335$. The interest rate on three-month loans in USD is

$r_{USD} = 5,469\%$, in EUR - $r_{EUR} = 6,063\%$.

The basis for calculating of VaR currency forward contract by historical modeling is based on the idea of a historical simulation method, which will remain unchanged in the next period under the conditions of the historical distribution of profitability. Therefore, the VaR estimate uses a true profit distribution. The historical simulation method does not require forecasts and independent

The market value of this contract is:

$$V_F = \left[S(USD/EUR) \times \frac{EUR10million}{1+r_{EUR}(31/360)} \right] - \frac{USD15million}{1+r_{USD}(91/360)} = 32777 USD$$

The second step is to collect data and record the real values of market factors over the “historical period” used for VaR calculations. The historical period is 100 days. Daily changes in the values of market factors in sequence are used to form hypothetical values of market factors in VaR calculations.

The third stage is the calculation of hypothetical values of market factors. It's

serial observations of normal distribution. This approach is a form of empirical distribution, and percentiles are directly defined as empirical percentiles of the historical portfolio return.

The calculation of the risk value of a foreign exchange forward contract will be constructed in a sequence of steps of implementation of actions. The first step is determining the main market factors and calculating the market value of the forward contract.

the key stage of VAR calculation. At this stage changes of market factors (growth rate) multiply by VAR calculations the value of market factors that have been formed for the period.

Using the value of market factors, they calculate the contract value changes in one day. An example of calculating the hypothetical values of market factors is given in Table 1.

Table 1

Hypothetical values of market factors

Estimated parameters	Market factors			Market value of the contract, thousand USD
	%, USD	%, EUR	Exchange rate (USD/EUR)	
The real values on the day of VaR calculations	5,469	6,063	1,536	327,771
Day 0	5,688	6,500	1,553	
Day 1	5,688	6,563	1,557	
% changes in the range 0-1	0,000	0,9692	0,2576	
Hypothetical values for the day 1 (1 and 4)	5,469	6,121	1,539	362,713
Hypothetical changes in contract value per day				34,942

Source: formed by the authors [8]

The calculation (Table 1) is repeated 99 more times for each day in the time series of 100 observations, using the values of market factors on the day of VAR calculation and the percentage daily

changes of market factors in the time series. As a result, 100 hypothetical values of the change in the market value of the forward contract are acquired (Table 2).

Table 2

Hypothetical changes in the value of a forward contract

Data	Hypothetical values of market factors			Market value of the contract, thousand USD	Changes in the cost of the contract, thousand USD
	%, USD	%, EUR	Exchange rate		
1	5,469	6,121	1,539	362,713	34,942
2	5,379	6,063	1,531	278,216	-49,555
3	5,469	6,005	1,529	270,141	-57,630
4	5,469	6,063	1,542	392,140	64,8
...					
96	5,438	6,063	1,536	332,140	4,369
97	5,438	6,063	1,534	310,766	-17,005
98	5,469	6,125	1,536	325,914	-1,875
99	5,469	6,001	1,536	338,368	10,597
100	5,469	6,063	1,557	539,821	212,05

Source: formed by the authors [8]

The next, fourth stage is characterized in descending order: from the highest by the sorting of changes in contract value. At this stage, the hypothetical changes in the value of the contract are sorted revenue per day to the largest losses per day (Table 3).

Table 3

Empirical distribution of allowable daily earnings / losses under a forward contract

The order of contract yield decline	Approximate market value of the contract, thousand USD	Allowable changes in contract value, thousand USD
1	539,821	212,05
2	480,897	153,126
3	434,228	106,457
4	425,982	98,211
...		
96	230,541	-97,23
		VaR^{95%}
97	230,319	-97,452
98	203,798	-123,973
99	196,208	-131,563
100	184,564	-143,207

Source: formed by the authors [8]

The sample sorted in descending order is an empirical distribution of one-day changes in the value of a forward contract. Since the entire sample consists of 100 observations, each value has a probability of 1%. As can be seen from Table 3, the highest daily income in this contract is 212.05 thousand USD. And the largest daily losses amount to \$ 143,207 thousand USD.

Stage Five: Select the surveillance that matches the VaR with the specified confidence level. In this last step, the value of the loss corresponding to the VaR with the specified probability level is selected.

Stage Five: Select the surveillance that matches the VaR with the specified confidence level. In this last step, the value of the loss corresponding to the VaR with the specified probability level is selected.

For example, for 95% VAR, it is necessary to select a daily loss level that has been exceeded in no more than 5% of cases. As in this case, a 100-day sample was used, the VaR 95% resulted in a fifth observation of 97.23 thousand USD.

It is worth noting that the historical modeling method has two drawbacks. First of all, it is quite difficult to obtain a reliable estimate of the extreme percentiles of the distribution with a small number of observations. Also, historical modeling method assumes that yields are independent and identically distributed, so this does not allow volatility to change over time. Solving the problem of optimization of banks risk assessment models in the derivatives market necessitates scientific search in the future.

Using O.I. Baranovsky scientific works we can note that the development of derivatives markets (derivatives) significantly affects the efficiency of banking business, and therefore the economic reliability and security, due to the practi-

cal importance of derivatives and hedging operations with the use of appropriate instruments [1, p. 609].

It should also be noted that the use of derivative financial instruments to hedge currency risks, including forward contracts, must necessarily be based on the conclusion of counterbalancing agreements whereby currency risks are proportionally distributed among all their participants.

Conclusions. The conducted research makes it possible to conclude that currency hedging is a complex mechanism that requires specific forms of regulation, supervision and operational procedures. The key obstacles to the development of derivatives include: underdevelopment of the financial market (underdeveloped exchanges, clearing institutions, etc. required to perform foreign currency hedging operations); inconsistency of current legislation with world standards and lack of reliable mechanisms for regulating transactions with currency forwards.

References

1. Baranovsky, O. I. (2014). *Filosofiya bezpeky. Bezpeka finansovykh instytutiv [Philosophy of safety. Security of Financial Institutions]*. (Vol.2). K.: NBU NBU [in Ukrainian].
2. Vasilchyshyn, A. B. (2017). *Finansova bezpeka bankivs'koyi systemy Ukrayiny: filosofs'ki determinant [Financial security of the banking system of Ukraine: philosophical determinants]*. Ternopil: TNEU [in Ukrainian].
3. Didenko, S.V. Znyattya obmezhen', vil'nyy rukh kapitalu: NBU oprylyudnyv dorozhnyu kartu rozvytku valyutnoho rynku [Removal of restrictions, free movement of capital: NBU has published a road map for the development of the foreign exchange market]. UA.News. Retrieved from: <https://ua.news/ua/znyattya-obmezhen->

vilnyj-ruh-kapitalu-nbu-oprylyudnyv-dorozhnyu-kartu-rozvytku-valyutnogo-rynku/ [in Ukrainian].

4. Panteleeva, N.M., Kolodiy, S. Yu. & Rebrik, M.A. (Eds.). (2018). *Tsyfrova ekonomika yak klyuchovyy trend rozvytku postindustrial'noho suspil'stva [Digital Economy as a Key Trend of Postindustrial Society Development]*. Cherkasy: view of PE Chabanenko Yu [in Ukrainian].

5. Baranovskyy, O. I. (2014). *Filosofiya bezpeky. Osnovy ekonomichnoyi i finansovoyi bezpeky ekonomichnykh ahentiv [Philosophy of safety. Fundamentals of Economic and Financial Security for Economic Agents]*. (Vol.1). K.: NBU NBU [in Ukrainian].

6. Vykorystannya forvardiv v umovakh novoho valyutnoho rehulyuvannya 2019 [Use of forwards in the conditions of new currency regulation, 2019]. bank.gov.ua. Retrieved from: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Instrumentu_hedjyvannia_valytnuh_ruzukiv_pr_2019-1203.pdf?v=4&fbclid=IwAR1X2i_4BFaVQy8fMgzvs_XskJFDOn_4g4aQhV6O2yV3kfESPoMOM_Vii-FjNLw [in Ukrainian].

7. BIS Triennial Central Bank Survey. Retrieved from: https://www.bis.org/statistics/rpfx19_fx.pdf.

8. Didenko, S.V. Valyutni ryzyky: Natsbank proponuye ukrayintsyam khedzhuvannya [Currency risks: The National Bank offers hedges to Ukrainians]. UA.News. Retrieved from: <https://ua.news/ua/valyutnye-rysky-natsbank-predlagaet-ukrayntsam-hedzhyrovanye/> [in Ukrainian].

9. Didenko, S.V., Luznyak, M.E., Medvid, T.A & Panteleeva, N.M. (2010). *Strokovi finansovi instrumenty v systemi ryzyk-menedzhmentu banku: finansovi innovatsiyi ta upravlinnya [Term Financial Instruments in the Bank's Risk Management System: Financial Innovation and Management]*. Kiev: DKS Center LLC [in Ukrainian].

10. Prymostka, L.O. (2001). *Finansovi deryvatyvy: analitychni ta oblikovi aspekty [Financial derivatives: analytical and accounting aspects]*. K. : KNEU [in Ukrainian].

11. Sokhats'ka, O.M. (2002). *Mizhnarodni f'yuchersni rynky: teoretyko-metodolohichni aspekty [International futures markets: theoretical and methodological aspects]*. Ternopil: Carte blanche [in Ukrainian].

12. Yushchenko, V. A. & Mishchenko, V. I. (1998). *Upravlinnya valyutnymi ryzykamy [Currency risk management]*. K.: Knowledge Society COO [in Ukrainian].
13. On Approval of the Regulation on the Measures of Protection and Determination of the Procedure for Performing Certain Transactions in Foreign Currency: Resolution of the NBU Board №5 (2019, January 02). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0005500-19>.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190228](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190228)

УДК 336.763.54

ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ НА РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВАЛЮТНОЇ БЕЗПЕКИ

ДІДЕНКО Сергій Васильович

ст. викладач, Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

аспірант ДВНЗ «Університет банківської справи»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3349-4046>

e-mail: didenkoserhii@gmail.com

БЕРЕГОЙ Ангеліна Миколаївна

студентка, Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: beregoiangelina77@ukr.net

Анотація. В умовах посилення фінансової глобалізації та розвитку грошово-кредитних відносин, лібералізації валютного ринку та його висхідного впливу на економічні процеси, особливої ваги набуває проблема управління фінансовою безпекою, складовою якої є валютна. В умовах гнучкого курсоутворення для забезпечення валютної безпеки будь-які компанії-виробники у цивілізованому світі хеджують свої ризики засобами похідних фінансових інструментів. Поступ лібералізації валютного ринку в Україні створив умови для використання загальноприйнятої світової практики, але за умов попереднього розв'язання проблеми теоретико-методологічного забезпечення механізмів діяльності банків на ринку похідних фінансових інструментів.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека; загрози безпеці банку; валютні форварди; оцінка ризиків валютних форвардів; похідні фінансові інструменти; хеджування.

В умовах посилення фінансової глобалізації та розвитку грошово-кредитних відносин, лібералізації валютного ринку та його висхідного впливу на економічні процеси, особливої ваги набуває проблема управління фінансовою безпекою, складовою якої є валютна.

Також в умовах гнучкого курсоутворення для забезпечення валютної безпеки будь-які компанії-виробники у цивілізованому світі хеджують свої

ризиків засобами похідних фінансових інструментів. Поступ лібералізації валютного ринку в Україні створив умови для використання загальноприйнятої світової практики, але за умов попереднього розв'язання проблеми теоретико-методологічного забезпечення механізмів діяльності банків на ринку похідних фінансових інструментів.

В дослідженні висвітлено основні проблеми розвитку ринку похідних фінансових інструментів в Україні, а

також шляхи їх розв'язання на сучасному етапі.

В даній статті авторами зосереджено увагу на проблемах використання банками форвардних контрактів з урахуванням питань валютної безпеки. В умовах організації управління ризиками, а відтак оцінка та мінімізація загроз безпеці банківської діяльності, першочергово проводиться аналіз видів ризиків, які впливають на фінансову діяльність банківських установ.

Саме тому увагу приділено оцінці ризиків форвардних контрактів та вагомості хеджування для розвитку банківського сектору та економіки. Для розрахунків величини ризиків авторами використано одну з найбільш

поширених моделей – непараметричну модель.

Проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що хеджування валютних ризиків є комплексним та складним механізмом, який потребує особливих форм регулювання, нагляду та операційних процедур.

До ключових перепон на шляху розвитку похідних фінансових інструментів належать: недорозвинутість фінансового ринку (нерозвинуті біржі, клірингові установи тощо, які потребуються для виконання операцій з хеджування валютних ризиків); невідповідність чинного законодавства світовим стандартам та відсутність надійних механізмів регулювання операцій з валютними форвардами.

Список використаної літератури

1. Барановський О. І. Філософія безпеки : монографія : у 2 т. К. : УБС НБУ. Т. 2 : Безпека фінансових інститутів. 2014. 715 с.
2. Васильчишин О. Б. Фінансова безпека банківської системи України: філософські детермінанти : моногр. Тернопіль : ТНЕУ. 2017. 358 с.
3. Діденко С.В. Зняття обмежень, вільний рух капіталу: НБУ оприлюднив дорожню карту розвитку валютного ринку. UA.News. URL: <https://ua.news/ua/znyattya-obmezhen-vilnyj-ruh-kapitalu-nbu-oprylyudnyv-dorozhnyu-kartu-rozvytku-valyutnogo-rynku/>.
4. Пантелєєва Н. М., Колодій С. Ю., Ребрик М. А. Цифрова економіка як ключовий тренд розвитку постіндустріального суспільства : монографія. Черкаси: вид-во ПП Чабаненко Ю.А.. 2018. 441 с.
5. Барановський О. І. Філософія безпеки : монографія : у 2 т. К. : УБС НБУ. Т. 1 : Основи економічної і фінансової безпеки економічних агентів. 2014. 831 с.

6. Використання форвардів в умовах нового валютного регулювання. 2019. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Instrumentu_hedjyvannia_valytnuh_ruzukiv_pr_2019-1203.pdf?v=4&fbclid=IwAR1X2i_4BFaVQy8fMgzvsXskJFDOh4g4aQhV6O2yV3kfESPoMOMViiFjNLw.
7. BIS Triennial Central Bank Survey. URL: https://www.bis.org/statistics/rpfx19_fx.pdf.
8. Діденко С.В. Валютні ризики: Нацбанк пропонує українцям хеджування. UA.News. URL: <https://ua.news/ua/valyutnye-risky-natsbank-predlagaet-ukrayntsam-hedzhyrovanye/>.
9. Діденко С.В., Люзняк М.Е., Медвідь Т.А., Пантелєєва Н.М. Строкові фінансові інструменти в системі ризик-менеджменту банку: фінансові інновації та управління: монографія. Київ: ТОВ «ДКС Центр». 2010. 292 с.
10. Примостка Л.О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти: монографія. К.: КНЕУ. 2001. 263 с.
11. Сохацька О.М. Міжнародні ф'ючерсні ринки: теоретико-методологічні аспекти: монографія. Тернопіль: Карт-бланш. 2002. 454 с.
12. Ющенко В. А., Міщенко В. І. Управління валютними ризиками. К. : Товариство «Знання». КОО. 1998. С. 355 – 360.
13. Про затвердження Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті: Постанова Правління НБУ від 02.01.2019 №5. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0005500-19>.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190211](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190211)

JEL Classification G 21, L26, Q57

BANK LENDING TO ENVIRONMENTALLY FRIENDLY BUSINESS IN UKRAINE

ZHEZHERUN Yuliia

*PhD, Associate Professor of Finance and Banking,
Cherkassy educational-scientific institute of Banking University, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8200-730X>
e-mail: Julia_Dm@ukr.net*

PIDKUIKO Marina

*1st year Master's Degree of Cherkassy educational-scientific institute of the Banking University, Ukraine
e-mail: bfk115marina.podkuiko@gmail.com*

Abstract. *The article investigates the essence of environmentally friendly entrepreneurship as a component of the modern business model of competitive economy, and also defines the main directions of its development in Ukraine. The nature and peculiarities of bank lending to environmentally friendly business have been studied using the example of state bank. The risks for the development of bank lending to environmentally friendly business in Ukraine have been identified and its prospects have been explored.*

Keywords: *environmentally friendly business, innovative activity, bank lending, credit risks.*

Formulation of the problem. The emerging contradictions between the growing needs of the population, and the adverse impact of production on the environment indicate the need to shift the focus of business entities to the environmental component. Eco-friendly entrepreneurship is an effective mechanism for solving many environmental problems that cannot be solved by traditional

Аннотация. *В статье исследована сущность экологически безопасного предпринимательства как составляющей современной бизнес-модели конкурентоспособной экономики, а также определены основные направления его развития в Украине. Рассмотрены сущность и особенности банковского кредитования экологически безопасного предпринимательства на примере государственного банка. Выявлено риски и исследованы перспективы развития банковского кредитования экологически безопасного предпринимательства в Украине.*

Ключевые слова: *экологически безопасное предпринимательство, инновационная деятельность, банковское кредитование, кредитные риски.*

prohibition measures.

In economically developed countries, the priority is given to protection of the environment and rational use of natural resources, that's why lending to environmental programs in the current context is becoming increasingly important. At the same time, bank lending is one of the main forms of financial support for environmentally friendly entrepreneur-

ship all over the world.

Analysis of recent research and publications. Given the importance of the problems of environmentally friendly entrepreneurship, they were investigated by such domestic and foreign scientists: T. Den, S. Kavun, L. Lazebnik, J. McMullen, L. Cherchik and others. The views of economists are mostly reduced to the elaboration of the environmental component of entrepreneurship, without taking into account the financial one. Therefore, bank lending to eco-friendly businesses needs further research.

The purpose of the article is to study the current state of bank lending to environmentally friendly entrepreneurship, identify risks and prospects for its development in Ukraine.

Presenting main material. There is no single definition in the scientific literature of the concept of “environmentally friendly entrepreneurship”. T. Den and J. McMullen see eco-friendly entrepreneurship as a process of identifying, evaluating, and using economic opportunities that are present in environmentally significant market failures. The core of the concept is formed by both environmental responsibility to society, and profitability of the enterprise. Green entrepreneurship is considered a mission, not just a profitable activity [1].

Eco-friendly entrepreneurship, in contrast to traditional entrepreneurship, takes into account environmentally-friendly methods of management and extends to the production of environmental goods and services, as well as to all activities that directly or indirectly contribute to the improvement of the environmental situation. Therefore, the definition of eco-friendly entrepreneurship should re-

flect both the environmental and economic efficiency of its business and clearly indicate how it differs from traditional business models. Besides, environmental entrepreneurship not only focuses on regulating environmental safety standards and reducing the destructive impact on the environment, but also assumes the existence of environmental awareness of entrepreneurs about the importance of protecting the environment [5, p. 221].

According to the definition of the European Commission, eco-friendly entrepreneurship is production of goods and provision of services for measuring, preventing, limiting or eliminating environmental damage, waste management and reducing noise, as well as environmentally friendly technologies that minimize the use of raw materials and environmental pollution. At the same time, environment-related products, works and services are those that directly or indirectly contribute to improvement or preservation of the environment and reproduction of natural resources [2].

Environmentally friendly entrepreneurship is therefore understood to mean an innovative activity of business entities in the production of goods and services, aimed at generating profit with a focus on environmental preservation and enhancing the competitiveness of the national economy internationally.

An environmentally friendly enterprise is considered from two positions:

1) protection of the environment, people from the negative impact of the enterprise, namely:

– absence of significant environmental damage through the use of environmentally friendly technologies, the

use of environmentally friendly production or treatment facilities that minimize negative impacts (emissions into the atmosphere, discharges into the water, soil pollution do not exceed the limit values);

- absence of negative impact on the health of people who reside in the territory where the enterprise is located, and the employees of the enterprise;

- compliance with applicable environmental legislation and reduction of costs and losses from environmental pollution;

- creation of safe working conditions at enterprises, ensuring safety;

- possibility of receiving benefits subject to environmentally friendly activities (enhancing competitiveness through positive image, reducing unproductive costs, increasing profits at the expense of higher prices for environmentally friendly products; increasing export potential);

2) protection of the enterprise from environmental threats related to:

- the existence of favorable natural and climatic conditions;

- availability and access to necessary natural resources (including water, land);

- absence of threats of natural and man-made origin (including radiation, acoustic, ionizing, wave);

- absence of negative impact – pollution, harmful waste from other entities;

- the existence of an effective legal framework and management system for environmental protection;

- adherence to environmental standards, technical, sanitary-hygienic, construction and other norms and rules containing requirements for environmental protection [8, pp. 58-59].

The integration of Ukraine into the European Union implies the introduction of strict control over activities, production processes that affect the environment or human health, as well as environmental protection, control of emissions from vehicles, hazardous chemicals and drugs, including those contained in consumer goods, and movements of waste. Therefore, the international quality management systems of DSTU ISO 9001, DSTU ISO 14000, OHSAS 18000 are being actively implemented in Ukraine. Conformity of production with international standards and availability of certified quality management systems are a prerequisite for their entry into international markets.

The grounds for the development of environmentally friendly entrepreneurship in Ukraine are the laws: 1264-XII, dated 25 June 1991, “On environmental protection”; 1862-IV, dated 24 June 2004, “On environmental audit”; 2496-VIII, dated 10 July 2018, “On basic principles and requirements to organic production, circulation and labeling of organic products”; 187/98-BP, dated 5 March 1998, “On waste”; 2707-XII, dated 16 October 1992, “On protection of atmospheric air”; 2697-VIII, dated 28 February 2019, “On the fundamental principles (strategy) of the state environmental policy of Ukraine for the period up to 2030”; 2768-III, dated 25 October 2001, The Land Code Of Ukraine; 213/95-BP, dated 6 June 1995, The Water Code of Ukraine; 132/94-BP, dated 27 July 1994, The Subsoil Code of Ukraine; 3852 -XII, dated 21 January 1994, The Forest Code of Ukraine.

The Law of Ukraine “On the fundamental principles (strategy) of the state

environmental policy of Ukraine for the period up to 2030” states that the goal of the state environmental policy is to achieve good environmental status by introducing an ecosystem approach to all areas of socio-economic development of Ukraine in order to ensure the constitutional right of each citizen of Ukraine for clean and safe environment, introduction of balanced nature management and preservation and restoration of natural ecosystems [6].

The market for green products, technologies and equipment, waste treatment and disposal, environmental work and services is expanding. In the world mar-

ket, enterprises that are not able to meet the requirements of society in environmentally friendly products, technologies, environmental services, are losing competitiveness. Economically developed countries monitor the quality of consumer goods, and dispose them if standards are not met.

It should be noted that expenditures on environmental protection by type of environmental measures in Ukraine in 2014-2018 increased by 56.9% (from UAH 21925.6 mln. in 2014 to UAH 34392.3 mln. in 2018), including current expenses – by 74.1%, capital investments – by 26.6% (Table 1).

Table 1

Expenditure on environmental protection by type of environmental measures in 2014-2018 (in actual prices; UAH million)

Year	Costs total	Capital investments	including:					Current costs
			protection of atmospheric air and prevention of climate change	sewage treatment	waste management	protection and rehabilitation of soil, groundwater and surface water	other activities	
2014	21925.6	7959.9	1915.1	1122.1	784.0	359.9	3778.7	13965.7
2015	24591.1	7675.6	1422.9	848.9	737.5	388.3	4278.0	16915.5
2016	32488.7	13390.5	2502.8	1160.0	2208.7	420.0	7099.0	19098.2
2017	31492.0	11025.5	2608.0	1276.5	2471.0	1284.5	3385.5	20466.4
2018	34392.3	10074.3	3505.9	1692.6	1182.0	1444.3	2249.4	24318.0

Source: generated by the author based on [3]

The main pollutants of air and sources of greenhouse gases in Ukraine are enterprises of mining and processing industry, thermal power generation, road transport [6]. Therefore, according to the State Statistics Service of Ukraine, the largest expenditures for environmental protection by type of economic activity are enterprises operating in processing industries – 30%, water supply, sewage,

waste management – 23.9%, mining and quarrying – 22.6%, electricity, gas, steam and air conditioning supply – 12.9% (Fig. 1).

The main sources of financing capital investments in the environmental area are the own funds of enterprises and financial resources of budgets of all levels. Local and national environmental funds account for only a small proportion of the

total funding for environmental actions [4, p. 80]. However, government support is not significant compared to the needs of enterprises in financing environmental programs. In addition, businesses do not have free access to such resources. In such circumstances, lending is one of the important instruments of the financial

mechanism for implementation of environmentally friendly entrepreneurship. Loans can be provided by banks, non-bank financial institutions and the state. At the same time, public lending, including that extended by state-owned banks, entails provision of funds on preferential terms.

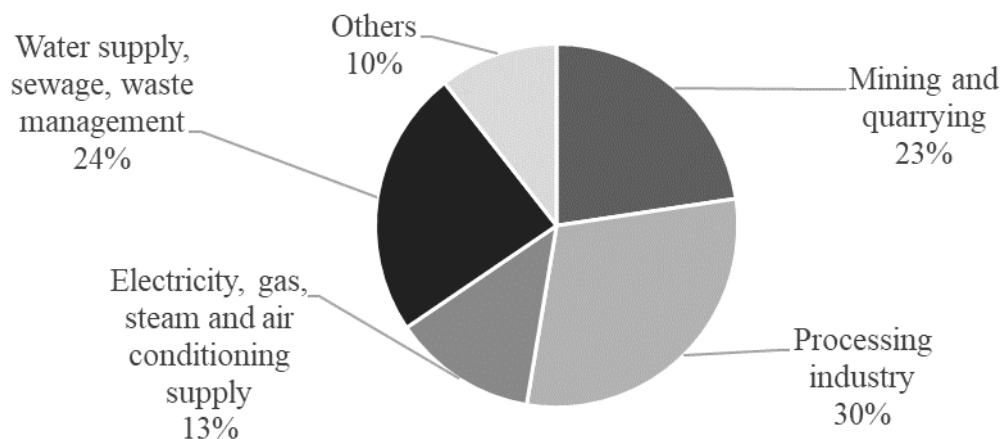


Fig. 1. Expenditure on environmental protection by type of economic activity in 2018

Source: generated by the author based on [3]

Among the Ukrainian banks that provide loans for environmental programs, the leading one is JSB “UkrGasbank”. In 2016, JSB “UkrGasbank” chose the Eco-bank development strategy, focusing its activities on financing projects of corporate clients, small and medium-sized businesses and individuals related to technologies of energy efficiency, renewable energy, resource efficiency, pollution reduction etc. The bank prefers to lend to the following projects: solar power plants (SPP), wind power plants (WPP), hydroelectric power plants (HPP), heat generation, transport, thermal power plants operated on bio-fuel, energy efficient measures and equipment, etc. A specialized unit for analysis and support of eco-projects has been created

at the bank, and a system of social and environmental risk management has been introduced. When calculating the appropriateness of lending, JSB “UkrGasbank” takes into account the project size, location and potential environmental and social impacts. If the socio-environmental assessment reveals that the lending project does not meet or does not fully meet the requirements, the bank develops an environmental and social work action plan and agrees it with the client to achieve the relevant standard of activity within a specified period [7].

Eco-loans have a significant share in the structure of the loan portfolio of JSB “UkrGasbank”. In 2018, the share of eco-loans in corporate loans was 27%, in loans to small and medium-sized busi-

nesses – 67.1%, and in loans to retail businesses – only 0.23%.

By the results of 2018, the volume of eco-loans granted by JSB “Ukrigasbank” to corporate clients amounted to UAH 10980 mln. (during 2016-2018 it increased by UAH 9585 mln.), retail business – UAH 37.7 mln. (decreased by UAH 310.3 mln.), and small and medium-sized businesses – UAH 3265 mln.

(increased by UAH 2787 mln.) (Fig. 2). The decrease in the volume of lending to retail business is caused by the termination of a preferential program for purchase of energy-efficient equipment and/or materials, which provides for the reimbursement of a part of the “Warm House” loan amount from the State Agency on Energy Efficiency and Energy Saving of Ukraine in 2017.

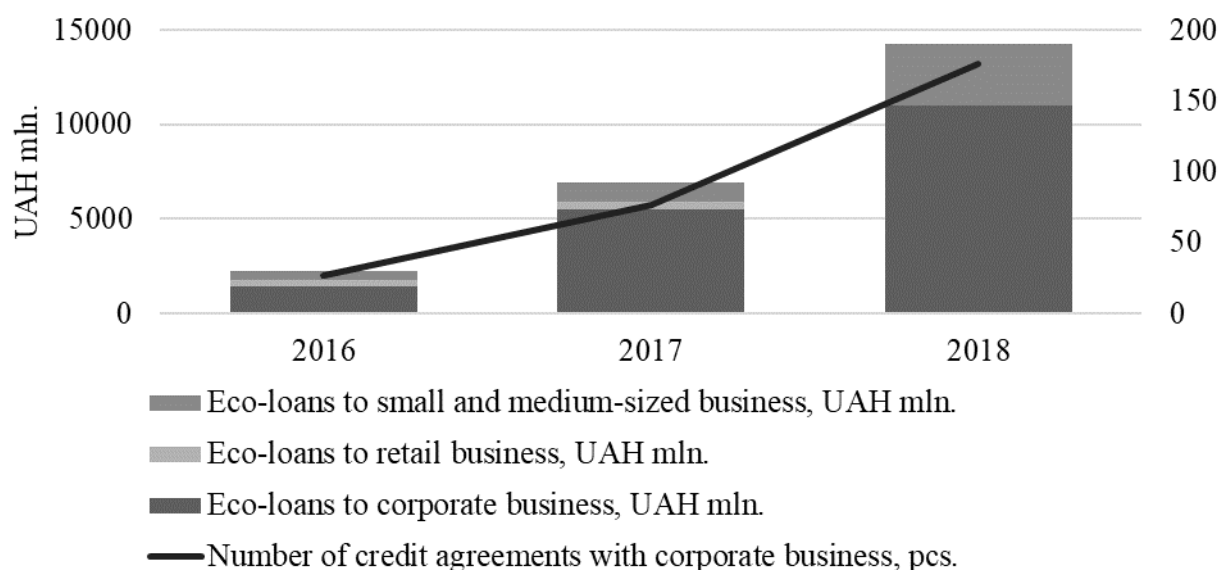


Fig. 2. Eco-loans of JSB “Ukrigasbank” in 2016-2018

Source: generated by the author based on [7]

As of January 1, 2019, the share of corporate business clients in the credit eco-portfolio is 75.7%, small and medium-sized business clients – 22.8%, retail business clients – 1.5%. In 2018, the concentration on small and medium-sized businesses increased significantly (the share increased by 7.7%). The largest share in the credit eco-portfolio is made up of renewable energy projects (solar power plants, hydroelectric power plants, wind power plants, power plants operated on bio-fuel) – 69.39%, the share

of energy efficiency projects and environmental projects is 30.61% (Fig. 3).

However, despite the positive changes that have taken place in recent years in the field of lending to environmental projects, bank eco-loans are used by a small proportion of business entities. This is due to the conditions on which banks lend, such as high interest rates on such loans, the need for long-term lending related to the implementation of projects, the absence of guarantees or mortgage property.

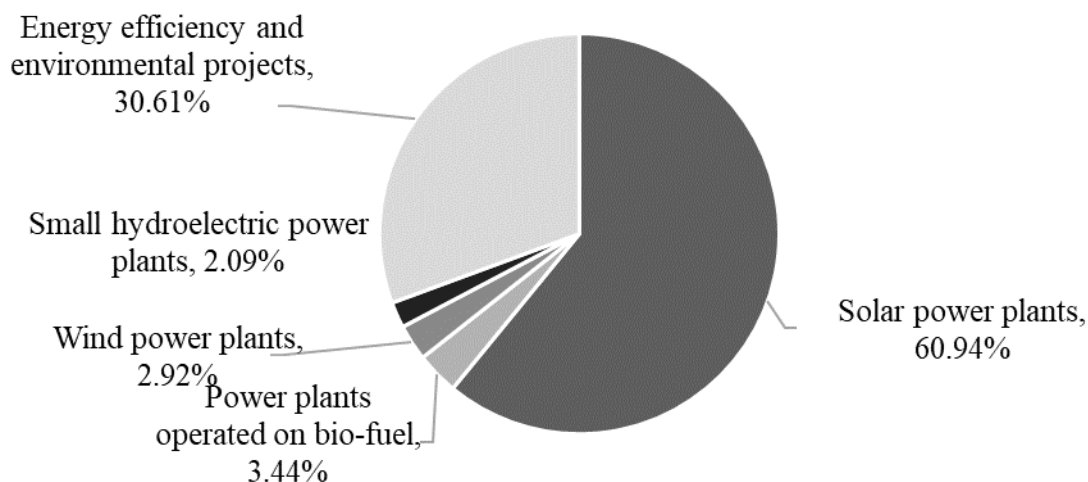


Fig. 3. Structure of the eco-loan portfolio of JSB "UkrGasbank" by purpose in 2018
 Source: generated by the author based on [7]

Besides, low lending activity for eco-friendly entrepreneurship is also caused by significant credit risks associated with the absence of:

- an efficient system for selecting the most effective environmental projects;
- effective mechanisms for stimulating participation of banking institutions in lending to innovative businesses;
- experience in lending to envi-

ronmental projects at most banks.

Conclusion. Prospects for the development of bank lending to environmentally friendly entrepreneurship will depend on the risks of lending to eco-projects and state incentives for bank eco-lending. State support for environmentally friendly entrepreneurship will have a positive impact on the further development of bank lending.

References

1. Dean, T. J. & McMullen, J. S. (2007). Toward a theory of sustainable entrepreneurship: Reducing environmental degradation through entrepreneurial action. *Journal of Business Venturing* 22, 50–76. Retrieved from: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.467.1638&rep=rep1&type=pdf>.
2. European commission. Eco-industries in the EC, ill Panorama of EU Industry. Brussels, 1994.
3. Economic statistics. Environment. *Official site of State Statistics Service of Ukraine*. Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ns.htm [in Ukrainian].
4. Kavun, S.V. & Matsiievych, T.O. (2015). Rozvytok rynku bankivskykh platizhnykh kartok na prykladi kredytuvannia proektiv dlia ekolohichnoho pidpry-

iemnytstva [Market development of bank payment cards on an example of credit project for ecological enterprise]. *Bulletin of Cherkasy University*, 33 (366), 77–86 [in Ukrainian].

5. Pashko, P.V. & Lazebnik, L.L. (Eds.). (2019). *Pidpryiemnytstvo v epokhu hlobalnykh transformatsii: vyklyky ta perspektyvy rozvytku* [Entrepreneurship in an era of global transformation: challenges and prospects]. Irpin [in Ukrainian].

6. Law of Ukraine on the Fundamental Principles (Strategy) of the State Environmental Policy of Ukraine for the Period up to 2030 № 2697-VIII. (2019, February 28). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19?find=1&text> [in Ukrainian].

7. Ukrgasbank JSC's Annual Public Accounts. Ukrgasbank's Official Website. Retrieved from: <https://www.ukrgasbank.com/about/anual> [in Ukrainian].

8. Cherchyk, L. (2019). *Ekolohichna bezpeka v systemi menedzhmentu pidpryiemstva* [Environmental security in the system management of the enterprise]. *Economic Journal of Lesya Ukrainka Eastern European National University*, 1, 55-61. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2019_1_9 [in Ukrainian].

УДК 336.77

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНО БЕЗПЕЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

ЖЕЖЕРУН Юлія Володимирівна

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ

«Університет банківської справи»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8200-730X>

e-mail: Julia_Dm@ukr.net

ПІДКУЙКО М.І.

здобувач вищої освіти I курсу магістратури

Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: bfk115marina.podkuiko@gmail.com

Анотація. У статті досліджено сутність екологічно безпечного підприємництва як складової сучасної бізнес-моделі конкурентоспроможної економіки, а також визначено основні напрями його розвитку в Україні. Розглянуто сутність та особливості банківського кредитування екологічно безпечного підприємництва на прикладі державного банку. Виявлено ризики та досліджено перспективи розвитку банківського кредитування екологічно безпечного підприємництва в Україні.

Ключові слова: екологічно безпечне підприємництво, інноваційна діяльність, банківське кредитування, кредитні ризики.

Виникаючі протиріччя між зростаючими потребами населення та несприятливим впливом виробництва на навколишнє середовище вказують на необхідність орієнтованості суб'єктів господарювання на екологічну складову. Екологічно чисте підприємництво – це ефективний механізм для розв'язання багатьох екологічних проблем, які досі не можуть бути вирішені традиційними заходами. Сьогодні, поряд з іншими пріоритетами, важливим є охорона навколишнього середовища та раціональне використання природних ресурси, ось чому кредитування екологічних програм стає все більш важливим і затребуваним.

Однією з основних форм фінансової підтримки екологічно чистого підприємництва у всьому світі є банківське кредитування.

Метою статті є дослідження сучасного стану банківського кредитування екологічно безпечного підприємства, виявлення ризиків та перспектив його розвитку в Україні.

У статті досліджено сутність екологічно безпечного підприємництва як складової сучасної бізнес-моделі конкурентоспроможної економіки, а також визначено основні напрями його розвитку в Україні. Екологічно безпечне підприємництво розглядається як інноваційна діяльність суб'єктів підприємництва

щодо виробництва продукції та надання послуг, що спрямована на отримання прибутку з орієнтацією на збереження довкілля та підвищення конкурентоспроможності національної економіки на міжнародному рівні. Узагальнено розвиток теоретичних та практичних засад формування та функціонування екологічно безпечного підприємництва. Виявлено основні переваги і недоліки його ведення в Україні. Проведено

грунтовий аналіз охорони навколишнього природного середовища у 2014–2018 рр., у т. ч. за видами економічної діяльності підприємств. Розкрито сутність та особливості банківського кредитування екологічно безпечного підприємництва на прикладі державних банків. Виявлено ризики та обґрунтовано перспективи розвитку банківського кредитування екологічно безпечного підприємства в Україні.

Список використаної літератури

1. Dean, T. J., McMullen, J. S. (2007). Toward a theory of sustainable entrepreneurship: Reducing environmental degradation through entrepreneurial action. *Journal of Business Venturing* 22, 50–76. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.467.1638&rep=rep1&type=pdf>
2. European commission. *Eco-industries in the EC, ill Panorama of EU Indus-try*. Brussels, 1994.
3. Економічна статистика. Навколишнє природне середовище. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Кавун С.В., Мацієвч Т.О. Розвиток ринку банківських платіжних кар-ток на прикладі кредитування проектів для екологічного. *Вісник Черкаського університету*. 2015. № 33 (366). С. 77–86.
5. Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку: монографія; за ред. д.е.н., професора П. В. Пашка та д.е.н., професора Л. Л. Лазебник; Університет державної фіскальної служби України. Ірпінь. 2019. 476 с.
6. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року: Закон України № 2697-VIII від 28.02.2019 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19?find=1&text>.
7. Публічна річна звітність АБ «Укргазбанк»: Офіційний сайт АБ «Укргазбанк». URL: <https://www.ukrgasbank.com/about/annual>.
8. Черчик Л. Екологічна безпека в системі менеджменту підприємства. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2019. № 1. С. 55-61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2019_1_9.

УДК 336.74

РИЗИКИ ВИКОРИСТАННЯ ВІРТУАЛЬНИХ ВАЛЮТ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ (ВІДМИВАННЯ) КОШТІВ, ЗДОБУТИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ

ЗАВАЛІЙ Оксана Володимирівна

аспірантка, ДВНЗ «Університет банківської справи»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9826-2049>

e-mail: zavaliy_oksana@ukr.net

Анотація. В статті здійснено узагальнення позицій міжнародних організацій та урядів країн світу до правового статусу віртуальних валют; дослідження концептуальних положень FATF і Ради Європи до розуміння та зниження ризиків у сфері ПВД/ФТ, пов'язаних з віртуальними валютами. Обґрунтовано можливість використання віртуальних валют для цілей відмивання коштів, фінансування тероризму, кібершахрайства, ухилення від сплати податків за рахунок невизначеності їх економічної сутності та правового статусу, відсутності контролю з боку суб'єктів фінансового моніторингу та органів державної влади, а також таких особливостей як доступність, швидкість обігу, анонімність. Виявлено характеристичних особливостей сукупності можливих ризиків використання віртуальних валют, окреслено підходи організації фінансового моніторингу та нагляду за операціями із використанням віртуальних валют для мінімізації ризиків, загроз і негативних впливів.

Ключові слова: віртуальні валюти, фінансовий моніторинг, ризики, відмивання коштів, фінансування тероризму, кіберзлочинність.

Аннотация. В статье осуществлено обобщение позиций международных организаций и правительств стран мира к правовому статусу виртуальных валют; исследованы концептуальные положения FATF и Совета Европы до понимания и снижения рисков в сфере ПОД / ФТ, связанных с виртуальными валютами. Обоснована возможность использования виртуальных валют для целей отмывания доходов, финансирования терроризма, кибермошенничества, уклонение от уплаты налогов за счет неопределенности их экономической сущности и правового статуса, отсутствия контроля со стороны субъектов финансового мониторинга и органов государственной власти, а также таких особенностей как доступность, скорость обращения, анонимность. Выявлены характеристические особенности совокупности возможных рисков использования виртуальных валют, определены подходы организации финансового мониторинга и надзора за операциями с использованием виртуальных валют для минимизации рисков, угроз и негативных воздействий.

Ключевые слова: виртуальные валюты, финансовый мониторинг, риски, отмывание средств, финансирование терроризма, киберпреступность.

Постановка проблеми. Останні роки характеризуються стрімким розвитком інноваційних технологій, найбільший вплив яких спостерігається в економічній сфері та фінансовому посередництві. Розвитку таких технологій ми завдячуємо появі віртуальної валюти – радикальної фінансової інновації. Наразі ані науковці, ані державні регулятори остаточно не визначились із економічною та правовою природою віртуальної валюти, типологія якої стрімко розширюється. Поряд з позитивними ефектами, які створюють інформаційно-комунікаційні технології та фінансові інновації, в тому числі віртуальні валюти, інтенсивне збільшення грошових потоків ставить під загрозу стабільність і захищеність фінансової системи перед намаганнями використання її для легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму. Крім того, вони можуть бути використані для протиправних цілей, зокрема, ухилення від сплати податків, вчинення економічних злочинів, шахрайських дій, кіберзлочинності. Враховуючи означене та щорічне зростання обсягів відмивання коштів, міжнародні фінансові організації, Група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням коштів (FATF) та уряди країн світу бачать у віртуальних валютах загрозу національній безпеці. Тому, виникла необхідність подальшого розвитку та підвищення результативності національних систем протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму (ПВД/ФТ), розробки сучасних підходів для

своєчасного реагування на нові методи та схеми, усунення недосконалості нормативної бази, посилення інформаційного забезпечення і міжвідомчої координації тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню теоретико-методологічних засад і проблемних аспектів організації та підвищення ефективності фінансового моніторингу в умовах глобалізації, розвитку фінансових інновацій, в тому числі віртуальних валют, присвятили свої наукові праці такі зарубіжні і вітчизняні вчені: М. Андручович, А. Бернанке, А. Бурдоносова, Ф. Вельд, Х. Влахос, О. Галицький, Е. Гельцл, А. Грінспен, О. Григорєвська, Л. Єлісеєва, М. Інґленд, Г. Карчева, Б. Кінг, М. Клягін, В. Косарев, Н. Коуртоїс, Н. Крістін, Т. Кричевська, П. Кругмен, Г. Максвел, О. Махаєва, Е. Молчанова, Н. Пантелєєва, П. Рєвенков, В. Родіонова, К. Скінер, Ю. Солодковський, Т. Счерер, В. Супян, К. Уїлсон, Ю. Федорова, Р. Шиллер, Н. Швець та багато інших. Віддаючи належне доробку вчених, зауважимо, що більш глибоко опрацювання потребують питання ідентифікації ризиків віртуальних валют та організації заходів їх мінімізації.

Мета статті полягає в узагальненні позицій міжнародних організацій та урядів країн світу до правового статусу віртуальних валют; дослідженні концептуальних положень FATF і Ради Європи до розуміння та зниження ризиків у сфері ПВД/ФТ, пов'язаних з віртуальними валютами; виявлення характеристичних особливостей сукупності можливих ризиків викори-

стання віртуальних валют та визначення напрямків їх мінімізації.

Виклад основного матеріалу. Не вдаючись в полеміку наукової дискусії стосовно сутності поняття «віртуальна валюта» та її здатності виконувати функції грошей [22-26], відмітимо, що відмінність і трансформація точок зору зумовлена еволюцією, динамікою [27, 28] та фактами її поширення в сучасному економічному просторі, особливостями сприйняття на міжнародному та національному рівнях. Прикладом може слугувати уточнення власної позиції Європейським центральним банком (ЄЦБ), який в 2012 р. під віртуальними валютами розглядав тип нерегульованих цифрових грошей, які випускаються і, як правило, контролюються їх розробниками, використовуються членами певного віртуального співтовариства, але вже в 2015 р. уточнив свій підхід та зазначив, що віртуальна валюта – це цифрове подання вартості, не емітоване центральним банком, кредитною організацією або установою електронних грошей (e-money institution), яке в деяких випадках може бути використано як альтернатива грошам [8].

На думку Європейського банківського регулятора (ЕВА), віртуальна валюта не має статусу офіційної пропозиції, відрізняється нерегульованістю, відсутністю фіксації пропозиції та гарантії повернення, випускається нефінансовими приватними компаніями, та визнається, як правило, тільки специфічними віртуальними компаніями [8].

Що стосується регулювання цього питання в Україні, слід зазначити, що наша країна входить в ТОП-10 країн

світу за кількістю користувачів віртуальної валюти Bitcoin [5]. Застосування децентралізованих техно-логій планується і частково реалізується вже і на державному рівні шляхом впровадження таких проєктів як e-Auction 3.0, e-Vox, E-Ukraine [6]. Разом з тим, правовий статус віртуальної валюти і відносин, що виникають під час та в результаті їх використання, на національному рівні не визначений.

Так, у 2014 р. Національний банк України опублікував роз'яснення «Щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin», в якому визначив останній як грошовий сурогат, який не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це протирічить нормам українського законодавства. Зазначена позиція на той момент стала причиною виникнення чималої кількості проблем на ринку, у тому числі із пов'язаних із відкриттям кримінальних справ. Пізніше це роз'яснення було відкликано. В цьому ж році Національний банк опублікував свою позицію щодо правомірності використання криптовалюти (лист НБУ №29-208/72889, втратив актуальність на підставі листа Національного банку України від 22.03.2018 № 40-0006/16290), у якій визначалося, що Bitcoin є грошовим сурогатом, який не має забезпечення реальної вартості, а діяльність з купівлі-продажу Bitcoin за долари США або іншу іноземну валюту має ознаки функціонування так званих «фінансових пірамід». Але вже в 2016

р. Національний банк схвалив дорожню карту «Cashless economy», в якій згадується впровадження технології блокчейн в Україні. У зв'язку з цим деякі державні реєстри планують перевести на цю технологію. В 2017 р. була зроблена спільна заява Національного банку та Нацкомфінпослуг щодо статусу криптовалют в Україні, згідно з якою остання не може бути визнана грошима, валютою або законним платіжним засобом, не є валютною цінністю, електронними грошима, цінним папером, і не може бути визнана грошовим сурогатом [20]. Також, у 2018 р. Держспецзв'язком опубліковано лист № 04/02/02-1909, де майнінг криптовалют не відноситься до ліцензованих видів послуг [21].

Питання визначення правового статусу віртуальних валют та оподаткування операцій з віртуальними активами в Україні намагалися врегулювати і законодавчо (законопроекти №7183, №7183-1), однак законопроекти, які хоч і не були досконаліми, але були спрямовані на виведення віртуальних валют в легальну площину, не були прийняті Верховною Радою України. Таким чином, питання, пов'язані із обігом віртуальних валют в Україні залишаються у своєрідному правовому вакуумі.

Існування віртуальних валют породжує необхідність дослідження їх впливу на економічні процеси, а відтак, і потребу визначення ступеня регулювання їх обігу та використання. Регулятори більшості розвинених країн постійно застерігають своїх громадян від використання віртуальних

валют, не зважаючи на переваги, які вони надають, зокрема, швидкість проведення трансакції, невеликі видатки, технічна безпека, відносна анонімність, можливість переказу коштів за кордон та відсутність бюрократичних перепон. Зокрема, ЕВА попереджує користувачів віртуальних валют щодо можливості їх використання для забороненої діяльності, включаючи відмивання брудних коштів [7].

Водночас, ЄЦБ не бачить підстав для обов'язкового виникнення ризику для економіки допоки обсяг віртуальних валют залишається стабільним. Він вважає, що віртуальні валюти суттєво не вплинуть на монетарну політику і платіжні системи доти частота та обсяги їх використання істотно не збільшаться в регулярних комерційних платіжах великих фінансових інституцій [18].

В цьому контексті цікавою і вкрай важливою є позиція Групи FATF, яка вважає, що віртуальна валюта – це цифрове вираження вартості, яким можна торгувати у цифровій формі і яке функціонує як: 1) засіб обміну; 2) та (або) розрахункова грошова одиниця; 3) та (або) засіб зберігання вартості, але без законного статусу в жодній юрисдикції [9, с.6]. Фактичне таке визначення можна вважати підтвердженням здатності виконувати віртуальною валютою функцій грошей. У 2014 році в опублікованому звіті щодо віртуальних валют FATF запропоновано концептуальну основу для розуміння і зниження ризиків у сфері ПВД/ФТ, пов'язаних з віртуальними валютами як одним з видів систем онлайн-платежів [9, с.16-18]. В

Керівництві з застосування ризик-орієнтованого підходу щодо віртуальних валют, опублікованих FATF у 2015 році, зазначено, що в руках злочинців та осіб, що займаються фінансуванням тероризму, та інших злочинних елементів, які намагаються обійти санкції, віртуальні валюти стають новим потужним інструментом для переміщення та зберігання грошових коштів таким чином, що вони опиняються поза досяжністю правоохоронних та інших компетентних органів. FATF зазначає, що віртуальні валюти, ймовірно, будуть створювати ризики відмивання коштів/фінансування тероризму. Однак, для оцінки таких ризиків пропонується розглядати поки що тільки конвертовані віртуальні валюти, які можуть використовуватися для визначення вартості в фіатних валютах і регульовані державою фінансовою системою. Виходячи з цього, країнам рекомендується в рамках ризик-орієнтованого підходу зосередити свої зусилля в області ПВД/ФТ на конвертованих віртуальних валютах, що становлять підвищений ризик бути використаними для цілей відмивання коштів/фінансування тероризму [10].

Свою позицію до віртуальних валют висловила Рада Європи, прийнявши в 2018 р. П'яту Директиву ЄС про боротьбу з відмиванням грошей (AMLD5) [4], основні положення якої повинні бути виконані країнами-членами ЄС до кінця 2019 року. Окрему увагу приділено регулюванню використання віртуальних валют. Так, надано визначення віртуальних валют, як: «цифрове значення вартості, яка не видається і не гарантується банком

або державною установою. Віртуальна валюта не обов'язково повинна відповідати встановленій вартості конвертованої валюти, а також вона не має правового статусу валюти або грошового знака» [4, с.12]. Серед заходів реагування на можливість виникнення ризиків використання віртуальних валют запропоновано: 1) запобігання анонімності клієнтів, що використовують віртуальні валюти, шляхом поширення обов'язковості здійснення перевірки клієнтів (customer due diligence) і надання повідомлень (звітів) про підозрілу діяльність (suspicious activity reports) на кріптообмінні платформи (VCEP), провайдерів віртуальних гаманців (CWP) і на банки, що працюють з віртуальними і одночасно з фіатними валютами; 2) підвищення прозорості фінансових операцій у віртуальній валюті, що проводяться VCEP і CWP шляхом створення централізованих реєстрів користувачів віртуальної валюти із зазначенням номерів їх гаманців [4, с.2]

Отже, все наведене вище вказує на те, що використання та обіг віртуальних валют породжує щонайменше ризики в сфері ПВД/ФТ, захисту прав споживачів, оподаткування та руху капіталу. Охарактеризуємо більш детально передумови та особливості основних ризиків, що можуть бути спричинені використанням віртуальних валют.

Ризики легалізації (відмивання) коштів/фінансування тероризму. Анонімність і транскордонний характер віртуальних валют дозволяють використовувати їх для приховування незаконного походження або маску-

вання справжнього призначення коштів, бути засобом для ухилятися від санкцій, а також придбання та торгівлі забороненими речовинами і зброєю, нелегальних товарів (наприклад, справа «Silk Road»). На нашу думку, зобов'язані суб'єкти мають проводити традиційні заходи з ідентифікації (KYC), вивчення клієнта (CDD) та надсилати повідомлення про підозрілі операції органам фінансового моніторингу. Зазначимо, що реалізувати наглядові, контрольні функції регуляторними органами у сфері ПВД/ФТ стосовно віртуальних валют досить складно. Перш за все, потребує визначення перелік суб'єктів ринку, що підпадають під контрольні заходи (наприклад чи входять до цього кола суб'єкти господарювання, що здійснюють обмін між фіатною та віртуальною валютами, різноманітні криптовалютні платформи, постачальники прикладного програмного забезпечення) тощо. По-друге, доцільно означити заходи, що можуть бути застосовані компетентним органом у сфері нагляду. FATF наголошує, що найбільш значні ризики відмивання коштів/фінансування тероризму зосереджені в точках перетину між віртуальними та фіатними грошима, тому закликав до регулювання процесу обміну віртуальних валют [10]. Тому, обмінники повинні здійснювати профілактичні заходи та повідомляти про підозрілі операції уповноваженим органам. Натомість, рекомендації не надають вказівок щодо способів регулювання операцій з використанням віртуальних валют для придбання та оплати товарів або послуг, адже, з одного боку, віртуальні валюти надають

користувачу свободу вибору та стимулюють міжнародну платіжну активність, а з іншого – такі операції можуть, як вже зазначалось, використовуватися для купівлі-продажу нелегальних (заборонених) товарів/послуг (Silk Road case), кіберзлочинності (Mt. Gox case), уникнення санкцій (санкційного режиму) (Iran case), відмивання коштів (Liberty Reserve case) та фінансування тероризму (crowdfunding case).

Ризики шахрайства та кіберзлочинності. Віртуальні валюти чутливі до ризиків шахрайства. Компанія Chainalysis виявила, що протягом першого півріччя 2016 року близько 140 тис із більше 6 млн перерахувань Bitcoin (майже 2%) були пов'язані з шахрайством або створенням інвестиційних «пірамід» [12]. Іншим ризиком є ризик використанням віртуальних валют у сфері кіберзлочинності. Криптовалюти стали улюбленим інструментом хакерів і онлайн злодіїв. Зокрема, Європол (European Police Office) у своїй доповіді «Оцінці загрози організованій злочинності в Інтернеті» в 2016 року відзначив, що кіберзлочинцями криптовалюта використовується або як платіжний засіб, або для отримання платежів. Крім того, віртуальні валюти можуть допомогти злочинцям обійти ризики втрати готівки, які виникають при необхідності організувати доставку готівки або виплати із банківських рахунків [13].

Регуляторні ризики. Віртуальні валюти представляють собою певний виклик для регуляторів, оскільки неоднозначність сприйняття їх сутнісної природи (актив, товар, по-

слуга, майно, платіжний засіб) не дозволяє органам нагляду розробляють та впроваджують регуляторні заходи, спрямовані на мінімізацію ризиків за умови забезпечення балансу між ними і позитивними ефектами від інновацій. При цьому, важливо не пригальмувати процес створення позитивних інновацій. Враховуючи пріоритети національних інтересів країни світу обирають різні підходи стосовно віртуальних валют. Так, наприклад, Росія, Болівія, Іран, Марокко, Пакистан, В'єтнам, Непал та ін., вирішили взагалі заборонити використання віртуальних валют. Інші юрисдикції пішли шляхом внесення поправок або уточнення до існуючих законів і правил, або шляхом формулювання «застережень» до споживачів стосовно використання віртуальних валют. Ряд юрисдикцій досі не прийняли офіційної позиції щодо віртуальних валют, серед яких і Україна. Варто зауважити, що регулятивні норми з боку державних органів мають передбачати певну гнучкість, оскільки технологічний ланцюг віртуальної валюти може досить стрімко змінюватися разом із появою нових можливостей на ринку, тому законодавчі норми мають бути адаптивними до таких змін [2].

Ризики контролю. Схеми із використанням віртуальних валют важко контролювати. Їх непрозора природа ускладнює збір інформації, включаючи можливість отримання статистичних даних, або контролювати напрям їх використання.

Транснаціональні ризики. Оскільки обіг та використання віртуальних валют є транскордонним та має місце у «віртуальному» (онлайн) середовищі,

відмінності між нормами та правилами країн учасників трансакцій можуть бути вагомими, що значно ускладнює роботу правоохоронних органів. Саме тому, питання регулювання віртуальних валют розробляються на міжнародному рівні. Ряд міжнародних організацій забезпечили створення платформ та сприяли дебатам, пов'язаних із визначенням їх природи, у тому числі шляхом випуску звітів, керівництв та посібників. Це такі організації як FATF, United Nations Office on Drugs and Crime (UNODC), The Committee on Payments and Market Infrastructures (CPMI), OECD, European Banking Authority (EBA).

Ризики змін. Децентралізовані віртуальні валюти не є легко адаптивними до моделей регулювання. Вони усувають роль центрального посередника, наприклад, емітента або координаційного центру регулювання, і за таких обставин вони породжують питання пошуку вектору направленості регуляторної політики: на користувача віртуальної валюти чи інших учасників системи. Крім того, наразі неможливо передбачити наскільки глобальними можуть бути зміни, що можуть породжувати віртуальні валюти.

Ризики порушення прав споживачів. Ризики цього виду можуть бути зумовлені технічною і програмною стійкістю та працездатністю комп'ютерних систем, а також волатильністю криптовалютного ринку. Через досить непрозорий характер галузі, відсутність нормативних гарантій і складність процесів, як уже зазначалось, віртуальні валюти вразливі до шахрайства. Крім того, помилки та неточності в транзакціях не можуть

бути виправлені та/або скасовані. Також, на операцій із віртуальними валютами не поширюється державні гарантії захисту прав споживачів.

Податкові ризики. В країнах, де невизначено правовий статус та не внесено зміни в норми оподаткування, віртуальні валюти мають високий потенціал бути використаними для ухилення від сплати податків. Оскільки учасникам не потрібно розкривати свої ідентифікаційні дані і транзакції часто відбуваються між різними юрисдикціями. Враховуючи, що ухилення від сплати податків вважається незаконним у більшості юрисдикцій, ключовою проблемою у цій сфері є розробка ефективних засобів забезпечення дотримання вимог щодо сплати податків. Оскільки віртуальні валюти виконують економічну функцію, незалежно від того, чи вважаються вони у тій чи іншій країні цінністю, засобом обміну, товаром або платіжним засобом, вони мають податкові наслідки. Наприклад, податковий орган США (IRS) визначив віртуальні валюти як «власність» [14] для цілей федерального оподаткування, в той час як Орган з протидії фінансовим злочинам (FinCEN) для цілей виконання заходів з ПВД/ФТ класифікував їх як «цінність» [15]. Для цілей оподаткування Ізраїль і Болгарія розглядають віртуальні валюти як актив, Швейцарія – іноземну валюту, Аргентина, Іспанія та Данія – прибуток [15]. Отже, практика зарубіжних країн (Японії, США, Сінгапуру, Ізраїлю, Швейцарії, Мальти та інших) свідчить, що однозначність правового статусу визначає підходи до оподаткування віртуальних валют.

Ризики у сфері контролю за використанням іноземної валюти. Віртуальні валюти можуть використовуватися для обходу вимог контролю за капіталом, адже проведення таких операцій не потребує здійснення транскордонних перерахувань із використанням традиційних платіжних систем. Оскільки можливість застосування систем національного валютного контролю до систем віртуальних валют не визначена, вони можуть використовуватися для ухилення від контролю над походженням капіталів. Замість купівлі іноземної валюти із урахуванням національних обмежень, що накладаються урядом, учасники ринку можуть придбавати віртуальні валюти в мережі Інтернеті та використовувати їх для проведення квазі-валютних операцій або здійснювати капітальні трансферти на суми значно більші, ніж це дозволено національним законодавством.

Ризики втрати фінансової стабільності. Наразі віртуальні валюти не становлять системного ризику для фінансової стабільності через їх невеликий масштаб і досить обмежений зв'язок з традиційною фінансовою системою, однак вони можуть посилити тиск на фінансову систему [17].

Що стосується України, поки урядовці розмірковують, чи варто визнавати віртуальні валюти грошима, обсяг ринку криптовалюти в нашій країні продовжує зростати. За даними масштабного дослідження, яке провели аналітики Citibank, Україна входить до четвірки країн за розміром Bitcoin-ринку, який досяг відмітки в 2,5 млрд дол США, тобто, приблизно 2,5% від ВВП (без урахування аль-

ткоінов, таких як Ethereum, Ripple, Bitcoin Cash і ін.). При цьому, експерти відзначають пряму кореляцію між рівнем тіньової економіки та захопленістю криптовалютами. Поряд з Україною в рейтингу розмістилися Росія (5% від ВВП), Нова Зеландія (4% від ВВП) і Нігерія (3,5% від ВВП). Саме ці держави, на думку Citibank, найсильніше постраждають, якщо ціна на віртуальні валюти падатиме. Для порівняння, у США цей ринок займає 0,17% від ВВП, а в ОАЕ 1% від ВВП [19].

Приватні ризики. Віртуальні валюти можуть створювати фінансові ризики для окремих власників та користувачів. Більш широке використання віртуальних валют та розвиток взаємозв'язків з іншими фінансовими сферами може призвести до виникнення ризиків для окремих приватних власників, що в свою чергу можуть поширитися на фінансовий сектор в цілому.

Висновки. Віртуальні валюти пропонують багато потенційних переваг. Водночас, схеми використання та наслідки їх реалізації важко передбачувати як для формування регуляторної політики, так і для визначення їх впливу на економічні процеси окремої країни і глобального економічного ринку. Незалежно від підходів до визначення правового статусу, віртуальні валюти породжують ризики використання для цілей відмивання коштів/фінансування тероризму або вчинення інших суспільно-небезпечних діянь, порушення прав споживачів, ухилення від сплати податків. Оцінюючи сукупність ризиків,

які притаманні віртуальним валютам, зауважимо, що регулятори і всі учасники фінансового ринку повинні вдосконалити системи ризик-менеджменту, комплаєнс-контролю та фінансового моніторингу. При цьому, на нашу думку, варто чітко усвідомлювати та враховувати: 1) розуміння природи та особливостей ризиків, що породжуються використанням віртуальних валют; 2) недопущення зменшення обсягів інвестицій в інноваційні розробки Fintech; 3) необхідність забезпечення адаптивності законодавчих та регуляторних змін до економічних реалій поширення бізнес-схем використання віртуальних валют; 4) спрямованість регуляторної політики не тільки на ринкову поведінку учасників, але також з обов'язковим дотриманням принципів ПВД/ФТ; 5) транснаціональний характер віртуальних валют (регулювання має базуватися на загально-прийнятих міжнародних нормах, практиках та напрацюваннях у цій сфері); 6) обов'язковість постійного моніторингу та аналізу з боку наглядових та правоохоронних органів потенційного впливу віртуальних валют на економічні та суспільні процеси; 7) доцільність прогнозування перспективних напрямку розвитку інновацій та потенційних наслідків, що будуть породжені таким розвитком.

Отже, питання ризиків використання віртуальних валют для цілей легалізації (відмивання) коштів, здобутих злочинним шляхом, потребують подальшої уваги, враховуючи мінливість, невизначеність та цифрові тренди сучасного фінансового ринку.

Список використаної літератури

1. Virtual currency schemes. European Central Bank. October 2012. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>.
2. Pflaum I., Hateley E. (2014). “A bit of a problem: national and extraterritorial regulation of virtual currency in the age of financial disintermediation. – Georgetown Journal of International Law”. Vol. 45. pp. 1169-1215. URL: <http://www.law.georgetown.edu/academics/law-journals/gjil/recent/upload/zsx00414001169.pdf>.
3. Directive 2009/110/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009 on the taking up, pursuit and prudential supervision of the business of electronic money institutions amending Directives 2005/60/EC and 2006/48/EC and repealing Directive 2000/46/EC. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX%3A32009L0110>.
4. Directive (EU) 2018/843 of the European Parliament and of the Council of 30 May 2018 amending Directive (EU) 2015/849 on the prevention of the use of the financial system for the purposes of money laundering or terrorist financing, and amending Directives 2009/138/EC and 2013/36/EU. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32018L0843>.
5. Бурдоносова М. А. Теоретико-правовий аналіз державного регулювання криптовалюти в Україні. Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції, 2019. № 1. URL: http://apnl.dnu.in.ua/1_2019/4.pdf.
6. Криптовалюта в світі: стан, регулювання і перспективи. URL: <https://mbnpro.com.ua/криптовалюта-в-світі-стан-регулювання-і-перспективи>.
7. Warning to consumers on virtual currencies. EBA/WRG/2013/01. 12 December 2013. URL: <https://eba.europa.eu/documents/10180/598344/EBA+Warning+on+Virtual+Currencies.pdf>.
8. EBA Opinion on ‘virtual currencies’. EBA/Op/2014/08. 4 July 2014. URL: <https://eba.europa.eu/documents/10180/657547/EBA-Op-2014-08+Opinion+on+Virtual+Currencies.pdf>.

9. Virtual currencies: Key Definitions and Potencial AML/CFT Risk, FATF, June 2014. URL:<https://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Virtual-currency-key-definitions-and-potential-aml-cft-risks.pdf>.
10. Virtual currencies. Guidance for a risk-based approach, FATF, June 2015. URL:<https://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Guidance-RBA-Virtual-Currencies.pdf>.
11. Карчева Г. Т., Нікітчук С. М. Віртуальні інноваційні валюти як валюти майбутнього. Фінансовий простір. 2015. № 2 (18). С. 24–30.
12. Nathaniel Popper. How China took Center Stage in Bitcoin’s Civil War. June 29, 2016. URL: <https://www.nytimes.com/2016/07/03/business/dealbook/bitcoin-china.html>.
13. Internet Organised Crime Threat Assessment (IOCTA). 2016. European Police Office (Europol). URL:<https://www.europol.europa.eu/activities-services/main-reports/internet-organised-crime-threat-assessment-iocta-2016>.
14. IRS Virtual Currency Guidance: Virtual Currency Is Treated as Property for U.S. Federal Tax Purposes; General Rules for Property Transactions Apply. URL: <https://www.irs.gov/pub/irs-drop/n-14-21.pdf>.
15. FinCen Guidance. FIN-2019-G001/ May 9, 2019. URL: <https://www.fincen.gov/sites/default/files/2019-05/FinCEN%20Guidance%20CVC%20FINAL%20508.pdf>.
16. Regulation of Cryptocurrency Around the World. URL: <https://www.loc.gov/law/help/cryptocurrency/world-survey.php>.
17. Cryptocurrencies are ‘clearly shaking the system,’ IMF’s Lagarde says. URL: <https://www.cnbc.com/2019/04/11/cryptocurrencies-fintech-clearly-shaking-the-system-imfs-lagarde.html>.
18. Virtual currency schemes – a further analysis. European Central Bank. February 2015. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf>.
19. Global Emerging Markets Strategy Focus. How bad is Bitcoin for the World? Citi Research Multi-Asset. Dec. 22, 2017. URL: <https://ir.citi.com/6E2oHPHzWm1Wt%2F1FqjcywZsl349qEsO61g8k82zK98 dlnfVHCr TWtg%3D%3D>.
20. Спільна заява фінансових регуляторів щодо статусу криптовалют в Україні. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59735329.

21. Лист Держспецзв'язку від 19.06.2018 № 04/02/02-1909 про надання роз'яснення. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FN046550.html.
22. IMF Staff Discussion Note. Virtual Currencies and Beyond: Initial Considerations. Jan 2016. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2016/sdn1603.pdf>.
23. Yermack, D., 2013, Is Bitcoin a Real Currency? An Economic Appraisal,” (No. w19747). National Bureau of Economic Research. URL: <https://www.nber.org/papers/w19747>.
24. Lo, S. and J.C. Wang, 2014, “Bitcoin as Money?” Federal Reserve Bank of Boston, Current Policy Perspectives No 14–4, 2014, 14. URL: <https://www.bostonfed.org/publications/current-policy-perspectives/2014/bitcoin-as-money.aspx>.
25. Ali, R., J. Barrdear, R. Clews, and J. Southgate, 2014a, “Innovations in Payment Technologies and the Emergence of Digital Currencies,” Bank of England Quarterly Bulletin. URL: <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/quarterly-bulletin/2014/innovations-in-payment-technologies-and-the-emergence-of-digital-currencies.pdf>.
26. In-depth analysis. Virtual currencies and central banks monetary policy: challenges ahead Monetary Dialogue, European Parliament, July 2018. URL: https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/149900/CASE_FINAL%20publication.pdf.
27. Ринкова вартість віртуальних валют. URL: <https://coinmarketcap.com/charts/>.
28. All of the World's Money and Markets in One Visualization. URL: <http://money.visualcapitalist.com/worlds-money-markets-one-visualization-2017/>.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190200](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190200)

JEL Classification E42

RISKS OF USING VIRTUAL CURRENCIES FOR THE PURPOSE OF LEGALIZATION (LAUNDERING) OF MONEY OBTAINED

ZAVALII Oksana

PhD student, Banking University

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9826-2049>

e-mail: zavalii_oksana@ukr.net

Abstract. *The article deals with the positions of international organizations and governments of the countries to the legal status of virtual currencies; a study of the conceptual provisions of the FATF and the Council of Europe to understand and reduce the risks associated with virtual currencies related to PV / FT. The possibility of using virtual currencies for the purposes of money laundering, terrorist financing, cyber fraud, tax evasion due to the uncertainty of their economic nature and legal status, lack of control by financial monitoring entities and public authorities, as well as such features as accessibility, speed of circulation, anonymity. The characteristic features of the set of possible risks of the use of virtual currencies are revealed, the approaches of the organization of financial monitoring and supervision of operations with the use of virtual currencies to minimize risks, threats and negative influences are outlined.*

Keywords: *virtual currencies, financial monitoring, risks, money laundering, terrorist financing, cybercrime.*

Recent years have been characterized by the rapid development of innovative technologies, the most influential of which are observed in the economic sphere and financial intermediation. Along with the positive effects of ICT and financial innovation, including virtual currencies, the intense increase in cash flows threatens the stability and security of the financial system against attempts to use it to legalize (launder) proceeds of crime or finance terrorism. Therefore, there is a need to further develop and improve the effectiveness of national systems to counter the legalization (laundering) of proceeds of crime or terrorist financing (PV / FT), to develop modern approaches to respond to new methods and schemes in a timely manner, to elim-

inate the imperfection of the regulatory framework, to strengthen the regulatory framework. ensuring and interagency coordination, etc.

Assessing the totality of risks inherent in virtual currencies, it should be noted that regulators and all financial market participants need to improve their risk management, compliance and financial monitoring systems. The author determined the following: 1) an understanding of the nature and features of the risks posed by the use of virtual currencies; 2) preventing the reduction of investment in innovative Fintech developments; 3) the need to ensure the adaptability of legislative and regulatory changes to the economic realities of expanding virtual currency business schemes; 4) the focus of

regulatory policy not only on the market behavior of participants, but also with the mandatory observance of JHA / FT principles; 5) the transnational nature of virtual currencies (regulation should be based on generally accepted international norms, practices and practices in this field); 6) the obligation of continuous

monitoring and analysis by the supervisory and law enforcement agencies of the potential impact of virtual currencies on economic and social processes; 7) expediency of forecasting perspective directions of development of innovations and potential consequences that will be generated by such development.

References

1. Virtual currency schemes. European Central Bank. (2012, October). Retrieved from:
<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>.
2. Pflaum, I.& Hateley, E. (2014). “A bit of a problem: national and extraterritorial regulation of virtual currency in the age of financial disintermediation. – Georgetown Journal of International Law”, 45. 1169-1215. Retrieved from:
<http://www.law.georgetown.edu/academics/law-journals/gjil/recent/upload/zsx00414001169.pdf>.
3. Directive 2009/110/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009 on the taking up, pursuit and prudential supervision of the business of electronic money institutions amending Directives 2005/60/EC and 2006/48/EC and repealing Directive 2000/46/EC. Retrieved from: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX%3A32009L0110>.
4. Directive (EU) 2018/843 of the European Parliament and of the Council of 30 May 2018 amending Directive (EU) 2015/849 on the prevention of the use of the financial system for the purposes of money laundering or terrorist financing, and amending Directives 2009/138/EC and 2013/36/EU. Retrieved from: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32018L0843>.
5. Burdonosova, M.A. (2019). Teoretyko-pravovyy analiz derzhavnoho rehulyuvannya kryptovalyuty v Ukrayini [Theoretical and Legal Analysis of State Regulation of Cryptocurrency in Ukraine]. Aktual'ni problemy vitchyznyanoyi yurysprudentsiyi – Current Issues in Domestic Jurisprudence, 1. Retrieved from: http://apnl.dnu.in.ua/1_2019/4.pdf [in Ukrainian].

6. Kryptovalyuta v sviti: stan, rehulyuvannya i perspektyvy [The cryptocurrency in the world: status, regulation and prospects]. Retrieved from: <https://mbnpro.com.ua/cryptocurrency-in-world-state-regulation-and-perspectives> [in Ukrainian].
7. Warning to consumers on virtual currencies. EBA/WRG/2013/01. 12 December 2013. Retrieved from: <https://eba.europa.eu/documents/10180/598344/EBA+Warning+on+Virtual+Currencies.pdf>.
8. EBA Opinion on ‘virtual currencies’. EBA/Op/2014/08. 4 July 2014. Retrieved from: <https://eba.europa.eu/documents/10180/657547/EBA-Op-2014-08+Opinion+on+Virtual+Currencies.pdf>.
9. Virtual currencies: Key Definitions and Potencial AML/CFT Risk, FATF, June 2014. Retrieved from: <https://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Virtual-currency-key-definitions-and-potential-aml-cft-risks.pdf>.
10. Virtual currencies. Guidance for a risk-based approach, FATF, June 2015. Retrieved from: <https://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Guidance-RBA-Virtual-Currencies.pdf>.
11. Karcheva, H. T. & Nikitchuk, S. M. (2015). Virtual’ni innovatsiyni valyuty yak valyuty maybutn’oho [Virtual innovative currencies as currencies of the future]. *Fi-nansovyy prostir – Financial Space*, 2 (18), 24–30 [in Ukrainian].
12. Nathaniel Popper. How China took Center Stage in Bitcoin’s Civil War. June 29, 2016. Retrieved from: <https://www.nytimes.com/2016/07/03/business/dealbook/bitcoin-china.html>.
13. Internet Organised Crime Threat Assessment (IOCTA). 2016. European Police Office (Europol). Retrieved from: <https://www.europol.europa.eu/activities-services/main-reports/internet-organised-crime-threat-assessment-iocta-2016>.
14. IRS Virtual Currency Guidance: Virtual Currency Is Treated as Property for U.S. Federal Tax Purposes; General Rules for Property Transactions Apply. Retrieved from: <https://www.irs.gov/pub/irs-drop/n-14-21.pdf>.
15. FinCen Guidance. FIN-2019-G001/ May 9, 2019. Retrieved from: <https://www.fincen.gov/sites/default/files/2019-05/FinCEN%20Guidance%20CVC%20FINAL%20508.pdf>.
16. Regulation of Cryptocurrency Around the World. Retrieved from: <https://www.loc.gov/law/help/cryptocurrency/world-survey.php>.

17. Cryptocurrencies are ‘clearly shaking the system,’ IMF’s Lagarde says. Retrieved from: <https://www.cnbc.com/2019/04/11/cryptocurrencies-fintech-clearly-shaking-the-system-imfs-lagarde.html>.
18. Virtual currency schemes – a further analysis. European Central Bank. February 2015. Retrieved from: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtual_currency_schemes_en.pdf.
19. Global Emerging Markets Strategy Focus. How bad is Bitcoin for the World? Citi Research Multi-Asset. Dec. 22, 2017. Retrieved from: https://ir.citi.com/6E2oHPHzWm1Wt%2F1FqjcywZsl349qEsO61g8k82zK98_dlnfVHCrTWtg%3D%3D.
20. Spil’na zayava finansovykh rehulyatoriv shchodo statusu kryptovalyut v Ukrayini [Joint statement by financial regulators on the status of cryptocurrencies in Ukraine]. Retrieved from: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59735329 [in Ukrainian].
21. Letter of the State Security Service of Ukraine dated 19.06.2018 No. 04/02 / 02-1909 for clarification. Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FN046550.html [in Ukrainian].
22. IMF Staff Discussion Note. Virtual Currencies and Beyond: Initial Considerations. Jan 2016. Retrieved from: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2016/sdn1603.pdf>.
23. Yermack, D., 2013, “Is Bitcoin a Real Currency? An Economic Appraisal,” (No. w19747). National Bureau of Economic Research. Retrieved from: <https://www.nber.org/papers/w19747>.
24. Lo, S. and J.C. Wang, 2014, “Bitcoin as Money?” Federal Reserve Bank of Boston, Current Policy Perspectives No 14–4, 2014, 14. Retrieved from: <https://www.bostonfed.org/publications/current-policy-perspectives/2014/bitcoin-as-money.aspx>.
25. Ali, R., J. Barrdear, R. Clews, and J. Southgate. (2014). “Innovations in Payment Technologies and the Emergence of Digital Currencies,” Bank of England Quarterly Bulletin. Retrieved from: <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/quarterly-bulletin/2014/innovations-in-payment-technologies-and-the-emergence-of-digital-currencies.pdf>.

26. In-depth analysis. Virtual currencies and central banks monetary policy: challenges ahead Monetary Dialogue, European Parliament, July 2018. Retrieved from: https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/149900/CASE_FINAL%20publication.pdf.

27. Rynkova vartist' virtual'nykh valyut [Market value of virtual currencies]. Retrieved from: <https://coinmarketcap.com/charts/>.

28. All of the World's Money and Markets in One Visualization. Retrieved from: <http://money.visualcapitalist.com/worlds-money-markets-one-visualization-2017/>.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190214](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190214)

УДК 316.74:364.442.6

ПРАВОВА КУЛЬТУРА ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ УКРАЇНИ

КОВАЛЬЧУК Вероніка Геннадіївна

*доктор наук з державного управління, доцент
завідувач кафедри менеджменту*

та соціально-гуманітарних дисциплін

Харківського навчально-наукового інституту

ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: covveron@ukr.net

ЧЕРЕДНИК Юлія Вікторівна

аспірант кафедри менеджменту

та соціально-гуманітарних дисциплін

Харківського навчально-наукового інституту

ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: chereju@gmail.com

Анотація: У статті визначено сутність соціально-економічної захищеності. З'ясовано специфіку захищеності трудових мігрантів. Обґрунтовано роль правової культури трудових мігрантів в забезпеченні їх соціально-економічної захищеності. Визначено основні деструктивні прояви низької правової культури трудових мігрантів з України за результатами соціологічного опитування та окреслені пріоритети її підвищення.

Ключові слова: соціально-економічна захищеність, зовнішня трудова міграція, міграційна політика, правова культура.

Аннотация: В статье определена сущность социально-экономической защищенности. Выяснена специфика защищенности трудовых мигрантов. Определены основные деструктивные проявления низкой правовой культуры трудовых мигрантов из Украины по результатам социологического опроса и очерчены приоритеты ее повышения.

Ключевые слова: социально-экономическая защищенность, внешняя трудовая миграция, миграционная политика, правовая культура.

Постановка проблеми. Питання соціально-економічної захищеності трудових мігрантів на сьогодні є актуальною в силу безперервного зростання територіальної мобільності населення з частими зовнішніми міграційними орієнтирами. Для громадян

України даний аспект є особливо важливим, адже практика працевлаштування в більш розвинених країнах на напівлегальних або нелегальних умовах майже завжди супроводжується порушенням прав людини.

Тому дана проблема є дуже актуальною у виявленні шляхів підвищення соціально-економічної захищеності трудових мігрантів, які працюють за кордоном, з метою недопущення втрат їх соціально-демографічного, трудового потенціалу. Освітлення різних аспектів міграційного питання є досить поширеним у сучасній українській науці. Такий підвищений інтерес вітчизняних вчених є закономірним в силу тривалості деструктивних проявів міграцій для України і її економіки. Фактично, теоретичних напрацювань по рішенню міграційних проблем надзвичайно багато. Часто вони дуже різноаспектні і несистематизовані, а на практиці їх фактична реалізація майже не простежується. На тлі ускладнень соціально-економічного розвитку рішення міграційного питання практично де актуалізується, адже активізація рееміграційних процесів призведе до додаткового тиску на регіональні ринки праці, що тепер характеризуються як надлишкові. За таких обставин важливо не стільки знижувати міграційну активність населення, що є закономірним процесом в сучасному глобалізованому світі, скільки створювати правову основу міграцій з дотриманням прав і свобод як самих мігрантів, так і членів їх сімей.

Аналіз останніх дослідження і публікацій. Дане дослідження базується на положеннях теорій міграції та наукових висновках вчених, що активно займаються вивченням міграційного питання з акцентом на соціально-економічну захищеність мігрантів. Серед них варто відзначити напрацювання таких вітчизняних вчених, як В. Бідак, С. Западнюк, Е.Лібанова, Д.

Ляшенко, А. Малиновська, Н. Ніколайчук, С. Пирожков, А. Платонов, А. Позняк, А. Пуригін, М. Романюк, В. Садова, А. Хомра, Б. Юськів та інші. Інший напрямок теоретичної основи даного дослідження - правовий. Тут використані напрацювання таких українських вчених з виявленням сутності та проблемних проявів формування правової культури суспільства, як В. Головченко, Ю. Дмитрієнко, В. Оксамитовий, М. Подберезський, Р. Сербин, А. Скакун, А. Скуратівський, С. Третяк, М. Щербань та інші. Одночасно цілісних напрацювань щодо правової культури трудових мігрантів як важливої складової їх соціально-економічної захищеності у науковій думці не простежується, що підтверджує актуальність даної проблематики.

Метою статті є формування теоретико-прикладного обґрунтування забезпечення соціально-економічної захищеності трудових мігрантів та рівня правової культури мігрантів для забезпечення їх соціально-економічної захищеності. При цьому потрібно здійснити наступне:

- визначити сутність соціально-економічної захищеності трудових мігрантів з наслідком відображення рівня розвитку правової культури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Від початку ХХ століття країни почали перехід до нового поділу праці ,який в свою чергу став фактором неминучої міграції населення. Так як в умовах ,що склалися, добробут громадян почав залежати не від традиційної спеціалізації національних економік, а за боротьбу країн за зайнятість робочої сили у сфері пос-

луг. Зміни почали вимагати інфраструктурного супроводу гарантій трудових прав та свобод для населення з інших країн.

Функція держави у соціальній захищеності має свої особливості у кожній країні. Це пояснюється тим, що кожна держава має відмінний підхід до формування та реалізації як соціальної, так і міграційної політики.

Поняття соціально-економічної захищеності мігрантів відноситься до різних галузей наукових знань, таких як міжнародна економіка, право, соціологія статистика тощо.

Соціальна економіка диференціює поняття соціально-економічної захищеності як стан, досягнутий внаслідок спеціальної системної діяльності уповноваженого інституту у сфері організації соціального захисту прав і свобод людини мігранта(державного органу) [5, с. 180].

Забезпечення соціально-економічної захищеності трудових мігрантів здійснюється шляхом дотримання їх прав і свобод відповідно до зазначених характеристик відповідно до норм чинного законодавства та міжнародного права. В першу чергу вона пов'язана з такими актами як «Загальна декларація прав людини» (1948р.), Європейська конвенція про правовий статус трудящих-мігрантів, яка ратифікована в Україні у 2007 році та Конвенція про правовий статус трудящих-мігрантів і членів їх сімей держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав, яка ратифікована в Україні у 2011 році [2 ; 3].

Специфіка забезпечення соціально-економічної захищеності трудових мігрантів виникає у зв'язку з особливим

їх статусом і схильністю до негативних наслідків міграційних процесів:

- по-перше, соціально-економічна захищеність трудових мігрантів ускладнюються загальною проблемністю соціального захисту всього населення, яке залишається в межах країни. Багато країн сьогодні постали перед дилемою загострення протиріч між зростаючою потребою суспільства в розгалуженій, гнучкій, науково обґрунтованій системі соціального захисту і відсутності не тільки відпрацьованих механізмів і принципів, а навіть самої концепції, тобто цілісного уявлення про відповідну систему соціального захисту періоду глибоких ринкових зрушень, яка до того ж враховує національний менталітет [1, с. 144]. В умовах недостатнього соціального захисту населення, яке постійно проживає в межах країни, увагу до дотримання прав і свобод трудових мігрантів послаблюється;

- по-друге, правовий статус трудової міграції часто набуває нелегальних і напівлегальних ознак, через що можливості соціально-економічної захищеності таких осіб значно обмежуються. Особи, які схильні до нелегальної міграції, готові працювати з порушенням норм трудового права, зокрема нормування робочого часу, рівня оплати праці;

- по-третє, сегментний розподіл трудових мігрантів часто передбачає домінування осіб з низьким освітньо-кваліфікаційним рівнем, які слабо орієнтуються в правовому полі, а їх система цінностей свідчить про готовність працювати на важких, фізично виснажливих робочих місцях . При цьому такі особи мало коли прагнуть

розуміти свої права та обов'язки і вдаються до їх захисту;

- по-четверте, окремі групи трудових мігрантів навпаки відзначаються підвищеним рівнем правової культури або мотивацією до її формування, представляючи собою висококваліфіковані кадри, в основному молодь, яка відрізняється високими характеристиками.

Таким чином, підвищення соціально-економічної захищеності трудових мігрантів має здійснюватися в першу чергу через їх власне розуміння своїх прав і обов'язків. З іншого боку, рівень соціально-економічної захищеності є проявом рівня розвитку правової культури населення і законності в державі. Якщо держава не виявляє правових ознак з високим рівнем авторитетності, прозорості та об'єктивності правоохоронної, судової систем, розвитку громадянського суспільства, то передумов для формування достатнього рівня правової культури суспільства не відбудеться.

В Україні, через відсутність достатніх можливостей забезпечення соціального захисту, більшість соціальних норм мають словесний характер. Сучасний стан соціально-економічної захищеності трудових мігрантів корелює з низкою переліків людського розвитку, таких як невідповідність згідно сучасним соціально-економічним умовам оплата праці, житлові проблеми, недостатня цінність праці мігрантів та низьке морально-психологічне самопочуття тощо. Збільшення рівня соціально-економічної та соціально-правової обмеженості прав мігрантів спричинити подальше падіння дисци-

пліни у середовищі мігрантів і правопорядку у країні загалом.

Для покращення стану державна статистична служба повинна мати систему обліку і статистики щодо даної категорії осіб. Потрібно розробити список ознак, які б дали право оцінити ступінь задоволення потреб мігрантів.

Формулювання дефініції правової культури трудових мігрантів, обґрунтування її значущості та функціональності вимагає уточнення загальних підходів до розуміння правової культури як такої. Часто правову культуру розглядають як складову частину загальної культури, як сукупність чинників, що характеризує рівень правосвідомості, правовідносин, досконалості законодавства, організації роботи по його дотриманню, стан законності і правопорядку. Таким чином, звертається увага не тільки на внутрішній характер формування рівня правової культури, а й на зовнішні детермінації. Правда існує думка розгляду правової культури лише як форми правосвідомості [6 с. 226]. Це досить обмежений підхід, адже правова культура відображає ступінь досягнень суспільства, його соціальних груп і громадян у сфері регулювання суспільних відносин, забезпечує верховенство права, тобто панування правових принципів справедливості, гуманізму, захисту прав і свобод людини, її честі і гідності [7 с.636].

Виходячи із зазначених міркувань різних вчених правову культуру трудових мігрантів розглядаємо (в практичному контексті) як систему правових цінностей і знань, сформованих на основі загальної системи цінностей, вимог правового розвитку суспільства

території-донора і території-реципієнта і проявляються через повсякденне і публічну діяльність. Схе-

матично змістовна сутність правової культури трудових мігрантів відображено на *рис. 1*.

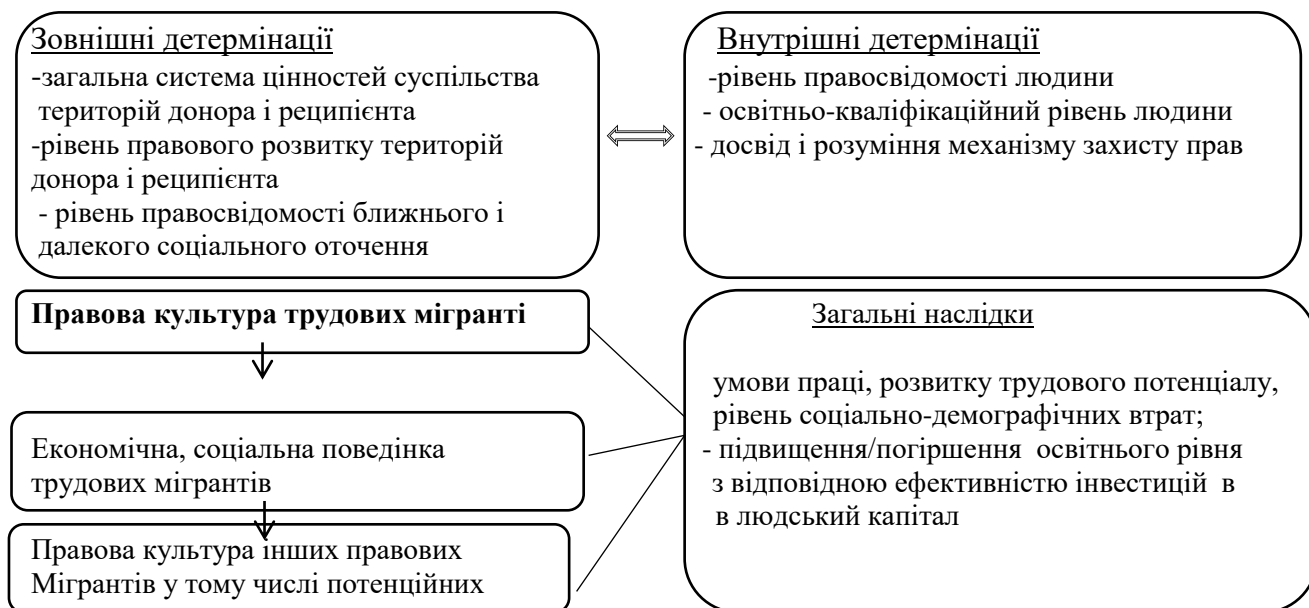


Рис 1 Зміст правової культури трудових мігрантів через призму факторних детермінацій

Джерело: складено авторами

Прямий зв'язок рівня правової культури трудових мігрантів і їх соціально-економічної захищеності є очевидним. Оскільки для трудових мігрантів основним міграційним мотивом є прагнення до працевлаштування, що часто обумовлено відсутністю можливостей праці на батьківщині взагалі або згідно очікуваних вимог, то рівень правової культури в значній мірі відбивається в сфері соціально-трудова відносин. Тут повинні дотримуватися в першу чергу права розвитку, гідного рівня життя, а також рівноправності. Оскільки сучасне суспільство характеризується високими проявами гуманізму з визнанням людини як найвищої цінності, можливості використання і розвитку її трудового потенціалу є пріоритетом у створенні умов для його трудової діяльності. Право розвит-

ку має проявлятися в можливості накопичувати, розвивати власні здібності і практичні навички, що особливо можливо в соціально-трудова сфері. Право гідного рівня життя реалізується через високий рівень оплати праці, який повинен відповідати особистісним освітньо-кваліфікаційним характеристикам працівника, і не бути нижче регламентованих чинним законодавством території-реципієнта вимог. Право рівноправності для трудових мігрантів особливо дискусійне і вимагає окремих комплексних досліджень. Така спірність зазвичай виникає концептуально в розумінні потреби, економічної і соціальної обґрунтованості залучення трудових мігрантів на ринок праці території-реципієнта взагалі. Тому право рівноправності в умовах легального працевлаштування часто

порушується вже на вищому законодавчому рівні через відсутність чітких концептуальних основ державної міграційної політики, що враховує демографічні та економічні процеси. Ще більше право рівноправності порушується на рівні організацій через суб'єктивний фактор.

З представленої змістовної інтерпретації сутності правової культури трудових мігрантів звертаємо увагу на її значимість в контексті неприпустимість втрат інвестицій в людський капітал і загальних соціально-демографічних втрат. Це означає, що дотримання основних прав в системі соціально-економічної захищеності трудових мігрантів має не допускати суб'єктивізм при працевлаштуванні щодо їх особистісних трудових характеристик таких як рівня здоров'я, інтелекту, освітньо-кваліфікаційних, психологічних якостей. Інша справа, коли сам трудовий мігрант в силу низького рівня своєї правової культури і помітних ціннісних деформацій з домінуванням матеріального фактору готовий працювати на нелегальних засадах з грубим порушенням норм трудового права. Така готовність в основному характерна для мігрантів з країн з незадовільними умовами проживання і практичною відсутністю можливостей зайнятості. Низька якість життя змушує таких осіб до працевлаштування на умовах, що не відповідають регламентованих стандартів організації праці. Таке явище є потужним поштовхом і веде до зловживань з боку роботодавців, для яких така ситуація є економічно вигідною в частині економії витрат на персонал. Для трудових мігрантів рі-

вень правової культури на жаль продовжує залишатися досить низьким. В значній мірі це обумовлено загальнодержавними проблемами правового розвитку держави. Правоохоронна і судова системи країни дуже сильно вражені корупційною практикою. Рівень інституційного довіри населення до даних структур практично відсутній (Згідно з рейтингом, який складено за результатами опитування Інституту соціології НАН Україна, довіру населення до міліції, судів і прокуратури поступається таким інститутам, як сім'я і родичі, церква і духовенство, колеги, засоби масової інформації, президент і уряд, місцеві органи влади, приватні підприємства, профспілки, благодійні фонди, Верховна Рада України та ін., тобто практично займає останні місця [4, с. 64; 8, с. 636]. З посиленням високої трудозбитковості на регіональних ринках праці явище трудової міграції зазвичай на нелегальних засадах є звичайним. Особливо це стосується прикордонних регіонів, наближених до кордонів країн Європейського Союзу. Тому потреба підвищення рівня правової культури трудових мігрантів-громадян України залишається надзвичайно актуальним питанням.

Висновки. Отже, сучасна трудова міграція є звичайним явищем і законодавчою реакцією на глобалізаційні процеси. Завданням державної міграційної політики постає не стільки в її обмеженні, скільки нівелювання негативних проявів з оптимізацією позитивних детермінацій. Оскільки найвищою цінністю сучасного суспільства є людина з його знаннями і здібностями, то для створення умов його роз-

витку територіальна обмеженість недопустима. Разом з тим часта ціннісна деформація з надмірною орієнтацією на задоволення матеріальних потреб змушує людину до міграції з подальшими грубими порушеннями норм трудового права. При таких умовах позитивні наслідки міграції руйнуються, адже вона веде до колосальних соціально-демографічних втрат, втрат людського капіталу. В даному контексті актуалізується значимість рівня правової культури трудових мігрантів,

у їх готовності і здатності захищати свої права і обов'язки. Тому передумовою цьому повинні бути їх знання і достатній рівень інституційного довіри до профільних структур. У разі зниженого рівня правової культури з незнанням регламентованих можливостей зайнятості, трудовий мігрант готовий працювати в невідповідних для його трудопотенційних характеристик умовах, що порушує всі принципи сучасного гуманізму.

Список використаної літератури

1. Демчак Р. Є. Соціально-економічний захист населення: теоретичний аспект. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2011. Вип. 25. С. 144-150. URL: http://tpre.econom.univ.kiev.ua/data/2011_25/zb25_19.pdf.
2. Європейська конвенція про правовий статус трудящих-мігрантів від 16.03.2007 року. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_307.
3. Конвенції про правовий статус трудящих-мігрантів і членів їхніх сімей держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав від 21.12.2011 року. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997_j82.
4. Кричевська Т. О., Балюк О. В. Українське суспільство та економіка в соціологічних оцінках рівня довіри: внутрішні виміри та міжкраїнові порівняння. Економічна теорія. 2012. № 1. С. 50-64.
5. Новікова О.Ф. Соціально-економічна захищеність особи в Україні: проблеми виміру та шляхи розв'язання. Соціально-економічна захищеність населення України : Збірник матеріалів, підготовлених до міжнародної науково-практичної конференції. Київ. 2001. С. 180.
6. Садова У. Я., Біль М.М. Міграційні процеси в Україні: сучасні виклики та регіональна специфіка (за результатами II Міжнародної науково-практичної конференції). Регіональна економіка. 2013. № 3. С. 211-222.
7. Третяк С. Правове забезпечення правової культури населення як умова створення основ громадянського суспільства. Право України. 2005. № 4. С. 26.
8. Українське суспільство 1992-2010. Соціологічний моніторинг / за ред. В. Ворони, М. Шульги. К. : Інститут соціології НАН України. 2010. 636 с.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190214](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190214)

JEL Classification F22, K31

LEGAL CULTURE AS A COMPONENT OF SOCIO-ECONOMIC PROTECTION OF LABOR MIGRANTS OF UKRAINE

KOVALCHUK Veronika

*Doctor of Public Administration, Associate Professor
Head of the Department of Management
and Social and Humanitarian Disciplines
Kharkiv Educational and Scientific
Institute State University of Banking e-
mail: covveron@ukr.net*

CHEDERNYK Yulia

*Graduate student of the Department of Management
and Social and Humanitarian Disciplines
Kharkiv Educational and Scientific
Institute State University of Banking e-
mail: chereju24@gmail.com*

Abstract. *The article defines the essence of socio-economic security. The specificity of the protection of migrant workers has been clarified. The role of the legal culture of migrant workers in ensuring their socio-economic protection is substantiated. The main destructive manifestations of the low legal culture of labor migrants from Ukraine were determined by the results of a sociological survey, and the priorities for raising it were outlined.*

Key words: *legal culture, socially-economic protection, labor migrant, labor migration.*

The issues of socio-economic protection of labor migrants today are relevant due to the continuous growth of territorial mobility of the population with frequent external migration guidelines. For ukrainian citizens, this aspect is especially important, because the practice of employment in more developed countries on semi-illegal or illegal conditions is almost always accompanied by violation of human rights.

The purpose of the article is theoretical and applied justification of the importance of the level of legal culture of labor migrants to ensure their socio-economic protection. The system of so-

cio-economic protection covers the pre-conditions, opportunities, mechanism of observance in the sufficient time period and in the regulated space-time coordinates of human rights concerning personal freedom, living standard, equality, labor, development, reproduction, favorable living environment. Modern labor migration is a common phenomenon and a natural reaction to globalization processes. The goal of state migration policy is not so much of its limitation as the leveling of negative manifestations with the optimization of positive determinations.

Since the highest value of modern society is a person with his knowledge and abilities, territorial limitations are unacceptable for creating conditions for his development.

At the same time, frequent value deformation with an over-orientation towards the material needs compels a person to migrate with further gross violations of labor law. In such circumstances the positive effects of migration are destroyed, because it leads to enormous socio-demographic losses, loss

of human capital. In this context the importance of the level of legal culture of migrant workers in their willingness and ability to defend their rights and responsibilities is actualized. Thus, the category of socio-economic protection should be considered more broadly than social protection. It differs from the level of protection of basic human rights associated with basic needs to the protection of developmental rights and a decent standard of living both in the professional and personal spheres.

References

1. Demchak, R. Ye. (2011). Soczi`al`no-ekonomi`chnij zakhist naseleण्या: teoretichnij aspekt [Socio-economic protection of the population: theoretical aspect]. *Teoretichni ta prikladni pitannya ekonomiki - Theoretical and applied issues of economics*, 25, 144-150. Retrieved from: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2011_25/zb25_19.pdf [in Ukrainian].
2. Yevropejs`ka konvencziya pro pravovij status trudyashhikh-migrantiv [European Convention on the Legal Status of Migrant Workers Retrieved from: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_307 [in Ukrainian].
3. Convention on the Legal Status of Migrant Workers and Members of Their Families of the States Parties to the Commonwealth of Independent States of 21 December 2011. Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997_j82 [in Ukrainian].
4. Krichevs`ka, T. O. & Balyuk, O.V. (2012). Ukrayins`ke suspil`stvo ta ekonomika v socziologichnikh ocinkakh rivnya doviry: vnutrishni vymiry ta mizhkrayinovi porivnyannya [Ukrainian society and economy in sociological assessments of confidence level: internal dimensions and cross-country comparisons]. *Ekonomichna teoriya - Economic theory*, 1, 50-64 [in Ukrainian].
5. Novikova, O.F. (2001). Socialno-ekonomichna zahishenist osobi v Ukrayini: problemi vimiru ta shlyahi rozv`yazannya [Socio-economic security of the individual in Ukraine: measurement issues and solutions]. *Socialno-ekonomichna zahishenist naseleण्या Ukrayini: Zbirnik materialiv, pidgotovlenih do mizhnarodnoyi naukovo-praktichnoyi konferenciyi - Proceedings of the International Scientific and Practical*

Conference: Socio-economic protection of the population of Ukraine. (p. 180). Kyiv [in Ukrainian].

6. Sadova, U. Ya & Bill, M.M. (2013). Migracijni procesi v Ukrajini: suchasni vikliki ta regional`na speczifika [Migration Processes in Ukraine: Current Challenges and Regional Specificity]. *Regional`na ekonomika - Regional economy*, 3, 211-222 [in Ukrainian].

7. Tretyak, S. (2005). Pravove zabezpechennya pravovoyi kul`turi naseleennya yak umova stvorennya osnov gromadyans`kogo suspil`stva [Legal support for the legal culture of the population as a condition for creating the foundations of civil society]. *Pravo Ukrajini - Law of Ukraine*, 4, 26 [in Ukrainian].

8. Voroni, V. & Shulgi, V. (Eds.). (2010). *Ukrajins`ke suspil`stvo 1992-2010. Socziologichnij monitoring [Sociological monitoring]*. K.: Institut socziologiyi NAN Ukrajini [in Ukrainian].

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190242](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190242)

УДК [336.1:336.2]:330:837

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗГЛАДЖУВАННЯ ФІСКАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ

КОЛОДІЙ Сергій Юрійович

д.е.н., професор кафедри менеджменту та інформаційних технологій

Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0163-4569>

e-mail: kolodii_sergei@ukr.net

ГАРЯГА Леся Олегівна

к.е.н, доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій

Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5266-797X>

e-mail: garyaga@ukr.net

Анотація. У статті досліджено особливості інституціонального регулювання згладжування фіскальних дисбалансів в Україні. Систематизовано наукові підходи щодо трактування поняття «фіскальний дисбаланс». Визначено, що для згладжування фіскальних дисбалансів необхідно досягти збалансованості фінансових ресурсів держави. Запропоновано та проаналізовано індикатори збалансованості фінансових ресурсів України, зокрема: баланс зведеного бюджету; обсяг державного боргу; залишок коштів на Єдиному казначейському рахунку (ЄКР). Обґрунтовано об'єкти та інституціональні обмеження для згладжування фіскальних дисбалансів.

Ключові слова: фіскальні дисбаланси, дефіцит зведеного бюджету, державний борг, залишок коштів на єдиному казначейському рахунку.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку фінансового та реального секторів економіки характеризується нестабільністю, викликаною кризо-

Аннотация. В статье исследованы особенности институционального регулирования сглаживания фискальных дисбалансов в Украине. Систематизированы научные подходы к трактовке понятия «фискальный дисбаланс». Определено, что для сглаживания фискальных дисбалансов необходимо достичь сбалансированности финансовых ресурсов государства. Предложены и проанализированы индикаторы сбалансированности финансовых ресурсов Украины, в частности баланс сводного бюджета; объем государственного долга; остаток средств на Едином казначейском счете (ЕКС). Обоснованно объекты и институциональные ограничения для сглаживания фискальных дисбалансов.

Ключевые слова: фискальные дисбаланси, дефицит сводного бюджета, государственный долг, остаток средств на едином казначейском счете.

вими явищами як глобальної, так і національної економік [1, с. 22], незбалансованістю фінансових потоків в економіці, асиметрією інформації,

проблемами функціонування формальних та неформальних інститутів тощо. Вищезазначене призводить до розбалансованості фінансових потоків в економіці, зокрема фіскального характеру, що сприяє необхідності удосконалення регулювання таких потоків.

Отже, забезпечення нормального розвитку фінансового та реального секторів економіки залежить від руху фінансових потоків між ними. Ефективний рух фінансових потоків здатен сприяти забезпеченню фінансової рівноваги в економіці та створює необхідні передумови розвитку як національної економіки в цілому, так і окремих її суб'єктів. Поглиблення фіскальних дисбалансів у русі фінансових потоків може створити диспропорції розвитку економіки, підвищити соціальну напруженість у суспільстві та сприяти розширенню тіньової економіки та використанню неформальних правил фіскальної політики. Крім того, інституціональне середовище України має свої особливості та специфіку, що обумовлює необхідність застосування саме інституціонального регулювання фінансової, зокрема фіскально-бюджетної, політики та її складових.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемним аспектам регулювання фіскально-бюджетної сфери присвячено велика кількість наукових праць. Серед класиків економічної думки, що досліджували фіскально-бюджетне регулювання, варто виділити роботи Дж. Кейнса, П. Самуельсона, Р. Коуза, А. Лафера, М. Фрідмена, Дж. Б'юкенена, Дж. Стігліца, Дж. Хікса. Серед вітчизняних науковців, що займаються проблематикою функціонування бюджетно-податкової системи, варто відмітити наукові праці В. Базилевича, О. Василика, В. Федосова, С. Юрія та інших. Більш детально фіскальні дисбаланси розглянуті у роботах Т. Богдан, В. Зимовця, О. Кириленко, А. Крисоватого, В. Кудряшова, М. Хом'яка, Т. Желюк, С. Шумської та інших.

Метою статті є дослідження особливостей інституціонального регулювання згладжування фіскальних дисбалансів в Україні.

Виклад основних результатів. Теоретичним підґрунтям дослідження фіскальних дисбалансів є наукові підходи до трактування даного поняття (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування поняття «фіскальний дисбаланс»

Автор	Сутність поняття
Т. Богдан [2]	Фіскальний дисбаланс (англ. fiscal stress) – це ситуація напруженості у бюджетно-податковій сфері, зумовлена виникненням значних розривів між надходженнями і витратами уряду, яка потребує від нього вжиття виняткових заходів, а при відсутності адекватної реакції призводить до бюджетної або боргової кризи.
В. Зимовець [3]	Фіскальний дисбаланс – це перевищення державних видатків над доходами, що порушує баланс боргів і капіталу у фінансовій системі.

Закінчення таблиці 1

Автор	Сутність поняття
О. Кириленко [4], Т. Желюк [5]	Вертикальні фіскальні дисбаланси – невідповідність між обсягами фінансових ресурсів того чи іншого рівня влади, регіонального або місцевого, і обсягами завдань та обов'язків, які на нього покладаються у процесі розподілу компетенції між органами центральної, регіональної і місцевої влади. Горизонтальний фіскальний дисбаланс – невідповідність між обсягами фінансових ресурсів однієї або кількох територіальних одиниць одного рівня обсягу завдань, які на них покладаються і які забезпечуються іншими територіальними одиницями цього рівня.
Всесвітній банк [6], М. Хомяк [7]	Вертикальний фіскальний дисбаланс – це ступінь, в якій місцеві органи влади покладаються на доходи центрального уряду задля забезпечення власних витрат; він може бути визначений за допомогою міжбюджетних трансфертів. Горизонтальний фіскальний дисбаланс (horizontal fiscal imbalance) виникає між місцевими органами влади одного рівня і є пов'язаним з проблемами вирівнювання (equalization).
А. Іванова [8]	Фіскальні дисбаланси знаходять свій прояв у невідповідності між доходами та здійсненими видатками на усіх рівнях влади.
Н. Кравчук [9]	Фіскальний дисбаланс – кумулятивний показник, що характеризує ступінь порушення кількісно-вартісних пропорцій між ключовими параметрами фіскальної політики.

Джерело: згруповано авторами з використанням [2-9]

Наукові підходи, наведені у таблиці 1, свідчать, що фіскальні дисбаланси поділяються на вертикальні та горизонтальні. Узагальнивши трактування даного поняття, можна стверджувати, що фіскальні дисбаланси – це незбалансованість фінансових ресурсів держави, що зумовлено невідповідністю доходів та видатків та може призвести до загострення не тільки фінансово-економічних проблем, але й соціальних.

Для згладжування фіскальних дисбалансів інституціональні одиниці мають прагнути до досягнення збалансованості фінансових ресурсів. Для характеристики збалансованості фінансових ресурсів держави варто ви-

користовувати індикатори, що дозволяють, з одного боку, зафіксувати її поточний стан, а з іншого боку – оцінити використання інструментів регулювання, спрямованих на підвищення рівня збалансованості. На нашу думку, індикаторами збалансованості фінансових ресурсів держави є наступні показники [10]:

- 1) баланс зведеного бюджету: дефіцит або профіцит державного та зведених місцевих бюджетів;
- 2) обсяг державного боргу;
- 3) залишок коштів на Єдиному казначейському рахунку (ЄКР).

Індикатори збалансованості фінансових ресурсів держави подано на рис. 1.

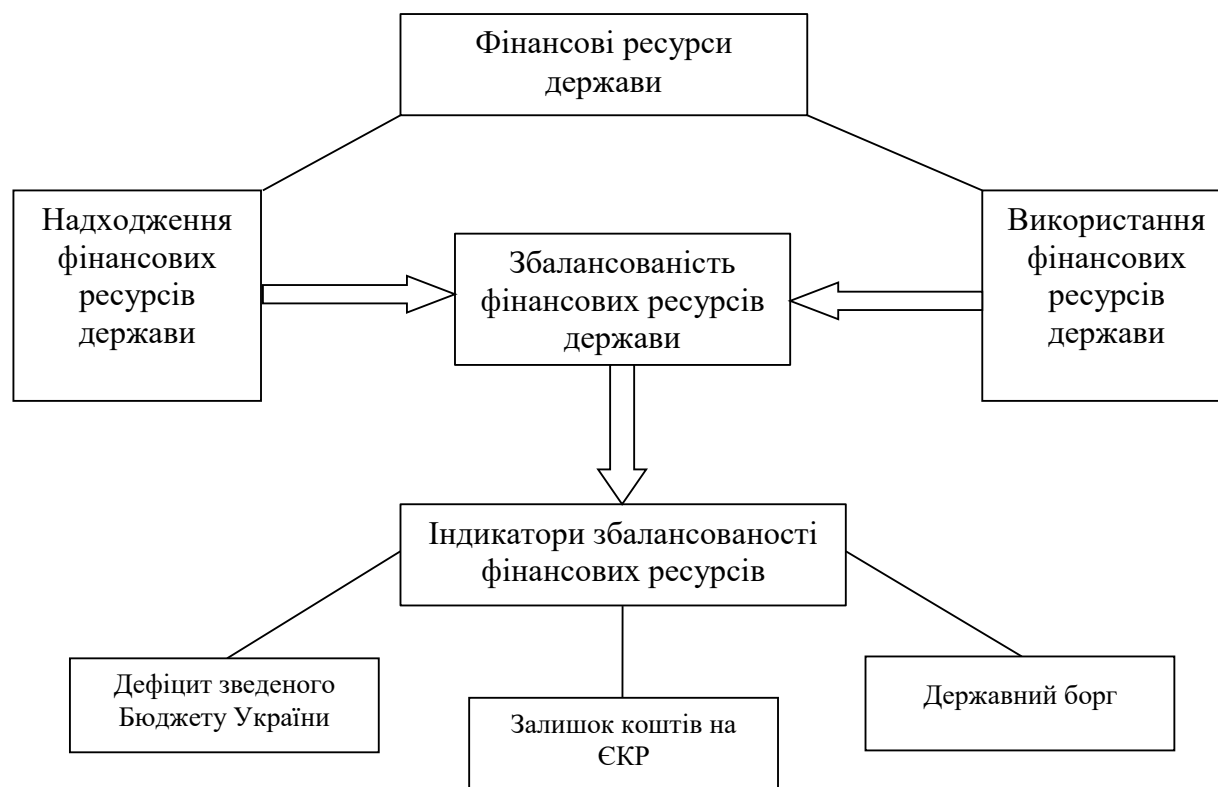


Рис. 1. Індикатори збалансованості фінансових ресурсів держави

Джерело: побудовано авторами на основі [10]

На рис. 1 наведено індикатори збалансованості фінансових ресурсів держави, які дозволяють кількісно оцінити рівень збалансованості, ідентифікувати її з допомогою розробленої класифікації і, таким чином, обґрунтувати подальший вибір об'єктів та інструментів регулювання.

Для якісної оцінки збалансованості фінансових ресурсів держави необхідно:

- здійснювати оцінку не тільки за даними одного року, а й протягом тривалого часу, що включає досить велику кількість динамічних даних та дозволяє проводити аналіз часових рядів;

- використовувати не тільки абсолютні, але й відносні показники, зокрема:

- 1) дефіцит (профіцит) зведеного бюджету по відношенню до ВВП (%);

- 2) обсяг державного боргу по відношенню до ВВП (%);

- 3) залишок коштів на ЄКР по відношенню до ВВП (%).

При цьому слід враховувати, що дефіцит (профіцит) зведеного бюджету і ВВП відносяться до показників потоку, а залишок коштів на рахунках ЄКР та обсяг державного боргу – до показників запасу. Крім цього, дефіцит бюджету та державний борг є індикаторами планової та подальшої збалансованості фінансових ресурсів держави, а залишок коштів на ЄКР – оперативної.

Перш, ніж розглянути конкретні заходи інституціонального регулювання згладжування фіскальних дисбалансів,

проаналізуємо основні індикатори, що характеризують збалансованість фінансових ресурсів держави та вказують на наявність фіскальних дисбалансів.

Спочатку розглянемо показники дефіциту (профіциту) зведеного бю-

джету України у 1992-2018 рр., розраховані на підставі даних Державної служби статистики України. Основні показники зведеного бюджету України наведені у таблиці 2.

Таблиця 2

Основні показники зведеного бюджету України у 1992-2018 роках,
млрд. грн.

Рік	ВВП	Індекс зміни реально-го ВВП, %	Доходи зведеного бюджету	Видатки зведеного бюджету	Дефіцит зведеного бюджету	Дефіцит зведеного бюджету, % видатків	Дефіцит зведеного бюджету, % ВВП
1992	0,05	-9,9	0,012	0,019	0,007	36,8	14,0
1993	1,483	-14,2	0,494	0,573	0,079	13,8	5,3
1994	12,0	-22,9	4,3	5,4	1,2	21,4	9,6
1995	54,5	-12,2	15,7	20,2	4,5	22,4	8,3
1996	81,5	-10	22,5	26,9	4,4	16,4	5,4
1997	93,4	-3	28,1	34,3	6,2	18,1	6,6
1998	102,6	-1,9	28,9	31,0	2,3	7,4	2,2
1999	130,4	-0,2	32,9	34,7	1,9	5,5	1,5
2000	176,1	5,9	49,1	48,3	-1,0	-2,1	-0,6
2001	211,2	8,8	54,9	55,4	0,6	1,1	0,3
2002	234,1	5,3	62,0	60,3	-1,6	-2,7	-0,7
2003	277,4	9,5	75,3	75,8	0,5	0,7	0,2
2004	357,5	11,8	91,5	102,5	11,0	10,7	3,1
2005	457,3	3,1	134,2	142,0	7,8	5,5	1,7
2006	565,0	7,6	171,8	175,3	3,5	2,0	0,6
2007	751,1	8,2	219,9	226,0	6,1	2,7	0,8
2008	990,8	2,2	297,8	309,2	11,4	3,7	1,1
2009	947,0	-15,1	288,6	307,3	18,7	6,1	2,0
2010	1120,6	4,1	314,5	377,8	64,7	17,1	5,8
2011	1349,2	5,4	398,6	416,9	23,1	5,5	1,7
2012	1459,1	0,2	445,5	492,5	50,8	10,3	3,5
2013	1522,7	0,0	442,8	505,8	63,6	12,6	4,2
2014	1586,9	-6,6	456,1	523,1	72,0	13,8	4,5
2015	1988,5	-9,8	652,0	679,9	30,9	4,5	1,6
2016	2385,4	2,4	782,9	835,8	54,8	6,6	2,3
2017	2983,9	2,5	1017,0	1057,0	42,1	4,0	1,4
2018	3558,7	3,3	1184,4	1250,2	67,8	5,4	1,9

Джерело: розраховано авторами за даними [11; 12]

Аналіз даних таблиці 2 дозволяє зробити висновок про те, що протягом 1992-2018 років дефіцит зведеного

бюджету України у певні роки створював проблему для макроекономічної стабільності національної еконо-

міки. Найвищі показники було досягнуто під час першої фази трансформаційного спаду, коли водночас спостерігались надвисокі темпи інфляції (гіперінфляція). Починаючи з 1998 року показники дефіциту зведеного бюджету по відношенню до ВВП, здебільшого, знаходяться у межах 3%. Разом з тим, варто зазначити, що у 2004, 2010, 2012-2014 рр. показники дефіциту зведеного бюджету до ВВП перевищували зазначений критерій, хоча існували макроекономічні передумови для цього, а саме: падіння реального ВВП внаслідок військового вторгнення та окупації частини території Ро-

сійською Федерацією у 2014-2015 рр. Крім того, у 2004 р. та 2010 р. було зафіксовано доволі високі темпи економічного зростання, причому показник 2014 р. є рекордним за всю історію незалежної України. Також варто відзначити, що в Україні залежність дефіциту зведеного бюджету від темпів економічного зростання не є явною.

Дефіцит зведеного бюджету України формується за рахунок дефіциту державного бюджету, місцеві бюджети, найчастіше, є збалансованими, що підтверджується даними рис. 2.

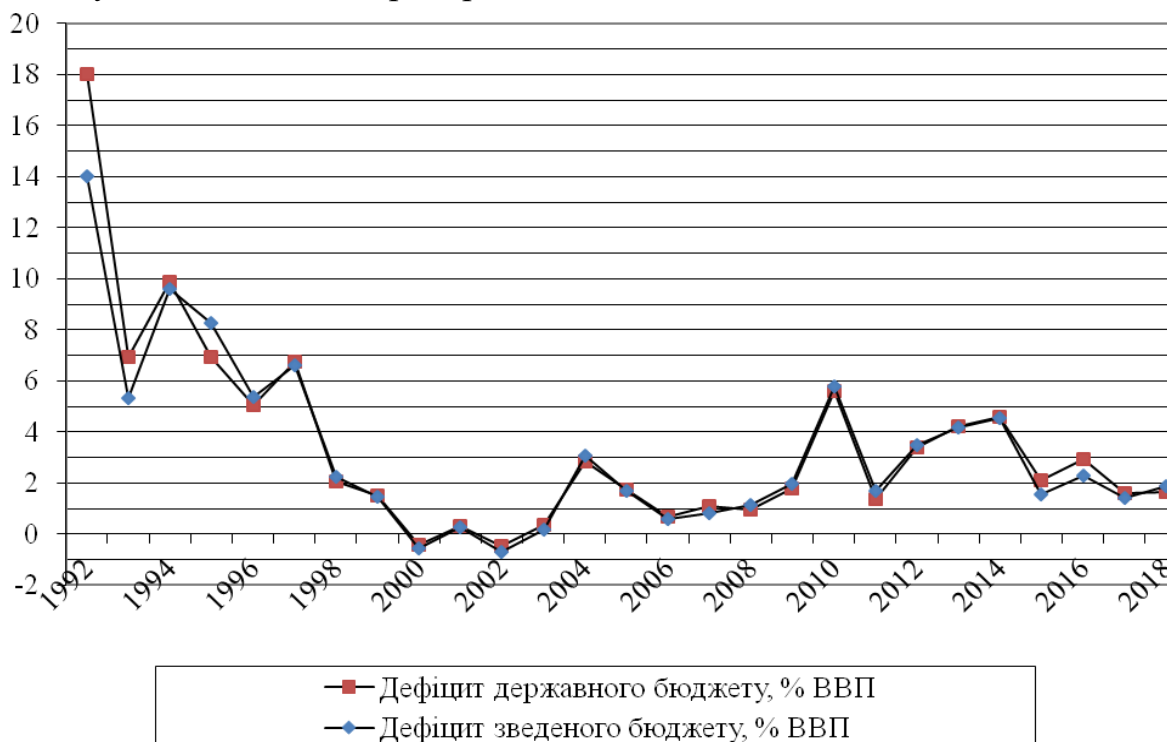


Рис. 2. Дефіцити державного і зведеного бюджетів у 1992-2018 рр., % ВВП
Джерело: побудовано авторами за даними [11; 12]

Дані рис. 2 дозволяють стверджувати, що в Україні існує дуже високий ступінь взаємозв'язку між дефіцитом державного та зведеного бюджету, причому в окремі роки (1992-1994, 2000-2001, 2003, 2007) перший перевищував останній. Варто відмітити,

що перевищення витрат ПФУ над власними надходженнями покривається за рахунок трансфертів з державного бюджету, розбалансованість бюджету пенсійного фонду створює передумови для формування дефіциту державного бюджету.

З нашої точки зору, найважливішими факторами формування державного боргу, на противагу теорії фінансів, є прагнення держави капіталізувати державні банки та компанії за рахунок державних боргових цінних паперів. Цей сумнівний, з точки зору фінансового менеджменту, інструмент фінансування та збільшення власного капіталу широко використовується протягом усієї історії управління державними фінансовими ресурсами в Украї-

ні. Також широко використовуються квазіфіскальні операції у процесі реалізації Національним банком України грошово-кредитної політики.

Далі проаналізуємо основні показники державного боргу України.

У структурі державного боргу, з точки зору джерел його формування, переважає зовнішній державний борг. Як свідчать дані рис. 3 та рис. 4, лише у 1992 р. внутрішній державний борг перевищував зовнішній.

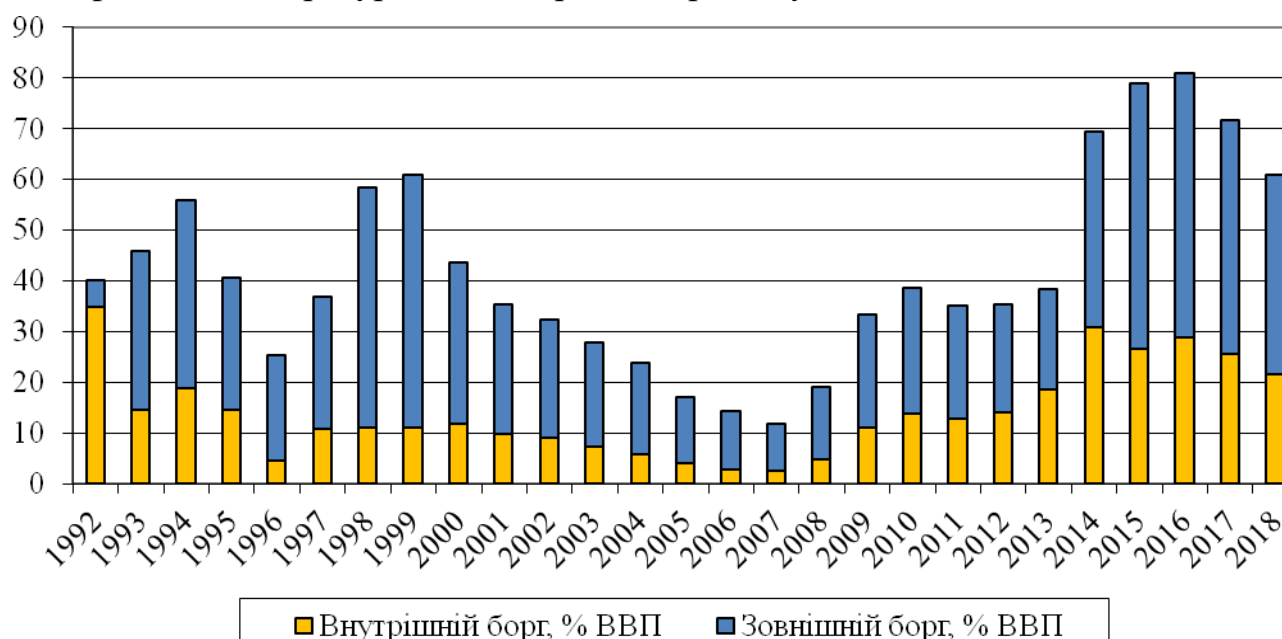


Рис. 3. Динаміка внутрішнього та зовнішнього боргу України станом на кінець року в 1992-2018 рр., % ВВП

Джерело: побудовано авторами на основі [13]

Варто зазначити, що, в основному, це було результатом емісійного фінансування центральним банком дефіциту державного бюджету за рахунок викупу державних боргових цінних паперів та кредитування уряду. З точки зору характеру виникнення державного боргу в Україні переважає прямий державний борг.

Починаючи з 1993 року, зовнішній борг перевищує внутрішній, що ста-

вить державу в істотну залежність від тенденцій та процесів, що відбуваються на світовому фінансовому ринку. Це і стало основною причиною того, що Україна входить до десятки країн, найбільш постраждалих від світової фінансової кризи 2007-2009 років.

Структура державного боргу України станом на кінець року у розрізі внутрішнього та зовнішнього боргу у 1992-2018 рр. наведена на рис. 4.

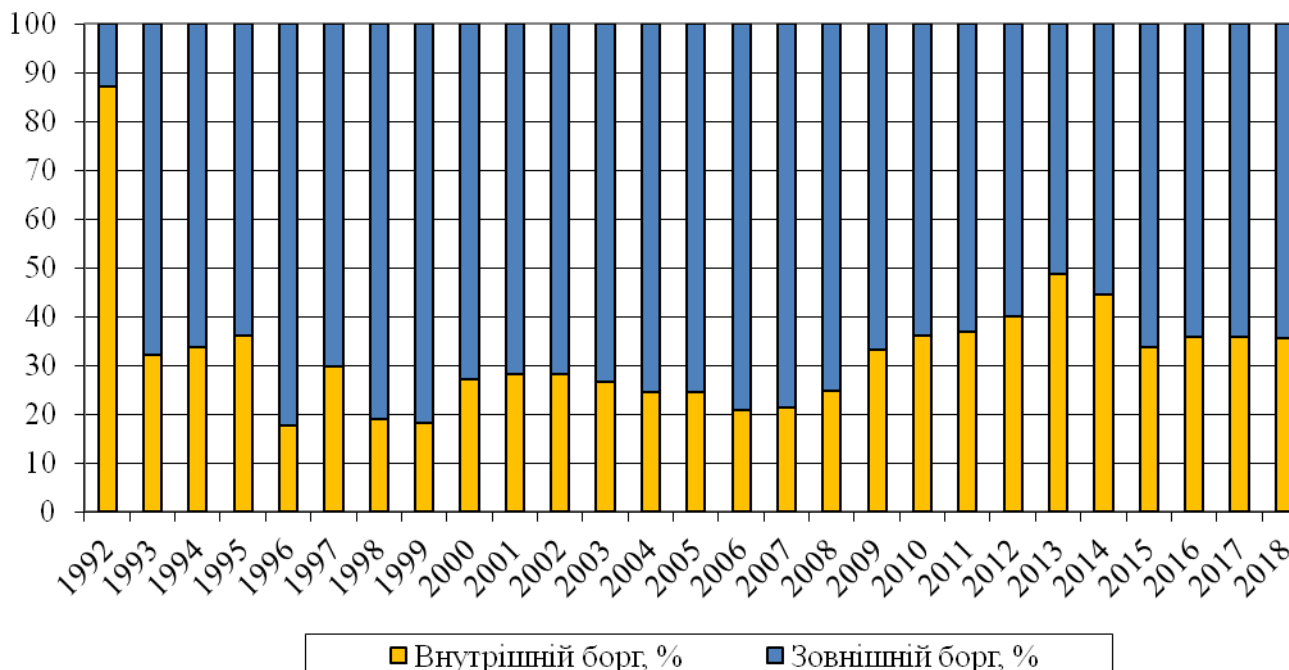


Рис. 4. Структура державного боргу України станом на кінець року у розрізі внутрішнього та зовнішнього боргу у 1992-2018 рр., %

Джерело: побудовано авторами на основі [13]

Далі розглянемо динаміку видатків на обслуговування державного боргу (рис. 5). Державного бюджету України на об-

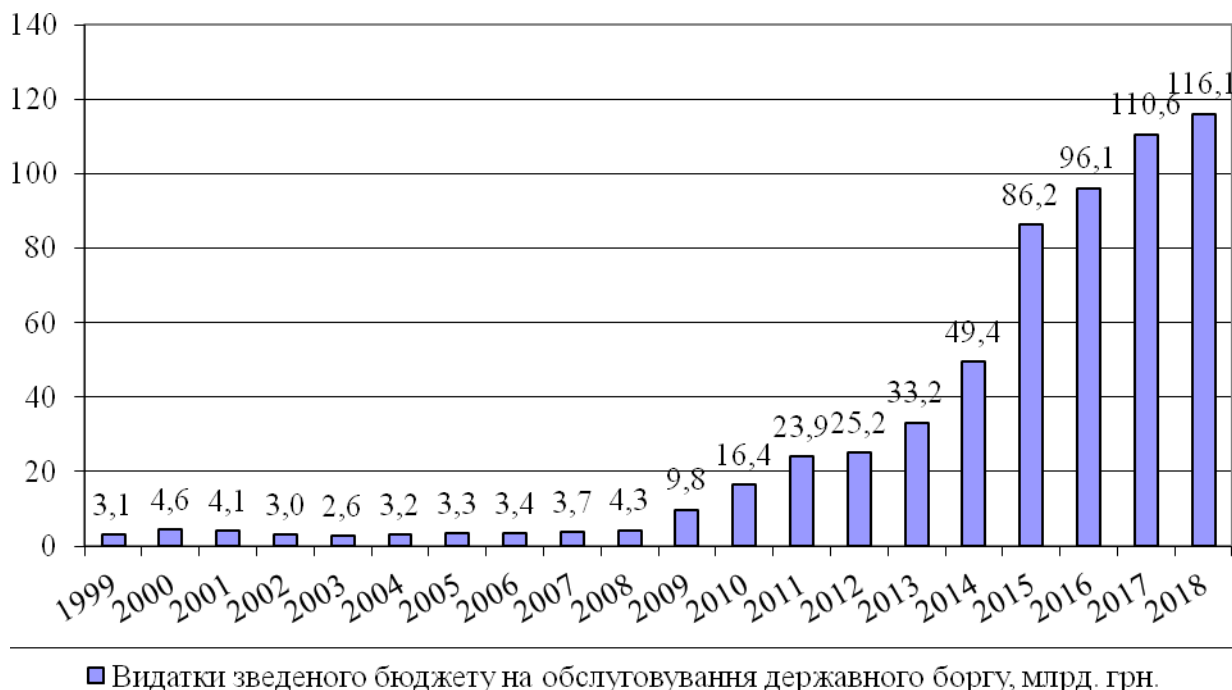


Рис. 5. Видатки державного бюджету України на обслуговування державного боргу у 1999-2018 рр., млрд. грн.

Джерело: побудовано авторами на основі [13]

Даний показник є важливим для збалансованості фінансових ресурсів держави з двох точок зору. По-перше, він є об'єктивним індикатором ціни обслуговування державного боргу, а з іншого боку – дозволяє оцінити резерв зниження дефіциту зведеного бюджету або підвищення його витрат у випадку нестачі сукупного попиту.

Аналіз даних рис. 5 дає можливість зробити висновок, що витрати на обслуговування державного боргу стають тягарем для національної економіки. У 2010 році на ці цілі було спрямовано понад 16 млрд. грн., що перевищує, наприклад, видатки бюджету на оборону. Причому, якщо протягом

1999-2007 років показники витрат бюджету на обслуговування державного боргу були відносно стабільними і складали не більше 4 млрд. грн., з 2008 року має місце тенденція до суттєвого зростання в абсолютних величинах.

Далі розглянемо динаміку показників обслуговування державного боргу, які є відносними коефіцієнтами. Для цього використаємо два основних показника: видатки зведеного бюджету на обслуговування державного боргу по відношенню до ВВП (%) та побудовано авторами до видатків зведеного бюджету (%). Динаміка показників наведена на рис. 6.

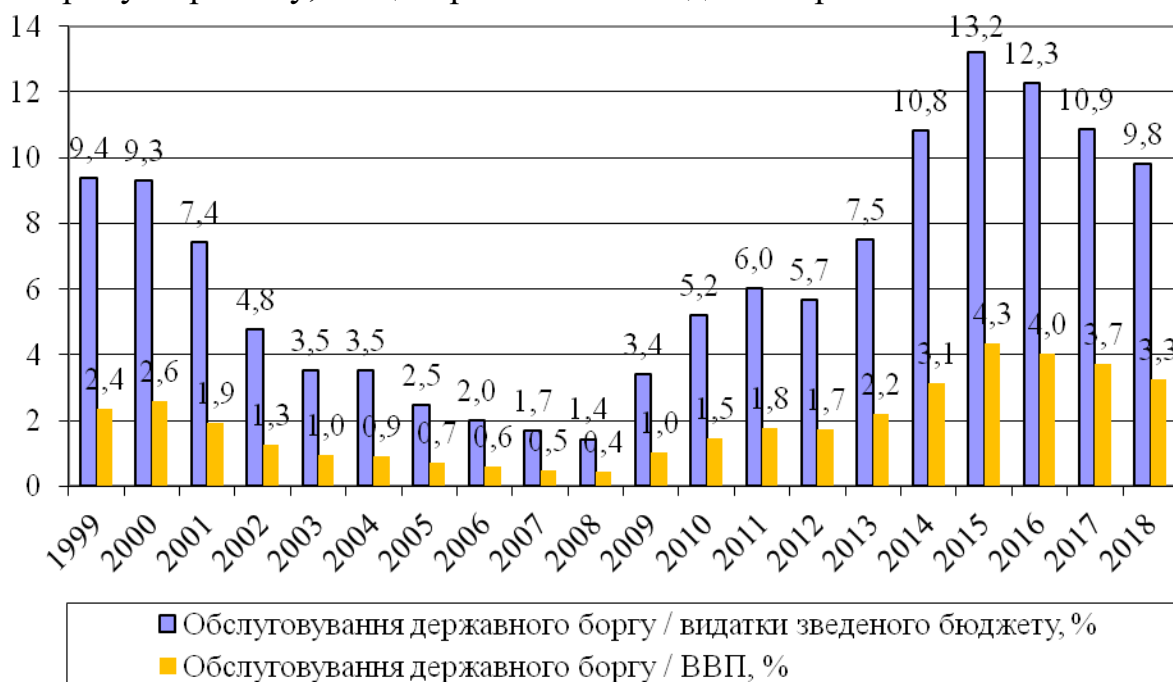


Рис. 6. Видатки зведеного бюджету України на обслуговування державного боргу у 1999-2018, % ВВП

Джерело: побудовано авторами на основі [13]

Якщо розглядати видатки зведеного бюджету України на обслуговування державного боргу протягом 1999-2018 років у структурі видатків зведеного бюджету та по відношенню до ВВП, то можна зробити висновок про наяв-

ність явної тенденції до їхнього скорочення з 2000 р. по 2008 роки. Причому у рамках цього порівняно невеликого відрізка часу досліджуваний показник низився практично у п'ять разів. А з 2009 року відбувається пос-

тійне збільшення обох показників до досягнення абсолютних максимумів у 2015 році. Починаючи з 2014 року витрати бюджету на обслуговування державного боргу перевищують 3% ВВП, що є важливим сигналом про наявність серйозних проблем з обслуговуванням боргу. Разом з цим, вже з 2016 року обидва показники постійно знижуються, і вже в 2018 році на обслуговування боргу витрачається менше 10% видатків зведеного бюджету.

Проте слід врахувати, що у 2000 та 2015 роках Україна перебувала у переддефолтному стані за своїми суверенними зобов'язаннями, а з 2014 року також знаходиться у стані неоголошеної «гібридної війни» з Російською Федерацією, тому показник витрат бюджету з обслуговування державного боргу не є об'єктивним орієнтиром для порівняння. Але все це впливає на вартість обслуговування державного боргу та незалежні рейтинги не тільки України як держави, але й недержавних підприємств та фінансових установ.

Значення питомої ваги витрат на обслуговування державного боргу у структурі видатків зведеного бюджету у 1999 році (9,4%) протягом наступних восьми років знизилася більше, ніж у п'ять разів і становило на кінець 2008 року 1,4%. Разом з тим, протягом одного 2009 року видатки бюджету на обслуговування державного боргу по відношенню до ВВП, як і питома вага видатків зведеного бюджету, збільшилися більше, ніж у 1,5 рази. А до кінця 2015 р. значення показника досягло найвищого розміру (13,2%) за період аналізу, що зумовлює складне фінан-

сове становище у нашій державі. Це свідчить про необхідність застосування обмежувальних інструментів інституціонального регулювання збалансованості фінансових ресурсів держави у вигляді встановлення максимального значення показника видатків на обслуговування державного боргу по відношенню до ВВП та витрат зведеного бюджету. Позитивною динамікою є поступове зменшення з 2016 по 2018 рр. питомої ваги витрат на обслуговування державного боргу по відношенню до ат датків зведеного бюджету.

Далі проаналізуємо дані щодо залишку коштів на Єдиному казначейському рахунку (табл. 3).

Як показують дані табл. 3 залишок коштів на ЄКР істотно змінюється у часі. Середнє значення залишків коштів на ЄКР постійно підвищувалося з 2003 року по 2006 рік, досягнувши локального максимуму в майже 16 млрд. грн. Особливо це проявляється у 2006 році порівняно з 2005 роком. Основною причиною різкого збільшення залишків коштів на ЄКР є повторна приватизація ВАТ «Криворіжсталь», у результаті якої держава отримала, з урахуванням повернення коштів попереднім власникам, близько 20 млрд. грн. Після цього сформувалася тенденція до їхнього зниження, яка мала місце до 2013 року, коли відповідний показник знизився до 3 млрд. грн., що значно погіршило ситуацію з реалізацією політики бюджетних видатків як важливого інструменту макроекономічної стабілізації. Саме у 2013 році був зафіксований мінімальний рівень залишків коштів у сумі 410 млн. грн. Реалізація політики макроекономічної стабілізації в умовах воєнної агресії та

окупації частини території України Російською Федерацією потребувала активної співпраці з Міжнародним валютним фондом, у результаті чого, у тому числі й за рахунок отриманих

кредитів, залишки коштів на ЄКР значно збільшилися, а у 2017 році був зафіксований абсолютний максимум у розмірі понад 63 млрд. грн.

Таблиця 3

Статистичні показники, що характеризують динаміку залишків коштів на ЄКР у 2003-2018 роках, млн. грн.

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Середнє значення	1540	8074	8744	15912	14016	13882	4906	6394
Середньоквадратичне відхилення	1256	4124	6032	1995	2219	4001	1828	3866
Коефіцієнт варіації	0,82	0,51	0,69	0,13	0,16	0,29	0,37	0,60
Максимальне значення	4475	15242	27350	19480	17121	19165	7946	13806
Мінімальне значення	341	2205	4950	13338	9084	4378	2583	1055
Коефіцієнт волатильності	1,03	2,01	1,00	3,29	1,31	1,17	1,21	1,29
Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Середнє значення	7849	4921	3007	6261	28973	17327	42172	12676
Середньоквадратичне відхилення	3616	2249	1454	3311	15208	5131	13704	7536
Коефіцієнт варіації	0,46	0,46	0,48	0,53	0,52	0,30	0,32	0,59
Максимальне значення	17182	8834	4108	13412	47957	27564	63151	27085
Мінімальне значення	2724	1762	410	1739	3008	9017	14258	1995
Коефіцієнт волатильності	4,14	1,04	5,00	2,32	1,00	1,00	1,23	2,07

Джерело: розраховано авторами на основі [14]

Оцінка мінливості показника виконана з використанням двох коефіцієнтів: варіації та волатильності. Мінімальні значення коефіцієнта варіації спостерігалися у 2006-2007 рр., також відносно низькі значення відповідного показника були зафіксовані в 2016-2017 рр. Максимальні значення коефіцієнта варіації були у 2003, 2005, 2010 та 2018 роках. Коефіцієнт волатильно-

сті у нормальному стані приймає значення близько 1,0, а високі значення (більше 2,0) свідчать про наявність тенденцій до різкого зниження або зростання показників протягом року. Таким чином, аналіз показника дає змогу зробити висновок про високу волатильність у 2006 році (ефект після приватизації ВАТ «Криворіжсталь») та у 2011 й 2013 роках, що характери-

зувались тенденцією до зниження залишків коштів на ЄКР. Саме тому необхідно встановити інституціональне обмеження на мінімальний рівень залишків коштів на ЄКР з метою забезпечення оперативної збалансованості фінансових ресурсів держави.

Інституціональне регулювання згладжування фіскальних дисбалансів передбачає розробку відповідної концепції та передбачає обґрунтування його об'єктів та встановлення інституціональних обмежень індикаторів збалансованості фінансових ресурсів держави.

Об'єктами інституціонального регулювання у даному аспекті є:

- розподіл і законодавче закріплення джерел доходів за різними рівнями бюджетів (державним і місцевими; видами місцевих бюджетів);
- формування доходів цільових державних фондів, розподіл єдиного внеску між різними видами фондів;
- розподіл і законодавче закріплення джерел доходів між загальним і спеціальним фондами бюджету;
- розподіл і законодавче закріплення доходів загального фонду місцевих бюджетів за кошиками доходів, що враховуються і не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів;
- визначення основних джерел формування бюджету розвитку як необхідної складової спеціального фонду місцевих бюджетів;
- формування механізмів розрахунку величини міжбюджетних трансфертів та інших форм міжбюджетних відносин;
- планування доходів бюджетів і державних цільових фондів як основи

для розподілу бюджетних призначень між головними розпорядниками бюджетних коштів.

Для згладжування фіскальних дисбалансів варто встановити наступні інституціональні обмеження щодо індикаторів збалансованості фінансових ресурсів держави:

- встановити норматив (ліміт) дефіциту державного бюджету по відношенні до ВВП залежності від стадії економічного циклу і темпів планованого або економічного зростання (спаду): 5% ВВП в умовах економічного спаду; 3% ВВП в умовах економічного зростання до 3% в рік; 2% ВВП в умовах економічного зростання 3-5%; профіцит бюджету в умовах економічного зростання, що перевищує 5% ВВП;

- встановити інституціональне обмеження щодо питомої ваги витрат на обслуговування державного боргу у структурі видатків загального фонду бюджету. Подібне обмеження використовується у Бюджетному кодексі України при нормуванні витрат на обслуговування заборгованості місцевих органів влади. На наш погляд, на дані цілі має витрачатися не більше 2% ВВП, і не більше 10% видатків загального фонду державного бюджету.

- впровадити інституціональне обмеження розміру дефіциту Пенсійного фонду України як основного джерела розбалансованості фінансових ресурсів держави. Оскільки фактичний дефіцит Пенсійного фонду України покривається трансфертами з державного бюджету і позиками за рахунок коштів ЄКР, а по звітності фонд є бездефіцитним (за касовим методом), то пропонуване інституціона-

льне обмеження може мати вигляд показника співвідношення власних надходжень до витрат пенсійного фонду. На наш погляд, дане співвідношення не може бути нижче 75% після впровадження другого рівня пенсійного страхування (обов'язкової накопичувальної системи).

Висновки. Отже, з метою стабільного розвитку національної економіки особлива увага повинна приділятися проблемам згладжування фіскальних дисбалансів та збалансованості фінансових ресурсів держави. Для оцінки рівня збалансованості фінансових ресурсів держави необхідно використовувати наступні індикатори: баланс зведеного бюджету; обсяг державного боргу; залишок коштів на Єдиному казначейському рахунку (ЄКР). Також індикаторами можуть бути відносні

показники: дефіцит (профіцит) зведеного бюджету по відношенню до ВВП (%); обсяг державного боргу по відношенню до ВВП (%); залишок коштів на ЄКР по відношенню до ВВП (%).

Впровадження інституціональних обмежень на обсяги бюджетного дефіциту і державного боргу дозволить скоротити видатки бюджету щодо їх фінансування та обслуговування та зменшити рівень макроекономічних фінансових ризиків. Встановлення обмеження на мінімально допустимий рівень залишків коштів на ЄКР дозволить забезпечити стабільність фінансування державних програм у розрізі як соціальних, так і економічних витрат, та знизити трансакційні витрати, що супроводжують процеси використання фінансових ресурсів держави.

Список використаної літератури

1. Руденко М.В. Теоретичні аспекти взаємодії фінансового та реального секторів економіки. Вісник Університету банківської справи. 2017. № 1(28). С. 21-29.
2. Богдан Т. Фіскальні дисбаланси і виклики для бюджетно-боргової політики України. Дзеркало тижня. 2018. 31 серпня. URL: https://dt.ua/macrolevel/fiskalni-disbalansi-i-vikliki-dlya-byudzhethno-borgovoyi-politiki-ukrayini-287107_.html.
3. Зимовець В.В. Державна фінансова політика економічного розвитку : монографія. К.: НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув, 2010. 356 с.
4. Муніципальні фінанси: навч. посіб. / за ред. О.П. Кириленко. Тернопіль: Астон, 2015. 360 с.
5. Желюк Т. Подолання фіскальних дисбалансів у системі антикризової політики держави. Світ фінансів. 2013. № 1. С. 123-133.
6. Fiscal Decentralization Indicators. The World Bank. URL: <http://www1.worldbank.org/publicsector/decentralization/webfiscal.pdf> (дата звернення: 02.12.2019).

7. Хомяк М.С. Розподіл державних доходів і фіскальні дисбаланси в рамках бюджетного простору. Економіка і суспільство. 2016. Вип. 6. С. 338-343.
8. Іванова А. М. Фіскальні дисбаланси в Україні та шляхи їх подолання. Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2016. Т. 21. Вип. 7(1). С. 137-142.
9. Кравчук Н. Глобальні фіскальні розриви і дисбаланси: інституційні та дистрибутивні ефекти. Світ фінансів. 2012. № 4. С. 73-92.
10. Колодий С.Ю. Институциональное регулирование формирования и использования финансовых ресурсов государства в посттрансформационной экономике: монография. Симферополь: ООО «ДиАйПи», 2011. 328 с.
11. Статистична інформація: веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 02.12.2019).
12. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: веб сайт. URL: <https://mof.gov.ua> (дата звернення: 02.12.2019).
13. Державний та гарантований державою борг: веб-сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovaniy-derzhavju-borg> (дата звернення: 02.12.2019).
14. Офіційний сайт Державної казначейської служби України: веб-сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення: 02.12.2019).

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190242](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190242)

JEL Classification B52, H62, H63

INSTITUTIONAL ADJUSTMENT OF FISCAL IMBALANCES**KOLODII Sergey**

D.Sc. (Economics), Professor of the Department of Management and Information Technologies, Banking University, Cherkasy Institute
 ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0163-4569>
 e-mail: kolodii_sergeri@ukr.net

HARIAHA Lesia

PhD, Assoc. Prof. of Department of Management and Information Technologies, Banking University, Cherkasy Institute
 ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5266-797X>
 e-mail: garyaga@ukr.net

Abstract. *The features of institutional regulation of fiscal imbalances in Ukraine have been researched in the article. Scientific approaches to interpreting the concept of "fiscal imbalance" have been systematized. It has been determined that to balance fiscal imbalances it is necessary to achieve the balance of financial resources of the state. Indicators of the balance of financial resources of Ukraine have been proposed and analyzed, in particular: balance of the consolidated budget; the volume of public debt; balance in the Single Treasury Account (STA). Objects and institutional constraints to mitigate fiscal imbalances have been justified.*

Key words: *fiscal imbalances, consolidated budget deficit, public debt, the balance of funds in the single treasury account.*

The current stage of development of the financial and real sectors of the economy is characterized by instability caused by crisis phenomena of both global and national economies, imbalance of financial flows in the economy, asymmetry of information, problems of functioning of formal and informal institutions, etc. Such phenomena lead to an imbalance of financial flows in the economy, in particular of a fiscal nature, which contributes to the need to improve the regulation of such flows. The purpose of the article is to investigate the features of institutional regulation of fiscal imbalances in Ukraine.

The scientific approaches to interpreting the concept of «fiscal imbalance» have been systemized in the article. A critical analysis of the scientific points of view of permissions to formulate the author's interpretation of the concept of "fiscal imbalances" as an imbalance in the financial resources of the state, which is due to the mismatch of income and expenses can lead to aggravation of not only financial and economic problems, but also social ones.

It has been determined that in order to smooth fiscal imbalances it is necessary to strive to achieve a balance of financial resources.

The financial resource balance indicators have been proposed and analyzed.

The article proposes the establishment of the following institutional constraints to counterbalance fiscal imbalances:

- introduction of a standard (limit) deficit of the state budget in relation to GDP: 5% of GDP in the conditions of economic recession; 3% of GDP in economic growth to 3% per year; 2% of GDP in the conditions of economic growth 3-5%; budget surplus in terms of economic growth in excess of 5% of GDP;

- introducing an institutional limit on the share of public debt service expendi-

ture in the structure of the general budget expenditures of no more than 2% of GDP and no more than 10% of expenditures of general government budget.

- introduction of an institutional limit on the size of the Pension Fund of Ukraine deficit of at least 75% after the introduction of the second level of pension insurance (compulsory funded system).

Introducing institutional constraints to mitigate fiscal imbalances will reduce budget expenditures, reduce macroeconomic financial risks, and reduce transaction costs that accompany the use of government financial resources.

References

1. Rudenko, M.V. (2017). Teoretychni aspekty vzayemodiyi finansovoho ta real'noho sektoriv ekonomiky [Theoretical aspects of the interaction of the financial and real sectors of the economy]. *Visnyk Universytetu bankivs'koyi spravy – Bulletin of the University of Banking*, 1 (28), 21-29 [in Ukrainian].
2. Bohdan, T. (2018, August 31). Fiskalni dysbalansy i vyklyky dlia biudzhethno-borhovoї polityky Ukrainy [Fiscal imbalances and challenges for Ukraine's fiscal policy]. *Dzerkalo tyzhnia – Mirror of the week*. Retrieved from: https://dt.ua/macrolevel/fiskalni-disbalansi-i-viklyki-dlya-byudzhethno-borhovoyi-politiki-ukrayini-287107_.html [in Ukrainian].
3. Zymovets, V.V. (2010). *Derzhavna finansova polityka ekonomichnoho rozvytku [State financial policy of economic development]*. K. : NAN Ukrainy ; In-t ekon. ta prohozuv [in Ukrainian].
4. Kyrylenko, O.P. (Ed). (2015). *Munitsypalni finansy [Municipal Finance]*. Ternopil: Aston [in Ukrainian].
5. Zheliuk, T. (2013). Podolannia fiskalnykh dysbalansiv u systemi antykryzovoї polityky derzhavy [Overcoming fiscal imbalances in the state's anti-crisis policy system]. *Svit finansiv – The world of finance*, 1, 123-133 [in Ukrainian].
6. Fiscal Decentralization Indicators. The World Bank. Retrieved from: <http://www1.worldbank.org/publicsector/decentralization/webfiscal.pdf>.

7. Khomiak, M.S. (2016). Rozpodil derzhavnykh dokhodiv i fiskalni dysbalansy v ramkakh biudzhethnoho prostoru [Distribution of government revenues and fiscal imbalances within the budget space]. *Ekonomika i suspilstvo – Economy and society*, 6, 338-343 [in Ukrainian].
8. Ivanova, A.M. (2016). Fiskalni dysbalansy v Ukraini ta shliakhy yikh podolannia [Fiscal imbalances in Ukraine and ways to overcome them]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu – Bulletin of the Odessa National University*. Serii: Ekonomika. T. 21, 7(1), 137-142 [in Ukrainian].
9. Kravchuk, N. (2012). Hlobalni fiskalni rozryvy i dysbalansy: instytutsiini ta dys-trybutyvni efekty [Global Fiscal Gaps and Imbalances: Institutional and Distribution Effects]. *Svit finansiv – The world of finance*, 4, 73-92 [in Ukrainian].
10. Kolodii, S.Yu. (2011). Institutsional'noye regulirovaniye formirovaniya i ispol'zovaniya finansovykh resursov gosudarstva v posttransformatsionnoy ekonomike: monografiya [Institutional regulation of the formation and use of state financial resources in the post-transformation economy: monograph]. Simferopol: LLC «DiAiPi» [in Russian].
11. Statystychna informatsiia [Statistical Information]. ukrstat.gov.ua. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
12. Ofitsiinyi sait Ministerstva finansiv Ukrainy [Official site of the Ministry of Finance of Ukraine]. mof.gov.ua. Retrieved from: <https://mof.gov.ua> [in Ukrainian].
13. Derzhavnyi ta harantovanyi derzhavoiu borh [Public and government guaranteed debt]. mof.gov.ua. Retrieved from: <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovaniy-derzhavju-borg> [in Ukrainian].
14. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy [Official site of the State Treasury Service of Ukraine]. treasury.gov.ua. Retrieved from: <https://www.treasury.gov.ua/ua> [in Ukrainian].

ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

ЛИТВИН Олена Євгенівна

*Кандидат економічних наук,
Доцент кафедри економіки та менеджменту
Інститут банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи», Україна
e-mail: kafedra_mm@ukr.net*

ГАЛИЦЬКА Ольга Вікторівна

*Студентка магістратури,
Інститут банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи», Україна
e-mail: www.galicka@ gmail.com*

Анотація. Розглянуто теоретичні засади формування корпоративної культури організації, розкрито основні типи корпоративних культур, проаналізовано фактори впливу на корпоративну культуру компанії. Досліджено вплив корпоративної культури на ефективність діяльності компанії «Nestle». Виділено проблеми, які виникають в процесі становлення корпоративної культури як такої.

Ключові слова: Nestle, корпоративна культура, навчання, персонал.

Аннотация. Рассмотрено теоретические основы формирования корпоративной культуры организации, раскрыты основные типы корпоративных культур, проанализированы факторы влияния корпоративной культуры на эффективность деятельности компании «Nestle». Также выделены проблемы, которые возникают в процессе становления корпоративной культуры как таковой.

Ключевые слова: Nestle, корпоративная культура, обучение, персонал.

Постановка проблеми. Сучасна економіка, що постійно еволюціонує та розвивається, вимагає від компаній бути більш інноваційними та такими, що постійно впроваджують зміни. Посилена конкуренція на всіх ринках збуту вибудовує такі вимоги до компаній, що вони вимушені боротися за своїх клієнтів. У таких умовах для кожної компанії стає необхідним вдало

комбінувати потреби клієнтів та потреби власних працівників. Саме через те, корпоративна культура є чи не єдиним способом вирішення проблеми налагодження комунікації всередині колективу та вибудовування системи спільних цілей. Мінливі тенденції науково-технічного прогресу – від пріоритету технічної спрямованості до телекомунікацій, біотехнологій, інфор-

маційних технологій, генної інженерії – змушують підприємство змінювати акцент своєї виробничо-господарської діяльності. Про низький рівень корпоративної культури на сьогоднішній день говорить не тільки використання фізично і морально застарілих технологій у виробничому процесі, але і «морально застарілі методи управління персоналом, організації технологічних процесів і управління підприємством і т.д.» [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив корпоративної культури на підвищення конкурентоспроможності досліджували такі науковці як Портер М., Пітерс Т., Хенді С., Малик І., Язвінська І., Олійник Т., Гриненко А., Апостолюк О.

Метою статті є аналіз стану формування корпоративної культури на прикладі компанії «Nestle», дослідження специфіки та проблем корпоративної культури та методів підвищення ефективності діяльності компанії шляхом покращення стану корпоративної культури.

Виклад основного матеріалу. Термін "корпоративна культура" з'явився

у XIX ст. Він був сформульований німецьким фельдмаршалом Мольтке, який використовував його, характеризуючи взаємини в офіцерському середовищі [2]. Згодом це поняття поширилося і на інші сфери, і зараз ні у кого не виникає сумнівів з приводу значущості корпоративної культури для успішного функціонування і процвітання будь-якої організації.

Корпоративна культура включає цілий ряд компонентів:

- уявлення про місію організації;

- ціннісні установки;
- моделі поведінки;
- стиль керівництва організацією;
- діюча система комунікації;
- норми ділового спілкування між членами колективу і з клієнтами;
- шляхи вирішення конфліктів;
- прийняті в організації традиції і звичаї;
- символіка організації.

Аналізуючи типи корпоративної культури, дослідники виокремлюють певну "об'єднуючу" теоретичну схему, в яку б уклалися основні підходи до вивчення феномену корпоративної культури, не нівелюючи при цьому цілісності кожної позиції.

Досить цікавою й корисною видається схема чотирьох типів корпоративної культури (Камерон і Квін):

1. Кланова культура. Організація тримається на відданості та традиціях, роблячи акцент на довгостроковій користі удосконалення особистості й надає великого значення високій мірі згуртованості колективу та моральному клімату.

2. Адхократична культура. Сутністю організації є відданість експериментуванню й новаторству з діяльністю на "передньому рубежі", а успіхом вважається - виробництво унікальних нових продуктів та/або послуг.

3. Ієрархічна культура є дуже формалізованим і структурованим місцем роботи, де критично важливо підтримування повільного ходу діяльності організації, яку об'єднують формальні правила й офіційна політика.

4. Ринкова культура, за якої організація, що орієнтована на результати, піклується передусім про виконання поставленої мети. Співробітники кон-

курують між собою, а керівники - тве- досягненні мети – перемоги [3].
рді, суворі та вимогливі конкуренти в -

Таблиця 1

Функції корпоративної культури

№	Функція	Опис
1	Інформаційна	полягає в передачі соціального досвіду
2	Пізнавальна	націлена на пізнання і засвоєння принципів культури на стадії адаптації працівника до організації і, таким чином, сприяє його включенню у життя колективу
3	Нормативна	адже культура встановлює норми прийнятної поведінки в організації
4	Регулююча	за допомогою неї відбувається порівняння реальної поведінки людини або групи до прийнятої в організації нормами
5	Ціннісна	культура також впливає на світогляд людини
6	Комунікативна	через цінності, прийняті в організації, норми поведінки та інші елементи культури забезпечується взаєморозуміння працівників та їх взаємодія
7	Охоронна	культура служить бар'єром для проникнення небажаних тенденцій
8	Інтегруюча	прийняття корпоративної культури формує спільність людей і вони відчують себе частиною єдиної системи
9	Заміщуюча	сильна культура дозволяє знизити потік формальних наказів і розпоряджень
10	Мотиваційна	прийняття культури зазвичай створює додаткові можливості для людини і навпаки
11	Освітня і розвиваюча	оволодіння культурою створює додаткові знання і позитивно впливає на її діяльність
12	Управління якістю	з плином часу в культурі залишаються найбільш ефективні складові, а всі негативні зникають
13	Формування іміджу	клієнти, відвідувачі та інші контрагенти не знайомі з офіційними документами, вони бачать зовнішню сторону фірми і це створює її образ

Джерело: розроблено авторами на основі [3]

Модель Г. Харрісона розрізняє чотири типи корпоративної культури. Для аналізу він вибрав процес розподілу влади, ціннісні орієнтації особистості, відношення індивіда в організації, структуру організації і характер її діяльності на різних етапах еволюції. Такі моделі корпоративної культури рідко зустрічаються в чистому вигляді, але більшість організацій ближче всього за своєю культурою до якої-небудь з них:

- корпоративна культура, орієнтована на роль;
- корпоративна культура, орієнтована на завдання;
- корпоративна культура, орієнтована на людину;
- корпоративна культура з орієнтацією на владу [4].

Наразі, у менеджменті виділяють багато різноманітних підходів до типології. Але, у зв'язку з тим, що таке поняття як «корпоративна культура» почало досліджуватися ще в ХХ сто-

літті, сьогодні деякі класичні моделі вже втратили свою актуальність. Тенденції розвитку інтернет-бізнесу сформували нові типи організаційних культур.

Типи корпоративних культур у сучасному бізнесі:

1. «Рольова модель». Тут взаємовідносини будуються на правилах і розподілі обов'язків. Кожний співробітник виконує свою роль маленького гвинтика у великому механізмі. Характерна риса – наявність чіткої ієрархії, строгих посадових інструкцій, правил, дрес-коду, формальних комунікацій.

2. «Dream Team». Командна модель корпоративної культури, у котрій немає ні посадових інструкцій, ні конкретних обов'язків, ні дрес-кодів. Ієрархія влади горизонтальна – підлеглих нема, є лише рівноцінні гравці однієї команди. Такий тип культури є характерним для прогресивних компаній, стартапів.

3. «Родина». Компанії схожі на велику родину, а керівництво відділів виступає у ролі наставників, до яких

завжди можна звернутися за допомогою або порадою.

4. «Ринкова модель». Такий вид корпоративної культури обирають організації, орієнтовані на прибуток. Колектив складається із амбіційних, цілеспрямованих людей, які активно борються один з одним за місце під сонцем.

5. «Фокус на результат». Достатньо гнучка корпоративна політика, відмінною рисою якої є бажання розвиватися. Головні цілі – досягнути результату, реалізувати проект, закріпити свої позиції на ринку.

Це основні види корпоративної культури, але окрім них існують змішані типи. Так трапляється з компаніями. Які:

- Швидко розвиваються (від малого бізнесу до великого);
- Були поглинені іншими організаціями;
- Змінили основний вид ринкової діяльності;
- Переживають постійну зміну керівництва [5].



Рис. 1.1. Структура корпоративної культури

Джерело: [6]

Основні принципи побудови корпоративної культури, спрямовані на за

безпечення сталого розвитку та економічної безпеки підприємства:

- створення такої системи найму, навчання та стимулювання персоналу, за якої співробітники розділяють цілі організації і працюють на їх досягнення;

- постійне підвищення професійного рівня керівників вищої та середньої ланки, а також інших працівників;

- організація безперервного обміну інформацією між працівниками для формування уявлення про поточний стан підприємства та зміну ситуації в режимі реального часу;

- розподіл влади і делегування співробітникам повноважень, необхідних для оперативного й адекватного подолання проблемної ситуації;

- поєднання командної роботи з особистою відповідальністю співробітника за досягнення поставлених цілей;

- постійний аналіз поточної ситуації та розробка програми швидкого реагування на кризову ситуацію.

Для збереження стійкості свого становища підприємства повинні використовувати гнучкі стратегії ведення бізнесу, а конкурентоспроможність і стійкість компанії визначає людський фактор, що включає в себе високий професіоналізм, відповідальне ставлення до справи, розуміння і прийняття місії та цілей підприємства серед його персоналу. Наприклад, компанія Watson Wyatt провела дослідження індексу людського капіталу, що описує якість роботи з персоналом, на основі даних більше шестисот підприємств різних регіонів світу. Результати дослідження дали змогу зробити висновки про те, що ефективна робота з персоналом може забезпечити зрос-

тання доходів підприємства на 90% [3].

Вплив культури на ефективність організації визначається насамперед її відповідністю загальній стратегії організації.

Виділяється чотири основних підходи до вирішення проблеми несумісності стратегії й культури в організації:

- перший – ігнорується культура, яка серйозно перешкоджає ефективному втіленню в життя обраної стратегії;

- другий – система управління підбудовується під існуючу в організації культуру; цей підхід будується на визнанні наявних бар'єрів, створюваних культурою для виконання бажаної стратегії, і виробленню альтернатив по «обходу» цих перешкод без внесення серйозних змін у саму стратегію;

- третій – робляться спроби змінити культуру таким чином, щоб вона підходила для обраної стратегії. Це найбільш складний підхід, що займає багато часу й вимагає значних ресурсів. Однак бувають такі ситуації, коли він може бути головним для досягнення довгострокового успіху фірми;

- четвертий – змінюється стратегія з метою її підстроювання під існуючу культуру [7].

Механізми впливу корпоративної культури на діяльність організації полягають у тому, що працівники прогнозують розвиток ситуації, щодо якої, керуючись цінностями, оцінюють і вибудовують моделі своєї поведінки та спілкування [8].

Раціональне управління корпоративною культурою компанії надає пози-

тивний ефект для її бізнесу. Зокрема, дозволяє скорочувати затрати не тільки на підбір персоналу, але й на зовнішній PR: члени колективу, які є провідниками філософії компанії у зовнішній світ, полегшують частину функцій департаменту, який займається PR-політикою організації.

Вплив корпоративної культури на ефективність діяльності підприємства достатньо складно виміряти. Можливо лише виділити деякі ключові аспекти, які впливають на забезпечення успіху, відмітити деякі похибки через відсутність управління культурою і прорахунки в програмі її розвитку, указати можливі шляхи зміни несприятливо побудованої культури.

«Nestle» – найбільша в світі компанія - виробник продуктів харчування і напоїв, експерт в області правильного харчування та здорового способу життя. Кредо «Nestle» – робити життя кращим, пропонуючи споживачам тільки якісні і повноцінні продукти. Історія «Nestle» йде корінням у 1866 р. Саме в цьому році Генрі Nestle, вирішивши побороти дитячу смертність, винайшов *Farine Lactee* – першу в світі молочну суміш для грудних дітей - і приступив до її виробництва.

З тих пір асортимент продукції «Nestle» постійно розширюється, і в даний час налічує понад 8000 торгових марок продуктів харчування, які знають споживачі на всіх п'яти континентах.

Завдання компанії:

- поліпшення якості продукції;
- поліпшення умов праці;
- розвиток нових технологій у виробництві;
- продовження політики, спрямо-

ваної на придбання стратегічно вигідних підприємств.

Компанія вважає за важливе будувати бізнес на чітких принципах і раціональному управлінні. Це допомагає підтримувати довіру до бренду Nestlé і знижує ризик вздовж всього ланцюжку створення цінності. В Nestlé Корпоративні принципи ведення бізнесу регулюють всю роботу бізнесу, формують основу культури, цінностей і стратегії Створення спільних цінностей. Вони регулярно переглядаються Виконавчою радою та погоджуються із кращими міжнародними практиками, включаючи глобальні стандарти, такі як «Глобальний договір» ООН.

Усі співробітники зобов'язані дотримуватися Корпоративних принципів ведення бізнесу Nestlé, а управління постійно контролює їх застосування та ефективність. Всі ланки компанії щодня забезпечують виконання наших принципів, які втілені у відповідних бізнес-кодах, політиці, процесах та інструментах.

Для того щоб бізнес залишався успішним у довгостроковій перспективі, він повинен створювати цінності не тільки для акціонерів, а й для суспільства в цілому. У «Nestle» корпоративна соціальна відповідальність розуміється як «Створення загальних цінностей».

«Nestle» спочатку була створена як компанія, яка виробляє корисні продукти харчування, тим самим приносячи користь суспільству і заробляючи прибуток для акціонерів компанії і для подальшого бізнесу. Керівники компанії ніколи не розглядали корпоративну соціальну відповідальність як додаткову функцію, це частина стратегії

ведення бізнесу «Nestle». «Створення спільних цінностей» - в цьому полягає нове бачення корпоративної соціальної відповідальності «Nestle».

«Створення загальних цінностей» - це не просто слоган, це ціла концепція, яка має на меті змінити ставлення людей до самого розуміння відповідальності. Разом з тим, концепція створення спільних цінностей - це не тільки напрямок діяльності або підхід до роботи, це - спосіб висловити своє ставлення до суспільства і до своєї роботи.

Принципи діяльності компанії «Nestle» (Nestlé Corporate Business Principles), завірені підписами Голови Ради директорів і Виконавчого директора, формують основу корпоративної культури і відображають цінності компанії: чесність, справедливість, повагу до людей і до навколишнього середовища. оновлена версія Корпоративних принципів розроблялася протягом 2010 р. і була переведена на 50 мов. Для того щоб ці принципи стали мірилом діяльності для кожного співробіт-

ника компанії, були створені необхідна комунікація і ряд навчальних інструментів. Дотримання принципів співробітниками відстежується за допомогою програми CARE, яка заснована на зовнішньому незалежному аудиті, а також внутрішнім аудитом Групи компаній «Nestle».

У 2010 р. перевірку за системою CARE пройшли 392 підприємства, і ні на одному з них не були виявлені критичні невідповідності вимогам. Кодекс ділової поведінки (Code of Business Conduct) допомагає підтримувати репутацію «Nestle». У новій Політиці взаємин між співробітниками (Employee Relations Policy) викладені міжнародні стандарти і заданий тон відкритого діалогу при вирішенні та обговоренні трудових питань.

До основних принципів діяльності в рамках Глобального договору ООН, а також до принципам про «створення спільних цінностей» відносяться: права людини і трудові відносини, екологічні програми, охорона праці і професійне здоров'я і багато інших [9]

Таблиця 2

Бізнес-принципи компанії «Nestle»

Споживачі	1	Раціональне харчування та здоровий спосіб життя	Ми прагнемо підвищити якість життя споживачів, пропонуючи смачну, здорову їжу та напої та пропагуючи здоровий спосіб життя.
	2	Забезпечення якості та безпеки продукції	Ми хочемо впевнитись, що в усьому світі Nestlé є втіленням найвищих рівнів якості та безпеки продукції
	3	Зв'язок із споживачем	Ми прагнемо до відповідального та надійного зв'язку, яка інформує споживача, та сприяє здоровому харчуванню. Ми поважаємо приватне життя споживачів.
Права людини і трудові відносини	4	Права людини в нашій бізнес діяльності	Ми повністю підтримуємо «Глобальний договір» ООН, який впроваджує принципи прав людини та праці, та маємо на меті надати приклад та забезпечити дотримання людських прав та принципів праці на всіх етапах нашої бізнес діяльності.

Закінчення таблиці 2

Наші співробітники	5	Лідерство та особиста відповідальність	Ми зміцнюємо культуру поваги та гідності, ми надаємо нашим людям рівні можливості для розвитку, захищаємо їх приватне життя і не допускаємо жодних форм переслідування або дискримінації. У той же час, ми очікуємо від наших співробітників відповідальності, вмотивованості та поваги до наших цінностей.
	6	Безпека та захист здоров'я на роботі	Ми взяли на себе зобов'язання попереджувати нещасні випадки, поранення та хвороби, пов'язані з роботою, а також захищати наших працівників, підрядників та всіх, хто залучений до процесу виробництва.
	7	Відносини з постачальниками та споживачами	Ми вимагаємо від наших постачальників, посередників, підрядників та їхніх співробітників проявляти відвертість, прямоту та чесність та дотримуватись наших сталих, чітких стандартів.
Постачальники та споживачі	8	Розвиток сільського господарства	Ми націлені допомогти сільським громадам стати більш екологічно стійкими, сприяючи поліпшенню сільськогосподарського виробництва та соціально-економічного статусу фермерів.
	9	Сталість навколишнього середовища	Ми взяли на себе зобов'язання виконувати нашу діяльність таким чином, щоб навколишнє середовище залишалось сталим, прагнемо раціонально використовувати природні ресурси, досягти зведення до нуля марнотратства та збитків, сприяємо використанню ресурсів, що відновлюються або тих, якими можна стало керувати.
Навколишнє середовище	10	Вода	Світ зараз стикається зі зростаючою проблемою із водою, тому ми взяли на себе зобов'язання сталого використання води та продовження вдосконалення управління водними ресурсами.

Джерело: розроблено авторами на основі [10]

Важливим для компанії є факт залучення нових найманих та нинішніх співробітників до процесу формування оплати праці та винагород. Головним для компанії є цінність та довіра, яку вона приносить тим, хто працює в компанії; гарні стосунки між менеджерами та співробітниками; визнання та досвід, яким користуються під час роботи у світовій компанії; та можливості вчитися та рости. Nestlé зосереджується на фіксованій оплаті праці, змінній оплаті праці, виплатах, особистісному зростанні та розвитку та

життєвому середовищі. У дусі розвитку культури високої продуктивності ці елементи повинні відповідати тому, що цінується працівниками на кожному ринку, і які демонструють, як «Nestlé» прагне надати кожному працівнику можливість рости, розвиватися та сприяти розвитку компанії. Програми загальної винагороди Nestlé повинні бути встановлені в соціальних та правових рамках кожної країни та відповідно до діючих колективних договорів. Відповідальністю кожного керівника є те, що він має запропо-

нувати винагороду своїх працівників у рамках політики Компанії.

Навчання є частиною культури компанії. Співробітників усіх рівнів систематично заохочують покращувати свої знання та вміння. Компанія визначає пріоритети навчання та розвитку. Відповідальність за перетворення їх на дії розподіляється між працівниками, керівниками персоналу та персоналом. Досвід та навчання на роботі є основним джерелом навчання. Співробітники Nestlé розуміють важливість постійного вдосконалення, а також вільний обмін знаннями та ідеями з іншими. Такі практики, як всебічний професійний розвиток, розширення обов'язків та перехресні функціональні команди заохочують працівників до отримання додаткових навичок, збагачення змісту роботи та поглиблення відповідальності. Nestlé також пропонує широкий спектр навчальних заходів та методологій для підтримки навчання та зростання кожного. Відвідування програми ніколи не слід розглядати як винагороду, а як складову поточного розвитку. Крім того, корпоративні програми лідерства допомагають розробляти та зберігати розвинену систему менеджменту. Лідери мають можливість відвідувати міжнародні навчальні курси, які будують інтегроване розуміння бізнесу та закріплюють і зміцнюють цінності та принципи «Nestlé», або програми, що проводяться нашими стратегічними партнерами з навчання. У Nestlé висока культура продуктивності, яка підтримується різними винагородами та розвитком, є ключовою для досягнення індивідуальних та корпоративних цілей. Це зумовлено узгодженням чіт-

ких та складних обов'язків та забезпеченням того, щоб працівники усвідомлювали, як їхня робота впливає на «Nestlé».

Співробітники регулярно отримують зворотний зв'язок щодо своїх результатів та прагнень до кар'єри через різноманітні інструменти та процеси, такі як процес оцінки ефективності роботи (PE), керівництво прогресу та розвитку (PDG) та 360° оцінки. Кожен керівник приділяє необхідний час моніторингу цілей та регулярному коучингу працівників протягом року. Кожен працівник, який підтримується лінійним керівником, відповідає за власний професійний розвиток, завдяки чому працівник заохочується висловлювати кар'єрні цілі та очікування у відкритому діалозі.

Зважаючи на важливість, яку «Nestlé» надає культурному розмаїттю, працівникам, які цікавляться міжнародними завданнями, може бути надана можливість працювати в різних країнах.

Компанія прагне забезпечити стабільні умови праці для гендерно збалансованої та різноманітної компанії. Таким чином, Nestlé зосередив увагу на усуненні бар'єрів у прогресі кар'єри для жінок та чоловіків, розробивши більш гнучку систему.

«Nestlé» прагне продовжувати шлях до встановлення рівних і гнучких структур з мінімальними рівнями управління та широкими проміжками контролю, що дозволяє розвивати людей, підвищувати ефективність та полегшувати реалізацію «принципів управління та лідерства Nestlé».

Динамічна організація створює атмосферу інновацій та дозволяє людям

думати різноманітно. У «Nestlé» заохочують людей ризикувати. Помилки можуть бути зроблені, але завжди є бажання виправити і навчитися на них. Організація поєднує силу бренду глобальної компанії з креативністю та знаннями місцевого бізнесу [11].

На думку керівництва, головною конкурентною перевагою компанії є співробітники. Існуючі в компанії корпоративна культура і система мотивації здатні згуртувати колектив, дати кожному співробітнику можливість досягти будь-яких висот. «Nestlé» по праву можна назвати привабливим і відповідальним роботодавцем. Компанія сприяє розвитку молодих фахівців, проводить навчання, організовує практику для випускників ВНЗ, з можливістю подальшого працевлаштування, проводить Дні кар'єри. У компанії є важлива мета – бути кращим роботодавцем, підтримуючи ефективність і нарощуючи різноманіття організації», і для досягнення поставленої мети, виділяються наступні завдання:

- збільшувати різноманіття кадрового потенціалу;
- підтримувати культуру високих досягнень, зі зміцненням взаємозв'язку між результатами робіт і винагородою;
- розвивати лійних менеджерів для створення умов по розкриттю потенціалу співробітників;
- продовжувати розвиток високоефективної організації для залучення кращих співробітників і їх утримання.

Звичайно, виконання поставлених завдань сприяють створені компанією умови. Компанія надає своїм працівникам розширений соціальний пакет. Кожному співробітнику оформляється

поліс добровільного медичного страхування; тим, чия робота передбачає роз'їзний характер, надається корпоративний автомобіль, оплачується бензин. Частина співробітників мають телефон з щомісячним лімітом на безкоштовний мобільний зв'язок. Компанія намагається забезпечувати своїх співробітників всім необхідним для роботи обладнанням, новітніми технологіями та інноваціями [12, 13]. Для підвищення продуктивності праці і мотивації співробітників, керівництву необхідно отримувати від них зворотний зв'язок. Один з принципів компанії: «вміння почути точку зору співробітника і відреагувати на неї».

Для цього в компанії проводиться опитування, під назвою «Nestlé і Я». Це опитування дозволяє визначити задоволеність співробітників по відношенню до робочого процесу. За результатами опитування складається план дій, для усунення помилок, виявляються сильні сторони. Найбільш важлива робота проводиться компанією в рамках реалізації заходів, спрямованих на професійний розвиток персоналу.

«Ініціатива Безперервного вдосконалення» метою якої є розвинути в співробітника прагнення вдосконалюватися і підвищувати дух підприємництва. Регулярно проводяться збори серед співробітників компанії, вони можуть брати участь у вирішенні глобальних проблем компанії. У компанії присутні дві основні програми з підвищення і розвитку мотивації персоналу, їх можна віднести до внутрішньої корпоративної соціальної відповідальності.

Перша програма - процедура PDG (Progress & Development Guide) – складання індивідуального плану розвитку кожного співробітника протягом всієї його кар'єри в компанії. Складання індивідуального плану дозволяє визначити сильні і слабкі сторони працівника, його компетенцію на займаній посаді, і показати майбутній потенціал. Дана процедура містить в собі діалог співробітника зі своїм керівником, який розробляє план дій і заходів з розвитку обраних областей [14].

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що формування корпоративної культури – це достатньо кропітливий та складний процес, який залежить від безлічі факторів, саме тому одна корпоративна культура не може стати універсальною для всіх компаній у світі.

Багато учених аналізували типи корпоративних культур, які існують, але

наразі багато з них вже не є актуальними, у зв'язку з тим, що дослідження такого поняття як корпоративна культура та її становлення почали досліджуватися ще в ХХ столітті.

Компанія дуже відповідально ставиться до своїх співробітників та створює всі необхідні умови для їх життя та розвитку в компанії.

Одними з таких елементів є:

1. Розширений соціальний пакет (медичне страхування, корпоративний автомобіль та оплата пального);

2. Широкі можливості для професійного та особистісного розвитку в компанії (різноманітні тренінги, курси, практики та стажування);

3. Відкритість до участі співробітників у розв'язанні важливих питань для компанії, що стосуються глобальних проблем розвитку або певних нових продуктів компанії.

Список використаної літератури

1. Kozlov V. Corporate culture. M: Alfa Press, 2015., p. 27.
2. Woodcock M., Francis D. The New Unblocked Manager: A Practical Guide to Self-Development Gower Publishing Ltd; 2nd Revised edition edition (8 Aug. 1996).
3. Babych O. Basic principles of creation of corporate culture as a tool of management. Bulletin of the Ukrainian Academy of Public Administration. 2003. №2 – p. 449-456, p. 452.
4. Malashchenko V. Impact of corporate culture on economic development and enterprise security. Bulletin of the National Academy of Public Administration.
5. Aleshina, I.V. Western and Eastern Business Cultures. URL: www.ippnou.ru.
6. Corporate culture in modern business: types, levels, best examples. URL: <http://kirulanov.com/korporativnaya-kultura-v-sovremennom-biznese/>.
7. Monastirsky G.L. Organization theory. Ternopil: TNEU. 2014. 288 p.

8. Grishnova O. Relationship between human values and organizational values in the corporate system. Formation of a market economy: Coll. Sciences. wash. Special. in 3 t. Social and labor relations: theory and practice. K.: KNEU. 2010. Vol. 1. 468 p.
9. Nestle Corporate Social Responsibility. URL: https://www.sbmt.bsu.by/Data_RUS/ContBlocks/01414/Shamalj-Marija-Pavlovna.pdf.
10. The Nestlé Corporate Business Principles. URL: <https://www.nestle.ua/sites/g/files/pydnoa316/files/asset-library/documents/corporate-business-principles-en.pdf>.
11. The Nestlé Human Resources Policy. URL: https://www.nestle.com/sites/default/files/asset-library/documents/jobs/the_nestle_hr_policy_pdf_2012.pdf.
12. Bulakh T., Lytvyn O. Innovative Activity of Ukrainian Enterprises under Conditions of the World Economic Space. Norwegian Journal of Development of the International Science. 2018. Vol.2, №16. P. 33-36.
13. Литвин О.Є. Експортний потенціал та можливості українських малих та середніх підприємств на європейському ринку. Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. Випуск 127 (Частина II). К.: Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Інститут міжнародних відносин. 2016. С. 165-175.
14. Kosikova Y., Pirogov N. Corporate Social Responsibility - Traditions of Nestle Russia Company. Young Scientist. 2016. №26. p. 326-328. URL: <https://moluch.ru/archive/130/36198/>.

JEL Classification M14

THE IMPACT OF THE CORPORATE CULTURE ON THE EFFECTIVENESS OF THE ORGANIZATION

LYTVYN Olena

*PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Economics and Management
Institute of Banking Technologies and Business
Banking University
e-mail:kafedra_mm@ukr.net*

HALYTSKA Olha

*Student of magistracy
Institute of Banking Technologies and Business
Banking University
e-mail:www.galickaya@gmail.com*

Abstract. *A theoretical basis of the corporate culture formation of the organization is considered; the main types of corporate culture are disclosed; factors of corporate culture's influence on the effectiveness of the «Nestlé» company's activity are analyzed. Problems arising in the process of the corporate culture establishing are highlighted.*

Keywords: *Nestlé, corporate culture, training, staff.*

The modern economy is constantly evolving and developing, it requires companies to be more innovative and those that are constantly introducing changes. Intense competition in all markets builds such requirements for companies, they are forced to fight for their customers. In such conditions, it becomes necessary for each company to successfully combine the needs of customers and the needs of its employees. That is precisely why corporate culture is almost the only way to solve the problem of establishing communication within the team and building a system of common goals.

The purpose of the article is to analyze the formation of corporate culture on the example of the Nestlé company, to study the specifics and problems of corporate culture and

methods to increase the efficiency of the company by improving the state of the corporate culture.

Thorough analysis of the scientific approaches to corporate culture typification made it possible to summarize its functions and reveal their essence. It is justified that globalization and integration processes, spread of information technologies have influenced on classical models of corporate culture, and modern trends of development of Internet business have formed new types of organizational cultures, in particular, such as "Role model", "Dream Team", "Family", Market Model, Focus on Outcome. An analysis of the same types of permits to determine the structure and basic principles of corporate culture, as well as its impact on the effectiveness of culture in comparison with the overall

strategy of the organization. The approaches of corporate culture formation in accordance with business principles (employees, consumers, human rights and labor relations, suppliers, the environment) on the example of Nestle are generalized. It is proved that for the formation of corporate culture the human-centric

approach is important, which provides the possibility and accessibility to the extended social package, professional and personal development, openness to participate in solving important issues related to the company's activities. The rational management of corporations the company culture has a positive effect on the development of the company.

References

1. Kozlov, V. (2015). Corporate culture. M: Alfa Press.
2. Woodcock, M. & Francis, D. (1996). The New Unblocked Manager: A Practical Guide to Self-Development Gower Publishing Ltd; 2nd Revised edition edition.
3. Babych, O. (2003). Basic principles of creation of corporate culture as a tool of management. *Bulletin of the Ukrainian Academy of Public Administration*, 2, 449-456.
4. Malashchenko, V. Impact of corporate culture on economic development and enterprise security. *Bulletin of the National Academy of Public Administration*.
5. Aleshina, I.V. Western and Eastern Business Cultures. Retrieved from: www.ippnou.ru.
6. Corporate culture in modern business: types, levels, best examples. Retrieved from: <http://kirulanov.com/korporativnaya-kultura-v-sovremennom-biznese/>.
7. Monastirsky, G.L. (2014). Organization theory. Ternopil: TNEU.
8. Grishnova, O. (2010). Relationship between human values and organizational values in the corporate system. *Formation of a market economy: Coll. Sciences. wash. Special. in 3 t. Social and labor relations: theory and practice*. K.: KNEU, 1, 468.
9. Nestle Corporate Social Responsibility. Retrieved from: https://www.sbmt.bsu.by/Data_RUS/ContBlocks/01414/Shamalj-Marija-Pavlovna.pdf.
10. The Nestlé Corporate Business Principles. Retrieved from: <https://www.nestle.ua/sites/g/files/pydnoa316/files/asset-library/documents/corporate-business-principles-en.pdf>.
11. The Nestlé Human Resources Policy. Retrieved from: https://www.nestle.com/sites/default/files/asset-library/documents/jobs/the_nestle_hr_policy_pdf_2012.pdf.
12. Bulakh, T., Lytvyn, O. (2018). Innovative Activity of Ukrainian Enterprises under Conditions of the World Economic Space. *Norwegian Journal of Development of the International Science*, Vol.2, №16, p. 33-36.
13. Lytvyn, O.Ye. (2016). Ekспортный потенциал та можливості українських малих та середніх підприємств на європейському ринку. Актуальні проблеми міжнародних відносин [Export potential and opportunities of Ukrainian small and medium-sized enterprises in the European market]. *Актуальні проблеми міжнародних відносин - Actual problems of international relations*, 127, 165-175 [in Ukrainian].
14. Kosikova, Y. & Pirogov, N. (2016). Corporate Social Responsibility - Traditions of Nestle Russia Company. *Young Scientist*, 26, 326-328. Retrieved from: <https://moluch.ru/archive/130/36198/>.

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ЕФЕКТИВНА ФОРМА ПАРТНЕРСТВА ІЗ ЗАКОРДОННИМИ ФІРМАМИ

ЛИТВИН Олена Євгенівна

к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту

Інституту банківських технологій та бізнесу

ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: kafedra_mm@ukr.net

ЗАПОРОЖЕЦЬ Марина Олегівна

магістрант Інституту банківських технологій та бізнесу

ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: marina9364@gmail.com

Анотація. У статті визначено суть франчайзингу. Розглянуто стан франчайзингу в Україні та за кордоном. Описано можливі порушення франчайзера та франчайзі на переддоговірному та постдоговірному етапах. Розглянуті фактори становлення франчайзингових відносин у сфері бізнесу великих і малих фірм на базі аналізу закордонного досвіду франчайзингу. Окреслюється франчайзинг як зовнішньоекономічне партнерство.

Ключові слова. процес глобалізації, франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзі, форми франчайзингу.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки, її інтернаціоналізація обумовлюють необхідність розробки організаційно-економічних основ формування інтегрованих форм бізнесу, а основними причинами відмови від створення власного бізнесу є недостатність коштів для відкриття власної справи, нестабільність економіки країни, нестача досвіду у здійсненні підприємницької діяльності. Дієвим

Аннотация. В статье определена суть франчайзинга. Рассмотрено состояние франчайзинга в Украине и за рубежом. Описаны возможные нарушения франчайзера и франчайзи на преддоговорном и постдоговорном этапах. Рассмотрены факторы становления франчайзинговых отношений в сфере бизнеса крупных и малых фирм на основе анализа зарубежного опыта франчайзинга. Определяется франчайзинг как внешне-экономическом партнерстве.

Ключевые слова. процесс глобализации, франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзи, формы франчайзинга.

інструментом, який дозволяє вирішити дану ситуацію, є франчайзинг. Світова практика свідчить, що франчайзинг – один з ефективних способів розвитку бізнесу фірм, що вже добилися успіху та бажають розвивати свій успіх і надалі. З іншого боку, франчайзинг – це найкраща можливість організувати надійну власну справу для дрібного підприємця. Нині франчайзинг отримав надзвичайну попу-

лярність у розвинених країнах. Це зумовлює актуальність висвітлення основних аспектів використання франчайзингу та перспективи розвитку даної форми бізнесу для України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням питань франчайзингу займалися вітчизняні та іноземні науковці, такі як: Джон Вон Ейкен, Скотт А.Шейн, Ян Мюррей, З.С.Варналій, О.В.Гладка, І.В.Кононов, О.Є.Кузьмін, В.Ю.Маврїду, С.А.Сосна, А.В.Цірат, Дельтей Ж., Котлер Ф., Ламбен Ж., Мендельсон М. Дані автори розглядали законодавче регулювання, договірний процес, правове регулювання франчайзингу, складності процесу франчайзингу, а також описали реалії франчайзингу із середини підприємств франчайзера та франчайзі.

Метою статті є розкриття суті франчайзингу, порівняння стану франчайзингу в Україні та країнах ЄС, дослідження особливостей розвитку франчайзингу в світі та визначення перспектив використання такої форми ведення бізнесу в Україні, а також визначення питання щодо успішного розвитку даного проекту та розгляд франчайзингу, як ефективної форми партнерства із закордонними фірмами.

Виклад основного матеріалу. Франчайзинг – це система договірних, взаємовигідних відносин на платній основі, згідно яких одна сторона (франчайзер) безстроково або ж на певний строк передає іншій стороні (франчайзі) право на використання об'єкту інтелектуальної власності, та надає консультаційну чи технічну допомогу у виробництві та реалізації продукції, виконанні робіт і наданні

послуг. Якщо це «договірні відносини», то безумовно, що першим кроком має бути укладання договору франчайзингу. Правовою особливістю франчайзингу в Україні є те, що в національному законодавстві не передбачено договору з такою назвою. Але це не є перешкодою провадження діяльності, оскільки в ЦК України [1] передбачений договір комерційної концесії, який за суттю повністю відповідає франчайзингу. На думку А.В.Цірат [2] законодавство вводить в оману суспільство, називаючи договір франчайзингу договором комерційної концесії. Предметом договору є право на використання об'єктів інтелектуальної власності. «Взаємовигідні відносини» означають, що договір укладається між не пов'язаними між собою особами (як фізичними, так і юридичними), які через певний час очікують отримати користь у грошовому виразі. Відповідно до договору, франчайзер надає франчайзі виняткове право (франшизу) на використання торгової марки для заняття певним видом бізнесу на певній території і протягом певного проміжку часу за умови суворого дотримання вимог франчайзера щодо ведення бізнесу. «Платна основа» передбачає, що за користування торговою маркою франчайзі сплачує франчайзеру роялті, яка може бути оплачена різними схемами [3].

Франшиза – це спеціальний пакет документів, який включає право користування торговою маркою. Дані терміни відрізняються за своєю сутністю, але тісно пов'язані між собою. Об'єкт інтелектуальної власності є центром уваги суб'єктів, які викори-

стовують його у своїй діяльності з метою отримання майбутніх економічних вигід; основою такого процесу є договірні відносини (Рис.1) [4]

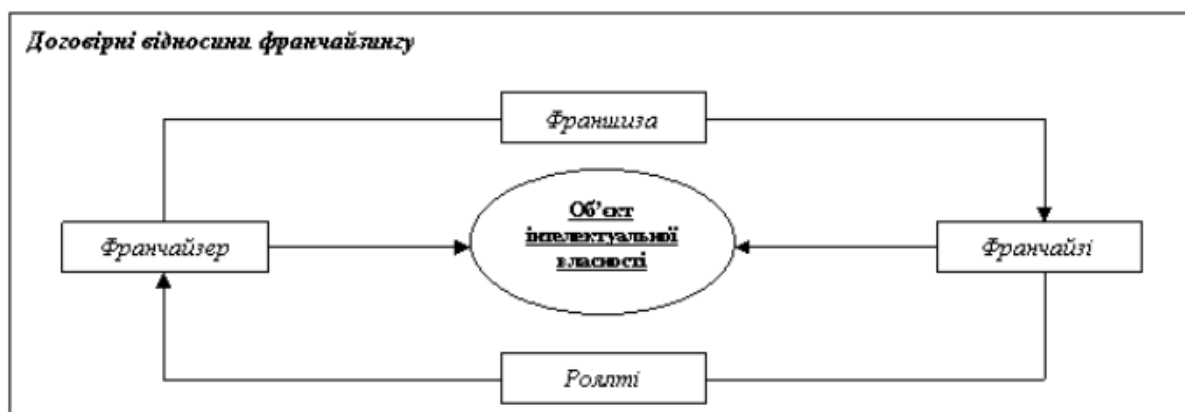


Рис. 1. Процес організації франчайзингу

Для компаній франчайзинг – це спосіб поширення бізнесу. Для підприємців франчайзинг – це один з шляхів стати власником бізнесу. На зростаючих ринках, таких як Україна, франчайзинг є швидким способом навчання підприємців практичним стандартам, що необхідні, щоб вести прибутковий бізнес.

Франчайзинг – свого роду симбіоз «великого» і «малого» бізнесу. Таке з'єднання являє собою союз, де з однієї сторони є енергія і зобов'язання окремого підприємця, а з іншої сторони є ресурси, комерційна міць і величезний досвід великої компанії.

Франчайзер (франшизіар) – це компанія, що видає ліцензію або передає в право користування свій товарний знак, ноу-хау й операційні системи. Франчайзер створює успішний продукт чи послуги, наприклад, особливий стиль роботи ресторану швидкого харчування. Франчайзер досліджує, і розвиває бізнес, витрачає гроші на просування бізнесу, створює гарну репутацію і пізнаваний імідж (так званий «бренднейм»). Після того, як ком-

панія довела працездатність своєї бізнес концепції й успішну відтвореність цього бізнесу, вона може почати пропонувати підприємцям, що хочуть повторити подібний успіх, купити її франшизу.

Франчайзі (франшизіат) – це людина або компанія, що купує у франчайзера можливість навчання і отримання допомоги при створенні бізнесу і виплачує сервісну плату (роялті) за використання товарного знаку, ноу-хау і системи ведення робіт франчайзера. Франчайзі сам оплачує витрати на створення бізнесу. Дуже часто франчайзер надає дуже вигідні знижки на важливі постачання (матеріали, видаткові кошти). Ці знижки завжди дають можливість франчайзі купувати продукти у франчайзера по більш вигідній ціні й у такий спосіб це коштує дешевше, ніж розвивати бізнес без франчайзера. Франчайзі робить первісний внесок за допомогу по створенню і відкриттю бізнесу. Франчайзі приймає на себе обов'язок виплачувати щомісячні внески за право користування торговим знаком і

бізнес системою, за підтримку, навчання і консалтинг, що надаються франчайзером.

Франшиза – це повна бізнес система, яку франчайзер продає франчайзі. Іншою назвою для подібної системи служить франчайзінговий пакет, що зазвичай включає посібники по веденню робіт і інші важливі матеріали, що належать франчайзеру.

Більшість науковців вважають, що франчайзинг зародився у США. Наприкінці XIX століття, коли ряд великих компаній США продають малому бізнесу право на продаж своїх виробів по всій країні, він досягає розквіту.

Початківцем в освоєнні франчайзингу вважають компанію «Зінгер» Спонукала до цього її власника нестача грошових засобів для наймання комівояжерів, оскільки на той час купівля-продаж відбувалася у покупця вдома після наочної демонстрації властивостей товару. Щоб не зменшувати обсяг виробництва, компанія вирішила продати право на реалізацію швейних машин незалежним продавцям на певній території.

Інша молода компанія «Дженерал моторс» також у 1898 р. створила ефективну франчайзінгову систему. Не маючи засобів для відкриття власної мережі магазинів, вона продавала парові двигуни через дилерів, таким чином запроваджуючи початок сучасної системи продажу автомобілів.

Дилеру виділялася певна територія і гарантувався захист від конкурентів. Натомість він брав на себе зобов'язання не продавати машини інших виробників, забезпечувати високий рівень обслуговування і підтримувати імідж

компанії. У такий же спосіб компанією «Рексол» було організовано мережу аптек.

З початку 1930-х років франчайзинг став основним напрямком розвитку ресторанів фаст-фуд, зокрема таких компаній, як McDonald's, Kentucky Fried Chicken, Dairy Queen і Hardee's, компаній Pepsi і 7-UP. Після «великої депресії» у США нафтопереробні компанії почали використовувати джоббінг — своєрідний аналог франчайзингу. У 60-70 роках XX сторіччя в США почався дійсний бум франчайзингу в розвитку малого і середнього бізнесу. У країні відкривалася величезна кількість турагентств, готелів, хімчисток, пралень, СТО, салонів краси, ресторанів, кафе, розважальних клубів і т.п. [5, с. 36-40].

На початку XX ст. була запроваджена нова форма організації франчайзингу між оптовими і роздрібними торговцями. У Великобританії в основу організації системи бакалійних магазинів — «Ві-Джі гро-усері сторс» було закладено принцип інвестування власником малого бізнесу нематеріальними активами.

У США згідно з дослідженням, проведеним «Naisbitt Group» у 2009 р., галузеві експерти прогнозували, що продаж через франчайзінгову систему досягне 438 млрд. USD у 2010 р. та 705 млрд. USD у 2011 р. До 2012 р. продажі мали досягти 1 трлн. USD та 1,3 трлн. USD у 2013 р. відповідно [5]. Причинами тривалого зростання франчайзингу в США за припущеннями фахівців є зростання особистого доходу, стабільність цін, високий рівень оптимізму споживачів і вища конкуренція за частину ринку. Без-

умовно, також важливим чинником, що зробив внесок у розвиток франчайзингу, стала привабливість США для іноземних компаній. Особливо активно з'являлися на ринку США канадські, європейські та японські франчайзери зі своїми системами, що вже досягли успіху в цих країнах. Так, у 2009 р. в США вже працювало 60 іноземних франчайзерів. Французька фірма "Пронуптіа" (Pronuptia), що спеціалізується на весільних вбраннях, англійські фірми "Уімпіз" (Wimpy's) і "Бейк Ен Тейк" (Bake N Take), німецька "Вінервальд" (Wienerwald), що займається продуктами харчування, були у США серед перших і найуспішніших у цій галузі.

Американські франчайзери досягли значного успіху в іноземних країнах: "Бургер Кінг" (Burger King), "Хардіз" (Hardees), "Холідей Ін" (Holiday Inn), "Ховард Джонсонс" (Howard Johnsons), "Баскін-Робінс" (Baskin-Robbins), "Мейнеке Діскаунт Мафлерс" (Meineke Discount Mufflers), "Грейт Американ Куки" (Great American Cookie) — це американські франшизи, куплені неамериканськими фірмами [6].

В основі поширення популярності франчайзингу є наступні чинники:

1) купуючи бізнес, франчайзі отримує майже абсолютну підтримку з боку франчайзера – напрацьовані технології, рекламу, бренд і низку послуг, які надаються відповідно до умов певної франшизи. Франчайзі отримує інформацію, що допомагає знайти місце розташування підприємства, сформулювати його стиль і забезпечити та проконтролювати функціонування. Завдяки отриманим уже основам, що

здобув франчайзер, покупець знижує ризик провалу на початковій стадії свого проекту;

2) франчайзеру така угода дає інвестиції, необхідні для розвитку, регіони для роботи через поширення бренду, а також створює стійкий ринок із певними складнощами для конкурентів [7].

Згідно зі статистичними даними Міжнародної асоціації франчайзингу, середня рентабельність інвестицій за перші 10 років роботи для звичайних незалежних підприємств становить близько 300%. Для компаній, які працюють у межах франшизи, – 600%. Із усіх створюваних у світі незалежних компаній на протязі трьох років у середньому близько 90% закінчують своє існування, тоді як для франчайзингових компаній частка банкрутів у перші три роки становить менше 10% [8]. За даними вітчизняної статистики, 77% усіх підприємств в Україні припиняють свою діяльність після семи років роботи на ринку, після 10 років тільки 18% продовжують працювати, тоді як тільки 8% підприємств, які працюють за договором франчайзингу, залишають ринок через п'ять років роботи і 90% утримують свої позиції після 10 років існування на ринку [9].

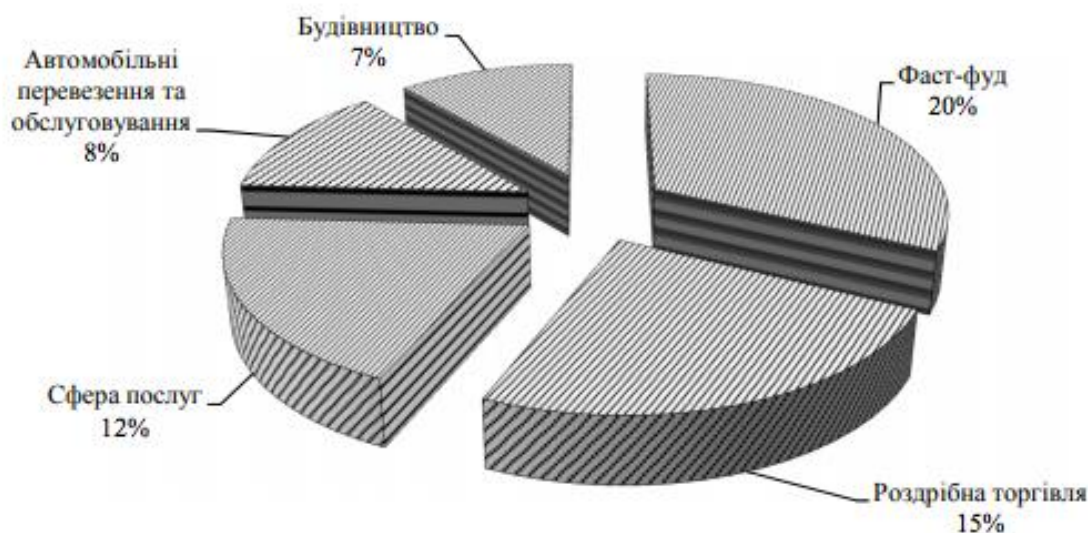
Найбільше франчайзингові відносини й досі розвинені у США і застосовуються як мінімум у 65 сферах: готельному та туристичному бізнесі, громадському харчуванні, автосервісі та оренди машин, постачанні в різних галузях (служба логістичних послуг), будівництві, мережі хімчисток, салонах краси, продажу товарів по каталогах, медичних, страхових, бухгалтер-

ських (аудиторських), фінансових послугах, фармацевтиці, оптиці, торгівлі тощо. У Великобританії на основі франшизи працюють у 46 сферах бізнесу, з яких виділяють 38 додаткових секторів [10]. В Україні лідерами у сфері франчайзингового бізнесу є підприємства роздрібною торгівлі товарами і послугами, ресторани швидкого харчування і бізнес-послуги. У 2016 р. сфера роздрібною торгівлі товарами і послугами, що розвивається за франчайзингом, становить 34% від загальної кількості франчайзингових підприємств [11].

Аналізуючи досвід країн з високо-розвиненою економікою, можна стверджувати, що франчайзинг є дієвим інструментом, що забезпечує розвиток малого і середнього бізнесу, а це, в свою чергу, позитивно впливає на розвиток економіки країни загалом. Серед європейських країн лідируючі позиції завдяки розповсюдженню франчайзингу займає Франція (45% всього європейського франчайзингового ринку) – понад 1900 франчайзерів і 71508 франчайзі, річний оборот становить 55,1 млрд євро [10]. Особливістю французького франчайзингового ринку є те, що він не є привабливим для виходу на нього іноземних

франчайзингових систем, оскільки у Франції встановлюють трудомісткий порядок оформлення франшиз.

Ситуація на ринку Німеччини сприяє розвитку іноземних франшиз, де в 2016 р. налічується 1300 франчайзингових мереж і 118000 франчайзі, річний оборот 92 млрд. євро і більше ніж 686000 зайнятих фахівців. Такі французькі бренди, такі як: Yves Rocher, Kookai, Promod, Primkie вже довгий час розвиваються на німецькому ринку. У відсотковому співвідношенні 50% всього ринку франчайзингу Німеччини займають послуги, 21% – ресторани і готелі, 29% займає торгівля. Великобританія займає в Європі 3 місце за кількістю франчайзингових мереж. Там налічується приблизно 1089 франчайзерів і 44200 франчайзі з річним обсягом продажів в 17,2 млрд євро, і більш 621000 зайнятих фахівців [11]. Перші підприємства на умовах франчайзингу в Україні почали працювати в 1993 р. у рамках міжнародної інформаційної системи «Компас» (Нідерланди). Як результат у 1999 р. у Києві було відкрито перше вітчизняне франчайзингове підприємство ресторанного господарства – піцерію Pizza Celentano [12].



Наразі найбільшим та найрозвиненішим ринком франшиз є США. Американські франчайзери не лише успішно працюють всередині країни, але й завоювали глобальні ринки. Це дозволяє їм водночас отримувати прибутки і задавати тренди світовій індустрії. Згідно рейтингу профільного видання “Franchise Direct” [14], до першої десятки рейтингу Топ-100 франшиз світу потрапили одразу дев'ять американських компаній, які вже другий рік поспіль ділять між собою гравці ринку фастфуду. Так, лідером рейтингу стала компанія McDonald's, яка продає франшизи з 1955 р. Станом на початок цього року компанія має понад 37 тис. точок по всьому світу. На другому місці опинилася мережа ресторанів швидкого обслуговування Burger King, на третьому — Pizza Hut. Найстарішими франчайзерами рейтингу визнані ресторани A&W та компанія оренди авто Hertz, які продають франшизи вже майже століття — з 1925 р. Взагалі ж середній “вік” учасників списку — 41,7 року. Як зауважують автори рейтингу, успішність “харчових” франшиз цілком законна, адже такі підприємства відносно легко адаптуються та мають доступну для більшості підприємців вартість.

Дещо інакше виглядає список франшиз, що демонструють найшвидші темпи зростання. За версією видання “Entrepreneur” [15], першою за рівнем масштабування є американська мережа Dunkin' Donuts, заснована 1950 р. Зараз заклади компанії працюють у більш ніж 32 країнах. При цьому за останній рік франчайзер розширився на 409 точок,

або ж на 3,4%, а приріст за останніх три роки склав 12,3%. На другому та третьому місцях опинилися мережа супермаркетів 7-Eleven, що працює з 1927 р., та фітнесцентри Planet Fitness, засновані 1992 р. До речі, 7-Eleven одночасно вважається найбільшим світовим франчайзером, адже має понад 62,1 тис. магазинів по всьому світу.

Так чи інакше, ринок франшиз у США розвивається досить впевнено, випереджаючи темпи зростання національної економіки. За даними статистичного порталу Statista, торік у країні працювали понад 745,3 тис. франчайзингових точок. Згідно з оглядом 2018 Franchise Business Outlook [16], опублікованим Міжнародною асоціацією франчайзингу (IFA), індустрія розширюється вже восьмий рік поспіль. При цьому одним з позитивних факторів, що сприяє цьому росту, автори огляду називають нещодавню податкову реформу. Загалом, експерти IFA прогнозують, що за результатами поточного року кількість франчайзингових точок на американському ринку збільшиться до 759 тис., або на 1,9%. Водночас продуктивність франчайзингового бізнесу у фінансовому вираженні має збільшитися на 6,2% — до \$757 млрд. Франчайзингова індустрія впливатиме й на економічну ситуацію. Очікується, що цього року у галузі будуть зайняті 8,1 млн працівників, що на 3,7% більше, ніж роком раніше. Також експерти IFA підраховали, що валовий внутрішній продукт одного лише франчайзингового сектора виросте до \$451 млрд і складатиме близько 3% ВВП США.

Більшість експертів приходять до висновку, що заклади громадського харчування й надалі гратимуть важливу роль у благополуччі франчайзингового ринку. Проте це не єдина перспективна сфера. Наприклад, американська компанія Sageworks у своєму дослідженні визначила цілий перелік привабливих для франчайзі напрямків з найвищою прибутковістю. До нього крім фаст-фудів та ресторанів потрапили сфера нерухомості, готельний бізнес, салони краси та клінінгові компанії. Ще одне дослідження, проведене компанією Nexa Research, свідчить про те, що найближчим часом добре розвиватимуться й “кавові” франшизи. Аналітики стверджують, що кава є найпопулярнішим напоєм, який вживають близько 80% американців. Тому, враховуючи підвищення попиту на цей продукт, очікується, що до 2025 р. американський ринок “кавових” франшиз зросте до \$13,96 млрд.

Актуальність використання франчайзингу, як інноваційної форми організації підприємництва в Україні, пов’язана з тим, що процес становлення та розвитку бізнесу відбувається в умовах різкого дефіциту фінансових ресурсів, а також відсутності діючої системи фінансування, кредитування й страхування підприємницької діяльності. Характер функціонування франчайзингу в інноваційному механізмі свідчить про те, що на його основі створюються такі форми економічних відносин і зв’язків між суб’єктами господарювання, які внаслідок своєї адекватності природі інноваційного виробництва максимально сприяють його ефективності [10].

Однією з особливостей франчайзингу в цьому випадку виступає сполучення в ньому переваг лізингу та кредиту одночасно, при цьому франчайзинг дозволяє мінімізувати стратегічний ризик для франчайзі (у порівнянні: свій бізнес згортають більше 25% звичайних малих підприємств і тільки 5% франчайзі) і надає можливість прискорити торговельне розширення франчайзера [11].

Франчайзинг сприяє підвищенню інноваційності підприємництва, шляхом прямого або опосередкованого впливу на наступні зовнішні фактори: збалансованість, рівноваги в співвідношенні попиту та пропозиції на інноваційні продукти й послуги з обсягу, структури і якості; тривалість годинного інноваційного інтервалу між виникненням, вдосконаленням і впровадженням нових технологій; розробка та проектування нових зразків інноваційної продукції; розвиток соціокультурних чинників (зміна системи цінностей, рівня професійної підготовки, стимулювання працівників); посилення конкуренції, що активізує пошук поліпшення якісних характеристик продукції, відновлення асортиментів; зростання та ускладнення вимог споживачів.

Для ефективного розвитку франчайзингу в Україні як інструменту підвищення інноваційності підприємства необхідно внести зміни до законодавства, прийняти закон про франчайзинг, а також створити відповідний інноваційний клімат, що сприяє одержанню необхідних знань для ведення бізнесу за франшизою. Франчайзинг, як організаційна форма ведення бізнесу, сприяє інноваційному

розвитку українських підприємств, оскільки крім торгівельної марки франчайзі здобуває за певну винагороду, нові технології, знання, досвід, імідж франчайзера. Така форма ведення бізнесу дозволяє новим рішенням з мінімальними затримками пробиватися на європейські ринки [17, 18], надає при цьому підприємцям можливість отримати максимальний прибуток від профінансованого проекту.

Висновки. Аналіз зарубіжного досвіду франчайзингових відносин свідчить про їх високу ефективність та дієвість. Життєдайність фірм, що діють на базі франчайзингу, спонукає до його розповсюдження в багатьох країнах світу, зокрема і в пост-соціалістичних країнах. Франчайзинг в своєму розвитку пройшов декілька етапів, набуваючи тих чи інших ознак, модифікаційних форм.

Незважаючи на те, що для України поняття франчайзингу є порівняно новим, останніми роками спостерігається значне його зростання. З'являються нові вітчизняні франчайзери, а також

закордонні компанії виходять на український ринок. Враховуючи всі недоліки українського ринку франчайзингу, його розвиток відбувається повільніше, ніж у країнах ЄС та США. Проте за сучасних кризових умов даний вид бізнесу залишається одним із найперспективніших та найменш ризиковим для українських підприємців, а також дає можливість підвищити конкурентоспроможність вітчизняної економіки і сприяє виходу країни з кризи.

Тим не менш, активне використання франчайзингу в Україні вимагає насамперед реформування законодавчої бази. Але, франчайзинг – це ефективна форма партнерства як із закордонними фірмами, так і з вітчизняними. Франчайзинг створює певні вигоди не лише для власників бізнесу, але й для споживачів. Вони отримують доступ до вітчизняних та імпортованих товарів та послуг відомих торгових марок, якість яких перевірена досвідом і часом.

Список використаної літератури

1. Цивільний кодекс України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Цірат А.В. Франчайзинг та франчайзинговий договір: навч.-практ. посібник/Київ. 2002. 98 с.
3. Бухгалтерський облік договору франчайзингу. Дебет-Кредит. 2014. №30.
4. Облік франчайзингу. Дебет-Кредит. 2013. №16.
5. Ткаченко Я. Франчайзинг як специфічна форма підприємницької діяльності: ретроспективний погляд. Вісник КНТЕУ. 2003. № 6 (спецвипуск). С. 35-40.
6. Франчайзинг: мировой опыт торговли. URL: <http://www.bitrixsoft.ru>.

7. International franchise E-handbook. URL: http://www.franchiseek.com/Franchise_Directory.htm.
8. Франшиза в туризмі. URL: <http://www.business-investor.info/journal/article67.htm>.
9. Звіт «Франшизи в Україні стійкі до кризи». 2014. URL: <http://franchisegroup.com.ua>.
10. Les chiffres-clés en France. French Franchise Federation. 2016. URL: <http://www.franchise-fff.com/franchise/les-chiffres-cles>.
11. Franchise Industry Research. British Franchise Association. 2016. URL: <http://www.thebfa.org/about-franchising/franchising-industry-research>.
12. Дончак Л., Гайдей М. Проблеми та перспективи розвитку франчайзингу в Україні. Економічні науки. 2014. URL: <http://nauka.Kushnir.mk.ua>.
13. Ляшенко В.И., Толмачова А.Ф. Франчайзинг – инструмент предотвращения банкротства малых предприятий. Проблемы формирования антикризисной политики и механизма банкротства предприятий: сб. науч. тр. Донецк: ИЭП НАН Украины. 1998. С. 293-296.
14. ТОП-100 франшиз світу. 2019. URL: <https://www.franchisedirect.com/>.
15. Franchise 500: Our Definitive Ranking of 2020's Strongest Franchises - 2020. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/344458>.
16. 2018 Franchise Business Outlook. URL: https://www.franchise.org/sites/default/files/Franchise_Business_Outlook_Jan_2018.pdf.
17. Lytvyn, O. (2016). Export potential and opportunities of Ukrainian small and medium enterprises in the European market. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn. – Actual problems of international relations*, 127, Vo.2, 165-175 [in Ukrainian].
18. Lytvyn, O. (2016). Foreign trade activity of Ukraine within the framework of signing "FTA+" with the EU countries and FTA with the CIS. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn. – Actual problems of international relations*, 127, Vo.1, 116-127 [in Ukrainian].

JEL Classification G15, L24

FRANCHISING AS AN EFFECTIVE FORM OF PARTNERSHIP WITH FOREIGN FIRMS

LYTVYN Olena

PhD in Economics

Associate Professor, Department of Economics and Management

Institute of Banking Technologies and Business Banking

University

e-mail:kafedra_mm@ukr.net

ZAPOROZHETS Maryna

Student of magistracy

Institute of Banking Technologies and Business

Banking University

e-mail:marina9364@gmail.com

Abstract. *The essence of franchising is defined in the article. The state of franchising in Ukraine and abroad is considered. Possible violations of franchisor and franchisee at pre-contractual and post-contractual stages are described. The factors of formation of franchise relations in the sphere of business of large and small firms on the basis of analysis of foreign experience of franchising are considered. Franchising is defined as a foreign economic partnership.*

Keywords: *process of globalization, franchising, franchisor, franchisees, forms of franchising.*

The current state of the economy, its internationalization necessitate the development of organizational and economic foundations for the formation of integrated business forms, and the main reasons for refusing to create your own business are the lack of funds for starting your own business, the instability of the country's economy, and the lack of experience in conducting entrepreneurial activities. An effective tool that allows you to solve this problem is franchising.

To reveal the essence of franchising, to compare the status of franchising in Ukraine and EU countries. Also to explore the features of franchising in the world and to determine the prospects of using this form of doing business in

Ukraine, as well as to determine the issues of successful development of this project.

Franchising is a useful tool for resolving a situation with a lack of funds to start a business, instability of the country's economy and lack of experience in doing business. World practice shows that franchising is one of the effective ways of business development for companies that have already succeeded and wish to continue their success. On the other hand, franchising is the best opportunity to organize a secure business for a small entrepreneur. Franchising is extremely popular in developed countries now.

The analysis of foreign experience of franchising relations shows their high efficiency. The viability of franchising firms drives its spread in many countries, including post-socialist countries. Franchising, in its development, has gone through several stages, acquiring various features and modification forms.

Even though the concept of franchising for Ukraine is relatively new, in recent years there has been significant growth. New domestic franchisors are emerging as

well as foreign companies entering the Ukrainian market. Given all the shortcomings of the Ukrainian market franchise, its growth is slower than in the EU countries and the USA.

However, in the current crisis conditions, this type of business remains one of the most promising and the least risky for Ukrainian entrepreneurs, as well as allows increasing the competitiveness of the domestic economy and contribute to the country's exit from the crisis.

References

1. Civil Code of Ukraine. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Tsirat, A.V. (2002). *Franchayzinh ta franchayzinhovyy dohovir [Franchising and franchising agreement]*. Kyiv [in Ukrainian].
3. Bukhhalters'kyy oblik dohovoru franchayzynhu. Debet-Kredyt [Accounting for a franchise agreement. Debit Credit]. (2014), 30 [in Ukrainian].
4. Oblik franchayzynhu. Debet-Kredyt [Accounting for franchising. Debit Credit]. (2013), 16 [in Ukrainian].
5. Tkachenko, YA. (2003). Franchayzinh yak spetsyfichna forma pidpryyemnyts'koyi diyal'nosti: retrospektyvnyy pohlyad [Franchising as a specific form of business activity: a retrospective view]. *Visnyk KNTEU - KNTEU Bulletin* 6, 35-40 [in Ukrainian].
6. Franchayzinh: myrovoy opyt torhovly [Franchising: World Trade Experience]. Retrieved from: <http://www.bitrixsoft.ru> [in Ukrainian].
7. International franchise E-handbook. Retrieved from: http://www.franchiseek.com/Franchise_Directory.htm.
8. Franshyza v turyzmi [Franchise in tourism]. Retrieved from: <http://www.business-investor.info/journal/article67.htm> [in Ukrainian].
9. Zvit «Franshyzy v Ukrayini stiyki do kryzy» [Report "Franchises in Ukraine are resilient to crisis"]. (2014). Retrieved from: <http://franchisegroup.com.ua> [in Ukrainian].
10. Les chiffres-clés en France. (2016). French Franchise Federation. Retrieved from: <http://www.franchise-fff.com/franchise/les-chiffres-cles>.

11. Franchise Industry Research. (2016). British Franchise Association. Retrieved from: <http://www.thebfa.org/about-franchising/franchising-industry-research>.
12. Donchak, L. & Haydey, M. (2014). Problemy ta perspektyvy rozvytku franchayzyny v Ukraini [Problems and prospects of franchising in Ukraine]. *Ekonomichni nauky - Economic sciences*. Retrieved from: <http://nauka.Kushnir.mk.ua> [in Ukrainian].
13. Lyashenko, V.Y. & Tolmachova, A.F. (1998). Franchayzinh – ynstrument predotvrashchenyya bankrot-stva malykh predpnyatyy [Franchising is a tool for preventing bankruptcy of small businesses]. *Problemy formirovaniya antykrizysnoy polityky y mekhanizma bankrot-stva predpnyatyy - Problems of Formation of Anti-Crisis Policy and Bankruptcy Mechanism of Enterprises*. Donetsk: YÉP NAN Ukrainy, 293-296 [in Ukrainian].
14. TOP-100 franshyz svitu. 2019. Retrieved from: <https://www.franchisedirect.com/>.
15. Franchise 500: Our Definitive Ranking of 2020's Strongest Franchises. 2020. Retrieved from: <https://www.entrepreneur.com/article/344458>.
16. 2018 Franchise Business Outlook. Retrieved from: https://www.franchise.org/sites/default/files/Franchise_Business_Outlook_Jan_2018.pdf.
17. Lytvyn, O. (2016). Export potential and opportunities of Ukrainian small and medium enterprises in the European market. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn – Actual problems of international relations*, 127, Vo.2, 165-175 [in Ukrainian].
18. Lytvyn, O. (2016). Foreign trade activity of Ukraine within the framework of signing "FTA+" with the EU countries and FTA with the CIS. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn. – Actual problems of international relations*, 127, Vo.1, 116-127 [in Ukrainian].

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190246](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190246)

УДК 657.6:368

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

ЛУК'ЯНЕЦЬ Олена Вікторівна

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування

Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0003-2568-0375>

e-mail: lukjanecelena@gmail.com

ТКАЧЕНКО Юлія Павлівна

здобувач вищої освіти

Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: yuliya.tkachenko99@i.ua

Анотація. Успішна діяльність страховиків значною мірою залежить від довіри до них страхувальників, яка зростає за умови доступності та зрозумілості інформації щодо їхньої діяльності, що відображається у фінансовій звітності, яка є джерелом для аналітичної оцінки фінансового стану страхової компанії на основі системи показників, що характеризують її фінансову стійкість, надійність та платоспроможність, та надає можливість прийняття правильних рішень зацікавленими суб'єктами.

Ключові слова: страхові компанії, фінансова звітність, аналіз фінансового стану, платоспроможність страховика, фінансова стійкість.

Постановка проблеми. Ефективна діяльність фінансових посередників в економіці будь-якої країни вважається однією з ознак її стабільного розвитку. На сьогодні в Україні склалася банкоцентрична модель фінансового ринку, однак, незважаючи на суттєве відставання за обсягами активів від банків-

Аннотация. Успешная деятельность страховщиков в значительной степени зависит от доверия к ним страхователей, которое растет при условии доступности и восприимчивости информации об их деятельности, которая отражается в финансовой отчетности, что является источником для аналитической оценки финансового состояния страховой компании на основе системы показателей, характеризующих ее финансовую устойчивость, надежность и платежеспособность, и предоставляет возможность принятия правильных решений заинтересованными субъектами.

Ключевые слова: страховые компании, финансовая отчетность, анализ финансового состояния, платежеспособность страховщика, финансовая устойчивость.

ського сектору, небанківські фінансові установи, зокрема, страхові компанії, також можуть ефективно накопичувати та перерозподіляти фінансові ресурси на потреби економіки.

Розвиток вітчизняного страхового ринку значною мірою залежить від довіри страхувальників до страхових

компаній, яка зростає за умови, коли страхові компанії є надійними та платоспроможними, а інформація щодо їхньої діяльності є доступною та зрозумілою для зацікавлених користувачів. Така інформація формується на основі даних обліку та подається у фінансовій звітності та звітних даних страховика. Від якості фінансової інформації залежить аналітична оцінка фінансової звітності страхової компанії та правильність прийнятих рішень зацікавленими суб'єктами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні аспекти оцінки фінансового стану страхових компаній представлені у дослідженнях широкого кола праць як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Зокрема, питання фінансової стійкості, надійності та платоспроможності страховиків розглядали у наукових працях Аберніхіна І.Г., Сокиринська І.Г. [1], Гаманкова О.О. [2], Литвинов О.С. [3], Гончаренко О.О., Нагайчук Н.Г. [4], Ткаченко Н.В. [5] та ін. Не зважаючи на досить велику кількість досліджень даної проблематики, на сьогодні не існує єдиного підходу до оцінки фінансового стану страхових компаній на основі даних фінансової звітності, а тому потребують подальших досліджень науково-теоретичні аспекти аналізу фінансової звітності страховика, застосування його методичного інструментарію для оцінки фінансового стану страхової компанії та прогнозування її діяльності на підставі даних фінансової звітності.

Метою статті є теоретичне та методичне обґрунтування аналітичної оцінки фінансової звітності страхових компаній на основі системи показни-

ків для забезпечення інтересів різних користувачів.

Виклад основного матеріалу. Страхова компанія є специфічною небанківською фінансовою установою, яка концентрує на собі майнові інтереси своїх клієнтів (страхувальників). Тому основною метою організації фінансів страховика є досягнення його стійкого фінансового стану, який є результатом взаємодії всіх елементів фінансово-господарської діяльності страхової компанії і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів страховика, та узагальнюються у звітності, необхідність формування якої, її види, склад, порядок, терміни подання, вимоги та методика заповнення визначено низкою законодавчо-нормативних актів.

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» страхові компанії зобов'язані формувати фінансову звітність, метою складання якої є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства [6].

Користувачами фінансової звітності залежно від власних потреб щодо складу інформації є безпосередньо (власники (засновники та акціонери), менеджери, інвестори, кредитори, банки, страхувальники, страхові посередники, перестраховики, цеденти, постачальники, державні органи) та опосередковано зацікавлені (аудитори, консалтингові фірми, фондові біржі, засоби масової інформації, асоціації, об'єднання страховиків, громадські

організації, рейтингові агентства) фізичні та юридичні особи.

Фінансова звітність страховиків (проміжна та річна) повинна формуватись відповідно до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності, однак форми та склад фінансової звітності визначено Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: баланс (звіт про фінансовий стан), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки до фінансової звітності [7]. Слід зазначити, що цим положенням передбачено тільки форми і склад статей для перших чотирьох фінансових звітів, а примітки до фінансової звітності не формалізовано, оскільки останні є сукупністю показників і пояснень, які забезпечують деталізацію і обґрунтованість статей фінансової звітності, а також іншою інформацією, розкриття якої передбачено відповідними НП(С)БО або МСФЗ.

У міжнародній практиці страховики складають лише фінансову звітність, проте, згідно з вимогами МСФЗ, її структура не є жорстко регламентованою, оскільки ці стандарти вимагають розкриття лише суттєвої інформації в необхідному обсязі. Таким чином, у фінансовій звітності страховики мають змогу розкривати не лише показники фінансово-майнового стану та результатів діяльності, а й специфічні дані щодо основної діяльності.

Крім фінансової звітності, за вимогами Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, страхова

компанія повинна формувати звітні дані щодо здійснення страхової діяльності та розкриття іншої інформації, що стосується фінансового стану страховика [8], що містять: загальні відомості про страховика; звіт про доходи та витрати страховика; звіт про страхові платежі та виплати за структурними підрозділами страховика; пояснювальну записку до звітних даних страховика.

Разом із річною звітністю до Нацкомфінпослуг страховики подають інформацію щодо ключових ризиків та результатів проведеного стрестестування [9].

Звітність страховика є інформаційною базою для проведення аналізу фінансового стану страхової компанії, якість якого залежить від якості представлення звітної фінансової інформації, яка повинна відповідати певним вимогам, що за вітчизняним законодавством визначені у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (принципи та характеристики), в міжнародній практиці – у МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [10] (принципи) та Концептуальній основі фінансової звітності [11] (якісні характеристики: доречність, правдиве подання, зіставність, можливість перевірки, зрозумілість).

Враховуючи основні напрями пруденційного нагляду Нацкомфінпослуг [12], аналітична оцінка фінансової звітності страхових компаній має відображати додержання страховиком встановлених критеріїв та нормативів щодо: ліквідності; капіталу та платоспроможності; прибутковості; якості активів та ризиковості операцій; якості систем управління та управлінсько-

го персоналу; додержання правил надання фінансових послуг.

Таким чином, аналітична оцінка фінансової звітності страхової компанії буде формуватись, враховуючи результати аналізу динаміки та структури активів та пасивів страхової компанії; ліквідності та платоспроможності; фінансової стійкості; структури та динаміки доходів, витрат та фінансового результату страховика; рентабельності; руху грошових коштів; ризиковості.

На основі даних Балансу (Звіту про фінансовий стан) проводять аналіз динаміки та структури активів та пасивів страхової компанії, що дає можливість оцінити складові майна страховика та джерел його формування в динаміці і за структурою, тобто визначити зміну абсолютних величин та зміну питомої ваги показників.

Аналізуючи складові балансу страхової компанії, необхідно звернути увагу на співвідношення між дебіторською заборгованістю і чистим капіталом страховика, що якісно характеризує структуру активів страховика, відображаючи обсяг частково чи повністю не виконаних зобов'язань страховальників перед страховою компанією, а також на співвідношення між загальною сумою зобов'язань і можливістю їх покриття власними активами, вільними від зобов'язань (тобто чистим капіталом). Також важливо визначити темп приросту чистого капіталу страховика, що може свідчити про зростання ринкової вартості страхової компанії, а також темп приросту величини чистих премій страховика протягом року.

Специфічним проявом надійності страховика є його платоспроможність, що відображає здатність страховика сплачувати свої зобов'язання у будь-який момент часу і відіграє визначальну роль в оцінці фінансового стану. Показник платоспроможності ставиться на перше місце серед інших критеріїв надійності при складанні рейтингу страхових компаній. У більшості країн світу платоспроможність страховиків перебуває під контролем держави як гаранта інтересів страхувальників. Держава здійснює нагляд за дотриманням страховиками умов забезпечення платоспроможності шляхом перевірки встановлених законодавством правил і нормативів. Фінансовим забезпеченням платоспроможності виступають, як правило, два джерела: кошти страхових резервів і власні вільні кошти страховика.

В Україні вимоги до платоспроможності страховиків регулюються Законом України «Про страхування» (Розділ III «Забезпечення платоспроможності страховиків») [13] і концептуально корелюють з вимогами Директив Європейського Союзу.

Відповідно до обсягів страхової діяльності страховики зобов'язані підтримувати належний рівень фактичного запасу платоспроможності – вартісного показника, що показує співвідношення між зобов'язаннями страхової компанії та її активами, що можуть бути використані для покриття цих зобов'язань. Визначається як різниця між загальною сумою активів (крім нематеріальних) і загальною сумою зобов'язань, у тому числі страхових (страхові зобов'язання прийма-

ються рівними обсягам страхових резервів, які страховик зобов'язаний формувати) (табл. 1). Перевищення вар-

тості активів над зобов'язаннями свідчить про наявність у страховика фактичного запасу платоспроможності.

Таблиця 1

Розрахунок показників платоспроможності для страховиків

Фактичний запас платоспроможності (нетто-активи) ($\Phi ЗП$):	
$\Phi ЗП = A - НА - З$, де A – загальна сума активів; $НА$ – сума нематеріальних активів; $З$ – загальна сума зобов'язань.	
Розрахунковий нормативний запас платоспроможності для страховиків, що займаються іншими видами страхування, ніж страхування життя:	
обчислений на базі страхових премій:	обчислений на базі страхових виплат:
$НЗП1 = 0,18 (СП - 0,5СПП)$	$НЗП2 = 0,26 (СВ - 0,5СВП)$
де $НЗП1$ – нормативний запас платоспроможності; $СП$ – сума страхових премій за попередні 12 місяців (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку); $СПП$ – сума страхових премій, переданих у перестраховування протягом звітного періоду	де $НЗП2$ – розрахунковий запас платоспроможності; $СВ$ – сума страхових виплат за попередні 12 місяців (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку); $СВП$ – сума страхових виплат, компенсованих перестраховиками протягом звітного періоду
Розрахунковий нормативний запас платоспроможності для страховиків, що займаються страхуванням життя:	
$0,05 \times$ Загальна величина резерву довгострокових зобов'язань (математичного резерву)	

Джерело: складено на основі [13]

За своїм економічним змістом фактичний запас платоспроможності являє собою чисті активи страховика, тобто власні кошти, вільні від зобов'язань (нетто-активи). Визначення цього показника є важливим через те, що страхова організація, страхувальники, державний наглядовий орган мають знати ті обсяги чистих ліквідних активів (власних коштів), якими володіє страховик і які можуть бути спрямовані на покриття страхових зобов'язань у випадку дефіциту коштів страхових резервів, що може виникнути з огляду на характер страхової послуги, в основі якої лежить категорія страхового ризику: розрахунковий розмір страхових резервів може бути недостатнім для ви-

конання всіх зобов'язань за страховими виплатами. Тому страховик повинен мати вільні від зобов'язань кошти, які може використати для виплат у разі, коли страхові резерви будуть вичерпані.

Слід зазначити, що показник фактичного запасу платоспроможності обчислюється однаково як для страховиків, що здійснюють страхування життя, так і для страховиків, що провадять загальне (ризикове) страхування, а показник нормативного запасу платоспроможності має певні особливості розрахунку залежно від видів страхування (життя/не життя) (див. табл. 1).

Для страховиків, що займаються іншими видами страхування, ніж

страхування життя, розрахунковий нормативний запас платоспроможності має дорівнювати більшій з двох величин, одна з яких обчислюється на базі страхових премій (розраховується згідно із взятими страховими зобов'язаннями), а друга – на базі страхових виплат (розраховується згідно із виконаними страховими зобов'язаннями). Після розрахунку обох передбачених законодавством величин нормативного запасу платоспроможності обирається більша з них і порівнюється з фактичним нормативним запасом. Економічний зміст такого порівняння полягає в тому, щоб визначити, наскільки обороти за страховими операціями страховика відповідають його фінансовим можливостям.

Для страховиків, що займаються страхуванням життя, розрахунковий нормативний запас платоспроможності визначається шляхом множення загальної величини резерву довгострокових зобов'язань (математичного резерву) на 0,05, тобто має становити 5% величини резерву довгострокових зобов'язань (див. табл. 1). Загальна величина резерву довгострокових зобов'язань дорівнює сумі резервів довгострокових зобов'язань (математичних резервів), розрахованих на цю ж саму дату окремо за кожним договором страхування життя. Для таких розрахунків використовується інформація, що міститься в балансі та у звітних даних страховика.

Висновок щодо достатнього рівня платоспроможності страхових компаній роблять на підставі порівняння показників фактичного запасу платоспроможності з нормативним. Якщо

фактичний запас платоспроможності перевищує розрахунковий нормативний запас платоспроможності, страхова компанія вважається платоспроможною, тобто власних коштів, вільних від зобов'язань, разом із страховими резервами має бути достатньо для виконання зобов'язань за страховими виплатами. Якщо страхова компанія має недостатній рівень платоспроможності, це може загрожувати їй прийняттям зі сторони наглядового органу передбачених законодавством санкцій аж до відкликання ліцензії на право здійснення страхової діяльності.

Слід зазначити, що вимоги щодо обов'язкових критеріїв і нормативів платоспроможності та достатності капіталу страховика також визначені Нацкомфінпослуг у Положенні про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика (Розділ III) [14], відповідно до якого норматив платоспроможності та достатності капіталу визначається як сума прийнятних активів, яка на будь-яку дату має бути не менше нормативного обсягу активів, що визначається як більша з таких двох величин:

$$Z + K; \text{ або } Z + НЗП, \quad (1)$$

де Z – зобов'язання (величина довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень, що визначається як сумарна величина розділів II–IV пасиву Балансу (Звіту про фінансовий стан); K – величина, що дорівнює: 30 млн. грн. – для страховика, який здійснює або планує здійснювати види страхування інші, ніж страхування життя; 45 млн. грн. – для страховика, який здійснює або планує здійснювати страху-

вання життя; *НЗП* – нормативний запас платоспроможності, який розраховується відповідно до Закону України «Про страхування».

Крім розрахунку показників платоспроможності страховика, для повноти оцінки фінансового стану страхової компанії, аналізують відносні показники ліквідності балансу, що показу-

ють здатність страховика швидко мобілізувати активи для покриття зовнішніх зобов'язань, щодо яких визначені теоретично обґрунтовані нормативні значення, відхилення від яких може свідчити про порушення платоспроможності страхової компанії та/або розрив платіжного балансу (табл. 2).

Таблиця 2

Відносні показники ліквідності балансу

Показник	Формула розрахунку	Характеристика
<i>k</i> абсолютної ліквідності (<i>k</i> _{АЛ})	$k_{АЛ} = \frac{ГЕ+ПФІ}{ПЗ},$ де <i>ГЕ</i> – гроші та їх еквіваленти; <i>ПФІ</i> – поточні фінансові інвестиції; <i>ПЗ</i> – поточні зобов'язання	показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена за рахунок абсолютно ліквідних активів; умовно-нормативне значення > 0,2
<i>k</i> швидкої ліквідності (<i>k</i> _{ШЛ})	$k_{ШЛ} = \frac{ГЕ+ПФІ+ДЗ}{ПЗ},$ де <i>ДЗ</i> – дебіторська заборгованість	показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена за рахунок абсолютно ліквідних активів та можливих надходжень коштів; оптимальне значення 1,0
<i>k</i> поточної ліквідності (<i>k</i> _{ПЛ})	$k_{ПЛ} = \frac{ОА}{ПЗ},$ де <i>ОА</i> – оборотні активи	показує, якою мірою оборотні активи покривають поточні зобов'язання; критичне значення 1,0

Джерело: складено на основі [15, с. 614]

Рівень фінансової стійкості є головним індикатором життєздатності страхової компанії та її спроможності виконувати свої фінансові зобов'язання перед страхувальниками, тобто фінансова стійкість – це характеристика, що визначає стабільність фінансового стану страхової компанії, яка забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні страховика. Також фінансова стійкість є індикатором рівня ризику

діяльності страхової компанії та характеризує її залежність від залученого капіталу [4, с. 381].

При оцінюванні фінансової стійкості страховика використовують як традиційні, так і специфічні коефіцієнтні показники, що кількісно характеризують платіжні можливості страхувальника, синхронізацію його грошових потоків, структурну збалансованість інвестиційного портфеля та ін. (табл. 3).

Показники фінансової стійкості страховика

Показник, розрахунок	Характеристика показника
<i>k</i> фінансової незалежності (автономії): $k_{авт} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	показує частку коштів, інвестованих у діяльність страховика його власниками
<i>k</i> концентрації залученого капіталу: $k_{кзк} = \frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	показує частку позикового капіталу у загальній сумі його джерел фінансування
<i>k</i> боргового навантаження: $k_{БН} = \frac{\text{Зобов'язання}}{\text{Капітал}}$	вказує на здатність страхової компанії покрити зобов'язання наявним капіталом
<i>k</i> довгострокової фінансової незалежності: $k_{ДФН} = \frac{\text{Власний капітал} + \text{Довгостр. зобов'язання}}{\text{Валюта балансу}}$	показує, якою мірою активи сформовані за рахунок власного і довгострокового позикового капіталу
<i>k</i> відношення чистих страхових резервів до капіталу: $k_{РК} = \frac{\text{Чисті страхові резерви}}{\text{Чистий капітал}}$	відображає достатність власних засобів страхової компанії для виконання її страхових зобов'язань
<i>k</i> обсягів страхування (андерайтингу): $k_A = \frac{\text{Страхові витрати і виплати}}{\text{Чисті зароблені страх. премії (або Страх. премії)}}$	відображає активність страховика щодо виплат за договорами страхування й перестраховання
<i>k</i> оборотності кредиторської заборгованості за страховими виплатами: $k_{окз} = \frac{\text{Кредитор. заборг. за страх. виплатами}}{\text{Чисті зароблені страхові премії}}$	показує обсяг частково або повністю не виконаних зобов'язань страховика перед страхувальниками
<i>k</i> незалежності від перестраховання: $k_{нп} = \frac{\text{Чиста сума премій за всіма полісами}}{\text{Валова сума премій за всіма полісами}}$	вказує на ступінь фінансової незалежності страхової компанії від перестраховиків
<i>k</i> покриття зобов'язань за страховими виплатами: $k_{пзсв} = \frac{\text{Страхові резерви} + \text{Капітал}}{\text{Страхові виплати}}$	вказує на достатність страхових резервів і капіталу для покриття зобов'язань за страховими виплатами
<i>k</i> стійкості страхового фонду: $k_{сф} = \frac{\text{Доходи за тариф. період} + \text{Кошти у запасн. фондах}}{\text{Витрати за тарифний період}}$	Чим більший коефіцієнт, тим вище фінансова стійкість страхової компанії

Джерело: складено на основі [1; 4; 5; 15]

Для визначення ступеня ймовірності дефіцитності коштів страхової компанії розраховують коефіцієнт Коньшина:

$$k = \sqrt{(1 - T)/N \cdot T}, \quad (2)$$

де T – середня тарифна ставка за всім страховим портфелем; N – число застрахованих об'єктів.

Чим менше значення коефіцієнта Коньшина, тим більш фінансово стійкою є страхова компанія. Однак, варто зауважити, що цей коефіцієнт дає найточніші результати, якщо страховий портфель страховика складається з об'єктів з приблизно однаковими за вартістю ризиками (тобто без катастроф, землетрусів, загибелі космічних кораблів, літаків тощо).

При оцінці фінансової стійкості страхової компанії використовується показник вартості чистих активів. Він може набувати як позитивного, так і від'ємного значення. Так, нормальною вважається ситуація, коли з часом вартість чистих активів збільшується порівняно з вартістю статутного капіталу. Зрозуміло, що при зростанні розміру власних коштів, наприклад за рахунок прибутку і подальшої його капіталізації, вартість чистих активів також зростає. У протилежній ситуації – зменшення величини власних коштів, наприклад при одержанні збитків, вартість чистих активів також зменшується. Така ситуація є індикатором погіршення фінансового стану страховика і свідчить про те, що компанія витрачає більше, ніж заробляє. І той факт, що вартість чистих активів має від'ємне значення, свідчить про відсутність у страховика майна, достатнього для задоволення вимог кредиторів, та про незадовільний фінансовий стан страхової компанії, її неплатоспроможність. Таким чином, якщо обсяг власного капіталу перевищує розмір статутного капіталу, це свідчить про прибуткову діяльність страхової компанії. Якщо розмір статутного капіталу є більшим за розмір власного капіталу, це характеризує діяльність страхової компанії як збиткову та показує заборгованість засновників стосовно сплати статутного капіталу. Чим вищий рівень сплаченого статутного капіталу, тим вищий рівень зацікавленості власників капіталу в розвитку страхової компанії [4, с. 382].

На основі даних Звіту про сукупний дохід (Звіт про фінансові результати)

та Звіту про доходи та витрати страховика можна провести порівняльний горизонтальний та вертикальний аналіз показників доходів, витрат та фінансових результатів страхової компанії, визначити абсолютні, відносні відхилення показників, а також провести структурний аналіз щодо складових доходів і витрат, та визначити їх вплив на фінансовий результат страховика. Таким чином, оцінюючи доходи, витрати та фінансові результати діяльності страховика, використовують систему абсолютних та відносних показників.

Аналіз доходів і витрат страховика дає змогу виявити причини дефіциту (профіциту) грошових коштів, визначення джерел їх надходження та напрямів їх витрачання для здійснення контролю за поточною платоспроможністю страховика. На основі даних Звіту про рух грошових коштів визначають відносні показники, що характеризують рух грошових коштів (табл. 4).

Слід зазначити, що чистий грошовий потік (*ЧГП*) визначається як різниця між надходженнями і витрачанням грошових коштів за аналізований період:

$$ЧГП = ПГП - НГП, \quad (3)$$

де *ПГП* – позитивний грошовий потік (сукупність надходжень грошових коштів від усіх видів операцій у страховому бізнесі); *НГП* – негативний грошовий потік (сукупність виплат грошових коштів для здійснення всіх видів операцій у страховому бізнесі).

Відносні показники, що характеризують рух грошових коштів страховика

Показник	Розрахунок	Складові
<i>k</i> достатності чистого грошового потоку ($kD_{чгп}$)	$kD_{чгп} = \frac{ЧГП}{ОБ} + Д$	<i>ЧГП</i> – чистий грошовий потік за визначений період часу; <i>ОБ</i> – сума виплат основного боргу за кредитами і позиками; <i>Д</i> – сума дивідендів, що виплачені власникам (акціонерам) на вкладений капітал
<i>k</i> ліквідності грошового потоку ($kL_{гп}$)	$kL_{гп} = ПГП - \frac{(ГА_k - ГА_n)}{НГП}$	<i>ПГП</i> – позитивний грошовий потік; <i>ГА_к</i> – залишок грошових активів на кінець аналізованого періоду; <i>ГА_н</i> – залишок грошових активів на початок аналізованого періоду; <i>НГП</i> – негативний грошовий потік (витрачання грошових коштів)
<i>k</i> ефективності грошового потоку ($kE_{гп}$)	$kE_{гп} = \frac{ЧГП}{НГП}$	<i>ЧГП</i> – чистий грошовий потік за визначений період часу; <i>НГП</i> – негативний грошовий потік (витрачання грошових коштів)
<i>k</i> реінвестування чистого грошового потоку ($kP_{чгп}$)	$kP_{чгп} = ЧГП - \frac{Д}{\Delta P_i} + \Delta \Pi_i$	ΔP_i – сума приросту реальних інвестицій (у всіх їх формах) за аналізований період; $\Delta \Pi_i$ – сума приросту портфельних інвестицій за аналізований період.

Джерело: складено на основі [4, с. 387]

Грошовий потік може бути як надлишковим (характеризує величину чистого грошового потоку, яка не використовується у страховому бізнесі), так і дефіцитним (такий грошовий потік, при якому надходження грошових коштів менше, ніж реальні потреби страховика у їх витрачанні).

Узагальнюючим показником ефективності діяльності страхової компанії в абсолютному значенні є прибуток, відповідно відносним показником ефективності діяльності є рентабельність, а також інші показники, що характеризують результативність страхової діяльності (табл. 5).

Оскільки страховий бізнес побудовано таким чином, що страхова компанія отримує грошові кошти перш, ніж зробити послугу, а виплати відбуваються за страховими випадками через деякий час, це дає можливість страховій компанії акумулювати значні суми у себе на рахунках та інвестувати їх. Саме тому дохід від інвестиційної діяльності може значно перевищувати дохід від операцій по страхуванню. В той же час, неправильне управління інвестиціями може стати причиною значних збитків, навіть більших, ніж збитки від операційної діяльності, що в кінцевому рахунку може призвести до банкрутства страхової компанії [3, с. 3-5].

Таблиця 5

Показники, що характеризують результативність страхової діяльності

Показник	Розрахунок
Рентабельність активів (R_A)	$R_A = \frac{\text{Прибуток чистий}}{\text{Середньорічна вартість активів}}$
Рентабельність витрат (R_B)	$R_B = \frac{\text{Прибуток чистий}}{\text{Витрати}}$
Рентабельність власного капіталу (R_{BK})	$R_{BK} = \frac{\text{Прибуток чистий}}{\text{Власний капітал}}$
Рентабельність інвестиційної діяльності (R_I)	$R_I = \frac{\text{Прибуток від інвест.д-ті}}{\text{Страхові резерви}}$
k ризику страхування (k_{PC})	$k_{PC} = \frac{\text{Чисті премії за всіма полісами}}{\text{Чистий капітал}}$
k рівня витрат (k_{PB})	$k_{PB} = \frac{\text{Витрати}}{\text{Страхові премії – Операції з перестраховування}}$

Джерело: складено на основі [1; 4; 15]

В теорії інвестицій об'єктом для вивчення є портфель інвестиційних вкладень (вклади в цінні папери, нерухомість, депозити в банках, матеріальні цінності). При цьому кожна інвестиція характеризується параметрами доходності за рік: збільшення вартості і дохід від володіння такою інвестицією (отримані дивіденди, доходи за процентними ставками, чистий прибуток за період). Але також кожна інвестиція характеризується показниками «просадки» за рік, тобто скільки можна втратити протягом року у разі невдалого інвестування. При цьому кожний інвестор визначає для себе максимальний рівень «просадки», який він може собі дозволити, так званий рівень толерантності до ризику. Тому цікаво розглянути показники ефективності вкладень з урахуванням ризику для правильного інвестування засобів в різні активи (Таблиця 6).

Одним із аналітичних інструментів вимірювання потенційного впливу на фінансовий стан страховика виняткових, але ймовірних подій (стресів), що

можуть вплинути на діяльність страховика, є тести раннього попередження, що повинні регулярно проводитись страховою компанією та подаватись за визначеною формою разом із річною звітністю до Нацкомфінпослуг [9].

Ключовими ризиками для страхових компаній Нацкомфінпослуг називає 12 можливих стресових подій:

- зменшення на 30% ринкової вартості акцій, які перебувають у лістингу на фондовій біржі, що включені до складу активів балансу;
- зменшення на 40% ринкової вартості акцій, які не перебувають у лістингу, що включені до складу активів балансу;
- зниження на 10% цін на облігації підприємств, що включені до складу активів балансу;
- підвищення обмінного курсу іноземних валют відносно гривні на 25%;
- зниження обмінного курсу іноземних валют відносно гривні на 25%;
- зниження ринкових цін на нерухомість на 25%;

Показники ризиковості інвестиційної діяльності страховика

Показник	Розрахунок показника	Характеристика показника
<i>k Шарпа</i> (k_{Sharpe})	$k_{Sharpe} = \frac{R_p - R_f}{\delta_p}$, де R_p – доходність інвестицій; R_f – доходність безризикової інвестиції; δ_p – середньоквадратичне відхилення доходності інвестицій.	Оцінює якість інвестиційної стратегії та використовується для оцінювання, наскільки прибутковість активу компенсує ризик, що приймається інвестором. Що менший k , то менший ризик інвестування, але і менша доходність страхової компанії.
<i>k інформаційного співвідношення</i> (<i>Information Ratio</i>)	$k_{IR} = \frac{R_p - R_b}{\delta(R_p - R_b)}$, де R_b – доходність базової інвестиції; $\delta(R_p - R_b)$ – середньоквадратичне відхилення різниці доходностей інвестиції по відношенню до базової	Характеризує співвідношення доходності базової інвестиції до середньоквадратичного відхилення різниці доходностей інвестиції по відношенню до базової
<i>k співвідношення доходності інвестицій до капіталу з урахуванням ризику</i> (<i>Risk adjusted return on capital, RAROC</i>)	$RAROC = \frac{R_p}{VAR_p}$, де VAR_p – необхідний капітал з урахуванням ризику, необхідний для даної інвестиції (із заданим рівнем ймовірності нерозорення).	Характеризує співвідношення доходності інвестицій до необхідного капіталу з урахуванням ризику, необхідний для даної інвестиції із заданим рівнем ймовірності нерозорення
<i>k співвідношення доходності активу до максимального падіння</i> (<i>ROMAD</i>)	$ROMAD = \frac{R_p}{\max DRD}$, де $\max DRD$ – максимально можливе падіння вартості активу за період, що розглядається	Характеризує співвідношення доходності активу до максимально можливого падіння вартості активу за аналізований період

Джерело: складено на основі [3, с. 3-5]

- збільшення загальної суми виплат за обов'язковим страхуванням цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів страхування на 30% (для страховиків, що здійснюють таке страхування);

- збільшення загальної суми виплат за медичним страхуванням (безперервним страхуванням здоров'я) на 40% (для страховиків, що здійснюють таке страхування);

- збільшення витрат, пов'язаних з обслуговуванням договорів медичного

страхування (безперервного страхування здоров'я), на 10% (для страховиків, що здійснюють таке страхування);

- збільшення рівня смертності для кожної вікової групи на 15% (для страховиків, що здійснюють страхування життя);

- зменшення рівня смертності для кожної вікової групи на 20% (для страховиків, що здійснюють страхування життя);

- збільшення рівня тимчасової втрати працездатності, інвалідності, отримання травматичних ушкоджень, функціональних розладів здоров'я на 35% у перший рік дії договорів страхування та збільшення рівня тимчасової втрати працездатності, інвалідності, отримання травматичних ушкоджень, функціональних розладів здо-

ров'я на 25% протягом наступних років дії договорів страхування (для страховиків, що здійснюють страхування життя).

Результатом проведеного стрес-тестування є зміна величини нетто-активів як в абсолютному значенні (грн.), так і у відсотках:

$\Delta BHA^i, \text{ грн.} = BHA_3 - BHA^i_c$	$\Delta BHA^i, \% = \frac{\Delta BHA^i}{BHA_3} \cdot 100$
де BHA_3 – загальна величина нетто-активів відповідно до звітних даних страховика, грн.; BHA^i_c – величина нетто-активів, оцінених згідно з припущенням, що описує i -ту стресову подію, грн. ($i = \overline{1; n}$, n - кількість стресових подій ($n = 12$))	

Висновки. Фінансова звітність страхових компаній повинна відображати особливості їх діяльності на потребу зацікавлених користувачів. Пошук сучасних методів загальної оцінки фінансово-господарської діяльності страхової компанії на основі системи

показників, що характеризують її фінансову стійкість, надійність та платоспроможність уможливають надання багатогранної аналітичної оцінки звітності страхової компанії для формування вмотивованих аналітичних висновків.

Список використаної літератури

1. Аберніхіна І.Г., Сокиринська І.Г. Система показників оцінки фінансової надійності страховика. *Фінанси України*. 2017. №6. С. 74-86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2017_6_7 (дата звернення 10.12.2019).
2. Гаманкова О.О. Фінансова стійкість та платоспроможність страхової організації. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. Економіка. 2007. №94-95. С. 18-23.
3. Литвинов О.С. Инвестиционные риски страховой компании. *Страховое дело*. 2013. С. 3-23.
4. Нагайчук Н.Г., Гончаренко О.О. Фінанси страхових компаній : навч. посіб. Київ : УБС НБУ, 2010. 527 с.
5. Ткаченко Н.В. Фінансова стійкість страхових компаній (методологія оцінки та механізми забезпечення): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.00.08. ДВНЗ «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». Суми, 2011. 33 с.

6. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 10.12.2019).
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ МФУ від 07 лютого 2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 10.12.2019).
8. Порядок складання звітних даних страховиків : Розпорядження Держкомфінпослуг від 03 лютого 2004 р. № 39. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0517-04> (дата звернення: 10.12.2019).
9. Вимоги щодо регулярного проведення стрес-тестування страховиками та розкриття інформації щодо ключових ризиків та результатів проведених стрес-тестів : Розпорядження Нацкомфінпослуг від 13 лютого 2014 р. № 484. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0352-14#n17> (дата звернення: 10.12.2019).
10. Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 «Подання фінансової звітності». URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_013 (дата звернення: 10.12.2019).
11. Концептуальна основа фінансової звітності / Міжнародний документ від 01 вересня 2010 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/929_009 (дата звернення: 10.12.2019).
12. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12 липня 2001 р. № 2664-III. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> (дата звернення: 10.09.2019).
13. Про страхування : Закон України від 07 березня 1996 р. № 85/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 10.12.2019).
14. Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика : Розпорядження Нацкомфінпослуг від 07 червня 2018 р. № 850. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-18> (дата звернення: 10.12.2019).
15. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2007. 668 с.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190246](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190246)

JEL Classification G22, M41

ANALYTICAL ASSESSMENT OF FINANCIAL REPORTING OF INSURANCE COMPANIES: THEORETICAL ASPECTS

LUKIANETS Olena*PhD, assoc. prof.,**Banking University, Cherkasy Institute**ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0003-2568-0375>**e-mail: lukjanecelena@gmail.com***TKACHENKO Yuliya***applicant for higher education**Banking University, Cherkasy Institute**e-mail: yuliya.tkachenko99@i.ua*

Abstract. *Successful activity of insurers depends largely on the trust of the insured, which increases with the availability and understandability of information about their activities, which is reflected in the financial statements, which is a source for analytical evaluation of the financial position of the insurance company on the basis of a system of indicators characterizing its financial stability, reliability and solvency, and enables stakeholders to make the right decisions.*

Keywords: *insurance companies, financial reporting, analysis of financial position, insurer's solvency, financial stability.*

The development of the domestic insurance market depends to a large extent on the confidence of the insured in the insurers, which grows with their reliability and solvency, as well as the accessibility and comprehensibility of information related to their activities for interested parties.

The main purpose of the organization of the insurer's finances is to achieve its stable financial position, which is the result of the interaction of all elements of the financial and economic activity of the insurance company and is characterized by a system of indicators that reflect the availability, placement and use of the

insurer's financial resources, are formed on the basis of accounting data and summarized in the financial statements and the reporting data of the insurer.

The insurer's reporting is an information base for the analysis of financial activity of the insurance company, the quality of which depends on the quality of presentation of the reporting information, which must meet certain requirements of national legislation and international practice.

Despite the large number of studies of problematic issues regarding the evaluation of the financial statements of insurers, there is no single approach

today, and the methodological analysis tool to assess the financial condition of an insurance and to forecast its activity on the basis of the financial statements requires further research.

Given the main directions of prudential supervision, the analysis of financial statements should be carried out in the following areas: the dynamic and structure of assets and liabilities of the insurance company; liquidity and solvency; financial stability; the structure and dynamics of the insurer's income,

expenses and financial result; profitability; cash flow; risks.

Search of modern methods of estimation of financial and economic activity of an insurance company on the basis of a system of indicators characterizing its financial stability, reliability and solvency will enable multifaceted analytical evaluation of financial statements of an insurance company to formulate reasoned analytical conclusions.

References

1. Abernikhina, I.H. & Sokyrynska, I.H. (2017). Systema pokaznykiv otsinky finansovoi nadiinosti strakhovyka [The system of indicators of assessment of financial reliability of the insurer]. *Finansy Ukrainy - Finance of Ukraine*, 6, 74-86. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2017_6_7 [in Ukrainian].
2. Hamankova, O.O. (2007). Finansova stiikist ta platospromozhnist strakhovoi orhanizatsii [Financial stability and solvency of an insurance organization]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka - Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Ekonomika*, 94-95, 18-23 [in Ukrainian].
3. Litvinov, O.S. (2013). Investitsionny`e riski strakhovoj kompanii. [Investment risks of an insurance company]. *Strakhovoe delo - Insurance business*, 3-23 [in Russian].
4. Nagaichuk, N.H. & Goncharenko, O.O. (2010). *Finansy strakhovykh kompanii [Finance insurance companies]*. Kyiv : UBS NBU [in Ukrainian].
5. Tkachenko, N.V. (2011). *Finansova stiikist strakhovykh kompanii (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia) [Financial sustainability of insurance companies (valuation methodology and collateral)]*. Extended abstract of Doctor's thesis. Sumy [in Ukrainian].
6. Law of Ukraine on accounting and financial reporting in Ukraine No 996-XIV. (1999, July 16). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> [in Ukrainian].

7. National Accounting Standard 1 «General Financial Reporting Requirements» (2013, February 07). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> [in Ukrainian].
8. The procedure for compiling reporting data of insurers (2004, February 03). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0517-04> ([in Ukrainian]).
9. Requirements for regular conduct of stress testing by insurers and disclosure of key risks and results of conducted stress tests (2014, February 13). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0352-14#n17> [in Ukrainian].
10. International Financial Reporting Standard 1 «Presentation of Financial Statements». Retrieved from: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_013 [in Ukrainian]
11. Conceptual Framework for Financial Reporting. Retrieved from: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/929_009 [in Ukrainian].
12. Law of Ukraine on Financial Services and State Regulation of Financial Services Markets No 2664-III. (2001, July 12). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> [in Ukrainian].
13. Law of Ukraine on Insurance No 85/96. (1996, March 7). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> [in Ukrainian].
14. Provisions on mandatory criteria and standards for capital adequacy and solvency, liquidity, profitability, quality of assets and riskiness of operations of the insurer (2017, June 07). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-18> [in Ukrainian].
15. Savytska, H.V. (2007). *Ekonomichnyi analiz diialnosti pidpriemstva : navch. posib. [Economic analysis of enterprise activity]*. Kyiv : Znannia [in Ukrainian].

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

ЛЮТОВА Ганна Михайлівна

к.е.н., доцент

Черкаського навчально-наукового інституту

ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: lutova.anna.m@gmail.com

ТУПИЦЬКА Анастасія Валентинівна

студентка

Черкаського навчально-наукового інституту

ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: anastasia.tupitskaya@gmail.com

Анотація. У статті розглянуто основні етапи розвитку бухгалтерської звітності, виявлено недоліки фінансової звітності, що зумовили виникнення концепції нефінансової звітності. Визначено сутність концепції сталого розвитку та соціальної відповідальності бізнесу. Розглянуто підходи вчених до визначення сутності нефінансової звітності, встановлено її користувачів та їх інформаційні потреби. Досліджено передумови виникнення концепції інтегрованої звітності. Проведено SWOT-аналіз фінансової, нефінансової та інтегрованої звітності та виявлено синергетичний ефект від поєднання фінансової та нефінансової інформації в інтегрованому звіті.

Ключові слова: інтегрована звітність, нефінансова звітність, фінансова звітність, сталий розвиток, стратегія, ризики, синергія.

Постановка проблеми. В умовах інтеграції до світового співтовариства, зокрема до Європейського Союзу, відбувається зміна поглядів на склад і

Аннотация. В статье рассмотрены основные этапы развития бухгалтерской отчетности, выявлены недостатки финансовой отчетности, обусловившие возникновение концепции нефинансовой отчетности. Определена сущность концепции устойчивого развития и социальной ответственности бизнеса. Рассмотрены подходы ученых к определению сущности нефинансовой отчетности, установлено пользователей и их информационные потребности. Исследовано предпосылки возникновения концепции интегрированной отчетности. Проведен SWOT-анализ финансовой, нефинансовой и интегрированной отчетности и выявлен синергетический эффект от сочетания финансовой и нефинансовой информации в интегрированном отчете.

Ключевые слова: интегрированная отчетность, нефинансовая отчетность, финансовая отчетность, устойчивое развитие, стратегия, риски, синергия.

структуру фінансової звітності, яка ще донедавна вважалася основним джерелом інформації для прийняття рішень. Зміни, що відбуваються в суспі-

льстві та впливають на підприємницьку діяльність, призвели до того, що інформації, що наводиться у фінансовій звітності чи окремих нефінансових звітах, вже виявляється недостатньо для зацікавлених користувачів. Окреме оприлюднення фінансової та нефінансової звітності не дає можливості розкрити взаємозв'язки між фінансовими та нефінансовими показниками, стратегією підприємства, ризиками та корпоративним управлінням. Таку інформацію може надати інтегрована звітність, синергетичний підхід до формування якої дасть можливість формувати інформацію для стратегічного розвитку підприємства у всіх його аспектах: економічному, соціальному, екологічному.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Дослідженню сутності інтегрованої звітності, з метою виявлення її особливостей, проблем та переваг формування, присвячено праці таких зарубіжних та вітчизняних дослідників: М. В. Корягіна, П. О. Куцика, Г. І. Ляховича, К. В. Безверхого, А.М. Гордієнко, С. Король, Т.І. Хомуляка, Р.Дж. Екклза, М.А. Проданчук, Н.Н. Балашової, Н.Ю. Єршової, Р.О. Костирко, Р.В. Кузіної, Н.О. Лоханової, А.Є. Николишина та ін.

Цілі статті. Визначити особливості фінансової та нефінансової звітності, а також виявити синергетичний ефект від поєднання фінансових та нефінансових показників в інтегрованому звіті.

Виклад основного матеріалу. Бухгалтерська звітність, як засіб взаємодії між зацікавленими користувачами облікової інформації та суб'єктами, відповідальними за її надання, постійно

розвивається задля підвищення ефективності такої взаємодії. Зважаючи на це, головною причиною еволюції звітності можна вважати невідповідність інформації, що подається у такій звітності, реальним потребам стейкхолдерів, зокрема інвесторів. Економічні, екологічні та соціальні чинники змінили потреби користувачів інформації, зробивши актуальним питання використання підприємством різних видів капіталу (інтелектуального, людського, інноваційного) та впливу цього використання на здатність підприємства створювати вартість впродовж тривалого періоду.

Так, науковці М.В. Корягін та П.О. Куцик [1, с. 141] розкрили парадигмальний генезис бухгалтерської звітності, що надає можливість пояснити сучасний етап її історичного розвитку. На їх думку, він складається з наступних парадигм: бухгалтерські звіти; фінансова звітність; фінансова та управлінська звітність; фінансова звітність, нефінансова звітність та управлінська звітність; інтегрована звітність та управлінська звітність.

Г.І. Ляхович та М.Я. Заяць у розвитку бухгалтерської звітності виділяють чотири основні етапи еволюції: 1) критика концепції фінансової звітності; 2) формування додаткових звітів; 3) виникнення концепції нефінансової звітності; 4) виникнення концепції інтегрованої звітності [2, с. 142-144].

Як відомо, фінансова звітність містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності, а також про рух грошових коштів підприємства за певний період. Наприкінці 20 століття інформації, що наводилась в фінансовій звітності, виявилось недостатньо

для зацікавлених користувачів [2, с. 142-143]. Саме неврахування всіх суттєвих аспектів діяльності підприємства стало однією з причин критики концепції фінансової звітності. В зв'язку з цим виникла велика кількість пропозицій щодо розширення її складу. Важливим чинником стало також погіршення екологічної ситуації в світі, спричинене антропогенним впливом, що посилює необхідність висвітлювати інформацію щодо впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище.

Враховуючи причини, що зумовили критику існуючої концепції, для усунення проблем відповідності фінансової звітності потребам зацікавлених сторін, поступово почали виникати спроби створення окремих спеціалізованих звітів, які б містили інформацію щодо певних сторін діяльності підприємства (соціальні звіти, екологічні звіти тощо). Це спричинило появу нової моделі звітування, що включала фінансову звітність, яка формувалась на основі чітких регуляторних вимог, та спеціалізовані звіти, що задовольняли додаткові потреби користувачів.

З часом стало зрозуміло, що інформація із спеціалізованих звітів частково повторює інформацію, наведену у фінансовій звітності або примітках до неї, тому розпочався пошук підходів для формування загальної концепції побудови спеціалізованих звітів. Пізніше було прийнято рішення про використання нової моделі звітування, а саме: у фінансовій звітності та примітках до неї відображати фінансові показники, а в нефінансовій – всі інші аспекти діяльності. Так виникла концепція нефінансової звітності.

Нефінансова звітність є інструментом для відображення результатів діяльності підприємства стосовно соціальної відповідальності бізнесу, яка, в свою чергу, пов'язана з концепцією сталого розвитку.

Сталий розвиток – загальна концепція, яка обґрунтовує необхідність встановлення балансу між задоволенням теперішніх потреб суспільства та захистом інтересів майбутніх поколінь, стосовно їх потреби в безпечному і здоровому довкіллі. Як визначають дослідники [3, с. 352], концепція сталого розвитку сформувалась в результаті об'єднання трьох основних складових: економічної (оптимальне використання обмежених ресурсів і використання екологічних технологій), соціальної (орієнтація на людину і спрямування на збереження стабільності соціальних і культурних систем) та екологічної (забезпечення цілісності біологічних і фізичних природних систем).

Соціальна відповідальність бізнесу стосується таких аспектів: дотримання прав людини, вимог законодавства; захист навколишнього природного середовища; ділова та корпоративна етика, дотримання міжнародних норм поведінки; співпраця із зацікавленими сторонами, а також прозорість та підзвітність.

Так, К.В. Комарова та Н.В. Ковальчук [4, с. 26] виділяють три рівні для визначення соціальної відповідальності:

1. Базовий рівень – бізнес платить податки у повному обсязі.

2. Корпоративний рівень – соціально відповідальний бізнес повинен пла-

тити економічно обґрунтовану зарплату.

3. Вищий рівень – соціально відповідальний бізнес на добровільній основі займається добродійністю.

Таким чином, окрім покращення репутації підприємства, соціальна відповідальність також забезпечує конкурентну перевагу на довгострокову перспективу.

Варто зазначити, що науковці не виділяють загальної назви для звітів, що стосуються різних сторін соціальної відповідальності бізнесу, тому використовуються такі поняття як «соціальний звіт», «звіт із корпоративної соціальної відповідальності», «звіт із корпоративної відповідальності», «звіт зі сталого розвитку», «звіт із прогресу» тощо. Всі вони характеризуються спільною метою (надати інформацію про результати діяльності підприємства у соціальній, екологічній сферах); наявністю даних про якісні та кількісні аспекти такої діяльності; деякими

відмінностями, що стосуються відображення різних сфер соціальної діяльності підприємств. Якщо об'єднувати всі ці звіти під єдиною назвою, доцільно буде обрати термін «нефінансова звітність», так як він відображає зв'язок інформації таких звітів з інформацією, наведеною у фінансовій звітності, а також враховує їх місце у системі звітності підприємства.

Представники Глобального договору ООН визначають нефінансову звітність як документально оформлену сукупність даних комерційної організації, що відображає середовище існування компанії, принципи та методи співпраці з групами впливу, результати діяльності компанії в економічній, соціальній та екологічній сфері життя суспільства [5, с. 6].

Підходи науковців до визначення сутності поняття «нефінансова звітність» наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Сутність поняття «нефінансова звітність» в наукових джерелах

№ з/п	Автор	Визначення поняття
1	Безверхий К.	Нефінансову звітність можна визначити як складову інтегрованої звітності підприємства, яка використовується бізнесом як інструмент відповідальності перед суспільством, а також забезпечує інформаційні потреби зацікавлених користувачів такої звітності щодо економічних, соціальних та екологічних показників, які додатково розкривають та пояснюють діяльність господарюючого суб'єкта, не тільки в якісних, але й в кількісних показниках [6, с. 31]
2	Васильчук І.	Нефінансова звітність містить інформацію як про економічні результати діяльності, так і результативність у соціальній та екологічній сферах [7, с. 212]
3	Гордієнко А., Гнедіна К.	Нефінансова звітність відображає більш повну інформацію щодо діяльності суб'єкта господарювання, висвітлюючи соціальні та екологічні результати, зокрема, дає можливість ознайомитися із специфікою діяльності компанії, оцінити вплив її діяльності на навколишнє природне середовище і суспільство та орієнтована, в цілому, на майбутнє [8, с. 45]

Закінчення таблиці 1

№ з/п	Автор	Визначення поняття
4	Король С.	Нефінансові звіти – всі звіти з соціальної відповідальності бізнесу [9, с. 104]
5	Москалюк Г.	Нефінансовий звіт – це дієвий інструмент налагодження діалогу і взаєморозуміння між підприємством і зовнішнім співтовариством, а також інструмент його самовдосконалення в частині систем управління. Нефінансовий звіт – це інструмент прозорості і підзвітності компанії, що впливає на саму компанію [10, с. 370]
6	Хомуляк Т.	Нефінансова звітність надає значно більше інформації про вплив компанії на суспільство, економіку та навколишнє середовище, описуючи діяльність компанії у відповідному суспільному контексті [11, с. 166]
7	Шигун М., Давидюк Т.	Нефінансова звітність є інструментом соціальної відповідальності бізнесу [12, с. 174]

Джерело: узагальнено авторами

Як видно с табл. 1, переважна більшість науковців зазначають, що нефінансова звітність відображає інформацію стосовно декількох сторін діяльності підприємства (економічної, екологічної та соціальної). Деякі автори визначають її як інструмент соціальної відповідальності бізнесу, інші – як інструмент налагодження діалогу із зацікавленими користувачами та інструмент вдосконалення підприємства в частині систем управління.

Загалом, нефінансову звітність визначають як звітність, що надає зацікавленим користувачам інформацію стосовно впливу діяльності підприємства на суспільство та навколишнє середовище, а також як інструмент соціальної відповідальності бізнесу. Зацікавленими користувачами, в цьому випадку, виступають власники, керівники, фінансові агенти, контрагенти, працівники самого підприємства, органи влади та громадські організації, населення. Їх інформаційні потреби наведені в таблиці 2.

Нефінансові звіти можуть бути представлені користувачам в різних формах:

1. Довільної форми. Такі звіти мають форму буклетів або розміщуються на веб-сторінках підприємств та включають інформацію про соціальні та екологічні програми підприємств. Ця форма звіту є дуже зручною стосовно організації, в той же час, вона не завжди може забезпечити достовірність інформації, поданої у звіті, та надати можливість порівняти дані звіту зі звітами інших підприємств, адже містить вибіркову інформацію.

2. Комплексні звіти, які можуть складатися за одним із наступних методів [14, с. 205-206]:

- комплексний звіт за методом потрійного підсумку;
- комплексний звіт за методом Лондонської групи порівняльного аналізу;
- комплексний звіт за методом групи корпоративного громадянства чи за іншим методом.

3. Стандартизовані звіти – розробляються на підставі вимог і принципів

міжнародних стандартів. Звіти такої форми дають можливість порівнювати звітність різних підприємств та визна-

Таблиця 2

Користувачі нефінансової звітності та їх інформаційні потреби

Користувачі нефінансової звітності	Інформаційні потреби користувачів
Керівники, власники (учасники)	Інформація щодо наслідків економічної та соціальної діяльності, результати виконання поставлених цілей
Фінансові агенти (кредитори, інвестори)	Інформація щодо соціальних і екологічних аспектів діяльності підприємства у взаємозв'язку з економічними результатами, що дозволить ефективно оцінити ризики бізнесу
Партнери	
Працівники підприємства	Роз'яснення соціальної ролі їх роботи; надання гарантій зайнятості, безпеки та охорони здоров'я
Органи влади	Визначення ролі та оцінка впливу діяльності підприємства на суспільство: вплив на зовнішнє середовище, кількість створених робочих місць, інвестиції у розвиток регіону тощо
Громадські організації	
Населення	

Джерело: складено на основі джерел [5, с. 9; 13, с. 40]

Найбільш поширеними міжнародними стандартами звітності в галузі соціальної відповідальності бізнесу є: стандарти GRI (The Global Reporting Initiative); стандарти Саншайн із надання корпоративних звітів для зацікавлених сторін; стандарт AA1000; стандарти серії ISO 14000; стандарт ISO 26000; стандарт SA 8000.

З метою визначення особливостей фінансових та нефінансових звітів необхідно провести їх порівняння (таблиця 3).

Таким чином, можна зробити висновки, що:

- фінансова та нефінансова звітність призначена для однакових груп користувачів інформації, проте інформація нефінансового звіту здатна задовольнити потреби користувачів, які не мають підготовки для розуміння даних фінансової звітності;

- інформація у нефінансовому звіті не повторює, а доповнює інформацію із фінансової звітності;

- поєднавши дані фінансової та нефінансової звітності, можна надати користувачам достатньо інформації про соціально-економічну та екологічну діяльність підприємства.

Саме ідея поєднання фінансових і нефінансових показників у єдиному звіті, стала однією з передумов виникнення концепції інтегрованої звітності.

Перехід до складання інтегрованої звітності передбачає відмову від окремого оприлюднення нефінансової звітності, адже існують суттєві недоліки її складання, а саме: недостатня довіра зацікавлених користувачів та складнощі в забезпеченні її своєчасності та актуальності.

Порівняльна характеристика фінансової та нефінансової звітності

Характеристика звітності	Фінансова звітність	Нефінансова звітність
Мета складання	Надання інформації про фінансовий стан підприємства, фінансові результати діяльності	Відображення інформації про діяльність та її результати у соціальній сфері, вплив діяльності на екологію тощо
Горизонт	Відображає ретроспективу і поточний стан	Відображає поточний стан та цілі на майбутнє
Користувачі	Внутрішні та зовнішні	
Періодичність	Щоквартальна, річна	Раз на рік або на два роки
Форми представлення	Стандартизована форма	Довільна форма; комплексні звіти; стандартизовані звіти
Відповідний стандарт	Міжнародні стандарти фінансової звітності; НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; НП(С)БО 2 «Консолідована фінансова звітність»	Міжнародні стандарти: стандарти GRI; AA1000; ISO 26000; SA8000; ISO 14000; стандарти Саншайн
Форми звітності	Комплексна звітність: - Баланс - Звіт про фінансові результати - Звіт про рух грошових коштів - Звіт про власний капітал - Примітки до річної фінансової звітності	- Звіт про корпоративну соціальну відповідальність - Звіт зі сталого розвитку - Звіт з прогресу - Звіт за GRI стандартом - Звіт за стандартом AA1000 та ін.

Джерело: узагальнено на основі джерел [1, с. 150; 9, с. 109-110]

Причинами цього є те, що нефінансовій звітності бракує суворих стандартів вимірювання та звітності, які існують стосовно фінансової інформації, а також інформація, наведена в ній, не представлена в контексті бізнес-моделі і стратегії підприємства. Для інвесторів це ускладнює розуміння того, як продуктивність соціальної та екологічної діяльності впливає на фінансову діяльність, і як проблеми сталого розвитку впливають на вартість компанії [15, с. 5].

Для глибшого розуміння сутності інтегрованої звітності, доцільно звернутись до визначення, яке наводить Міжнародна рада з інтегрованої звітності (IRC) у Міжнародному стандарті інтегрованої звітності, а саме: «Інтегрований звіт являє собою коротке відображення того, як стратегія, управ-

ління, результати та перспективи підприємства в контексті зовнішнього середовища призводять до створення вартості в короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективі» [16].

Погляди науковців стосовно сутності інтегрованої звітності мають певні розбіжності (табл.4). Частина науковців розглядає інтегрований звіт як поєднання фінансових та нефінансових показників, тобто узагальнення інформації про фінансовий стан та результати фінансового-господарської, соціальної та екологічної діяльності підприємства в одному звіті. Досить розповсюдженою є інтерпретація економічної сутності інтегрованої звітності як такої, що розкриває питання, які впливають на оцінку здатності підприємства створювати вартість протя-

гом періоду діяльності. Також варто погодитись із вченими, які розглядають інтегровану звітність як таку, що сформована на принципах стійкого розвитку та надає інформацію про стратегічний напрям розвитку підприємства. Деякі автори розглядають ін-

тегровану звітність як інструмент самовдосконалення компанії в частині системи управління та обліку, а також інструмент, що дозволяє оцінити ефективність прийняття управлінських рішень.

Таблиця 4

Поняття «інтегрована звітність» у наукових джерелах

№ з/п	Автор	Визначення
1	Балашова Н., Меліхов В.	Інтегрований звіт передбачає розкриття інформації з питань, які здійснюють суттєвий вплив на оцінку здатності підприємства створювати вартість в короткостроковому, середньостроковому та довгостроковому періодах [17, с. 101].
2	Безверхий К.	Інтегрована звітність – це звітність, що включає як сукупність фінансових показників, які входять до складу фінансової звітності, так і розрахункові фінансові показники, які не входять до такої звітності, а також нефінансові показники, які надаються на запит бухгалтерської служби іншими структурними підрозділами підприємства [18, с. 54].
3	Єршова Н.	Інтегрований звіт – це дієвий інструмент налагодження діалогу і взаєморозуміння між компаніями і зовнішнім співтовариством, а також інструмент самовдосконалення компанії в частині системи управління та обліку [19, с. 457].
4	Костирко Р.	Інтегрована звітність є новим напрямом розвитку корпоративної звітності, що ставить своєю метою надання різноманітним стейкхолдерам інформації про ключові чинники створення вартості компанією. У інтегрований звітності компанії надається комплексний огляд стратегії, системи управління, ефективності компанії, існуючих можливостей, перспектив і ризиків та їх впливу на генерування вартості впродовж тривалого періоду [20, с. 53].
5	Лоханова Н.	Інтегрована звітність як продукт цілісної обліково-аналітичної системи містить в собі коло фінансових і не фінансових показників, які мають бути тісно взаємозв'язані і наведені з позицій обґрунтування власної стратегії діяльності компанії [21, с. 56].
6	Николишин А.	Інтегрована звітність – найбільш інноваційний і цілісний підхід до корпоративної звітності у світі, метою якого є надання максимально якісної, повної інформації постачальникам фінансового капіталу, яким важлива оцінка здатності підприємства створювати вартість протягом тривалого часу [22, с. 55].
7	Проданчук М.	Інтегрована (корпоративна) звітність – гармонізація фінансової та нефінансової звітності, де узагальнено інформацію про фінансовий стан та результати фінансово-господарської, соціальної та екологічної діяльності підприємств, що дає можливість оцінити ефективність прийнятих управлінських рішень та визначити стратегічні аспекти розвитку [23, с. 25].

Джерело: узагальнено авторами

Розглянувши різні підходи вчених, можна визначити інтегровану звітність як сукупність фінансових та нефінансових показників, які надають зацікавленим користувачам уявлення про стратегічний напрям розвитку підприємства, а також про те, як створюється його вартість, шляхом розкриття інформації про економічні, соціальні та екологічні аспекти його діяльності.

Виходячи з наведених науковцями визначень інтегрованої звітності, можна сформулювати мету її складання, що полягає у наданні інформації зацікавленим користувачам стосовно оцінки здатності підприємства створювати вартість протягом тривалого часу, а також залученні додаткового капіталу від інвесторів.

В міжнародних корпораціях складання інтегрованої звітності регулюється міжнародними стандартами звітності, зокрема, Міжнародним стандартом інтегрованої звітності (The International <IR> Framework), ціллю якого є встановлення провідних принципів і елементів змісту, які визначають загальний зміст інтегрованого звіту. Стандарт також визначає інформацію, яку потрібно включити до інтегрованого

звіту, з метою оцінки здатності підприємства створювати вартість.

Деякі спроби регулювання інтегрованої звітності з'являються і в Україні. Так, статтею 1 та статтею 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [24], а також Порядком подання фінансової звітності, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2000 р. № 419 [25], введено Звіт про управління. Наказом Міністерства фінансів України № 982 від 07.12.2018 року розроблено Методичні рекомендації зі складання Звіту про управління [26], відповідно до яких Звіт про управління має містити достовірну фінансову та нефінансову інформацію про діяльність підприємства, його стан та перспективи розвитку та розкривати основні ризики і невизначеності його діяльності.

Інтегрована звітність, що містить фінансові та нефінансові показники, має сильні та слабкі сторони, які можна порівняти з перевагами та недоліками фінансової та нефінансової звітності, провівши SWOT-аналіз. Результати такого порівняння узагальнено в таблиці 5.

Таблиця 5

SWOT-аналіз фінансової, нефінансової та інтегрованої звітності

	Фінансова звітність	Нефінансова звітність	Інтегрована звітність
Сильні сторони	- законодавчо закріплений порядок формування фінансової звітності; - своєчасність складання та подання.	- надає значно більше інформації про вплив компанії на суспільство, економіку та навколишнє середовище, описуючи діяльність компанії у відповідному суспільному контексті.	- комплексне розкриття фінансових, економічних, соціальних та екологічних показників.

Закінчення таблиці 5

	Фінансова звітність	Нефінансова звітність	Інтегрована звітність
Слабкі сторони	- надає інформацію лише про фінансове становище підприємства та фінансові результати його діяльності.	- ресурсозатратність; - неможливість застосування для аналізу процесу створення довгострокової вартості підприємства; - несвоєчасна публікація.	- відсутність розробленої методики формування інтегрованого звіту; - складність при визначенні того, яка саме інформація буде корисною та суттєвою.
Можливості	- забезпечення інформаційної ланки між підприємством і суспільством.	- полегшення доступу до фінансових ресурсів; - допомога у розбудові процесу управління СВБ; - підвищення готовності підприємства працювати на інших ринках; - зміцнення ділових відносин.	- поліпшення відносин з інвесторами та іншими зацікавленими особами; - збільшення прозорості та достовірності даних; - залучення додаткового капіталу від інвесторів; - контроль і управління ризиками підприємства, ефективністю використання ресурсів.
Загрози	- сувора регламентація обсягів та рівня деталізації даних не дозволяє повно розкрити інформацію необхідну користувачам.	- можлива критика; - розкриття в звіті інформації, яка може бути конфіденційною.	- розкриття в звіті інформації, яка може бути конфіденційною.

Джерело: складено авторами

Таким чином, інтегрована звітність, на відміну від фінансової та нефінансової звітності, синергетично розкриває фінансові, економічні, соціальні та екологічні показники, що дає змогу визначити стратегічний напрям розвитку підприємства та механізм створення його вартості, що, в свою чергу, позитивно впливає на взаємовідносини з інвесторами та іншими зацікавленими сторонами та надає підприємству деякі переваги.

Висновки. 1. Неспроможність фінансової звітності задовольнити потреби користувачів у інформації, що стосується соціальної та екологічної сфер діяльності підприємства, стало

однією з причин появи концепції нефінансової звітності, яка надає інформацію саме про вплив підприємства на суспільство, економіку та навколишнє середовище, описуючи його діяльність у відповідному суспільному контексті. Проте, головним недоліком окремого оприлюднення нефінансової звітності є неможливість її застосування для аналізу процесу створення довгострокової вартості підприємства.

2. Поєднання даних фінансової та нефінансової звітності дає можливість надати користувачам достатньо інформації про соціально-економічну та екологічну діяльність підприємства, що стало однією з передумов виник-

нення концепції інтегрованої звітності.

3. Інтегрована звітність комплексно розкриває інформацію щодо ефективності використання підприємством різних видів капіталів або впливу на них, можливостей підприємства створювати вартість, синергетично відображає інформацію про стратегію його розвитку на коротко-, середньо- та довгостроковий періоди, є джерелом повної інформації для прийняття рішень користувачами звітності, а також

дає можливість здійснювати контроль та управління ризиками й ефективністю використання ресурсів.

4. Формування в Україні з 2019 року Звіту про управління є проявом загальноєвропейської та світової тенденції до складання великими підприємствами інтегрованої звітності, де фінансова звітність – це лише одна з складових частин звіту, а головним завданням є всебічне представлення діяльності підприємства.

Список використаної літератури

1. Корягін М. В., Куцик П. О. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності: монографія. Київ : Інтерсервіс. 2016. 276 с.
2. Ляхович Г. І., Заяць М.Я. Концепція інтегрованої звітності: історичні аспекти виникнення та проблеми впровадження. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2016. Вип. 16(2). С. 141-146.
3. Домарадзька Г. С., Фурман М.Б. Реалізація «концепції сталого розвитку» в Україні, як передумова ефективної інтеграції в світову економіку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2012. № 748. С. 350-356.
4. Комарова К. В., Ковальчук Н. В. Соціальна відповідальність як складова стратегії розвитку бізнесу на підприємствах України. Інноваційна економіка. 2016. № 5-6. С. 25-30.
5. Воробей В., Журовська І. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу. К.. 2010. 84 с. URL: <http://www.svb.org.ua/publications>.
6. Безверхий К. В. Економічна сутність поняття «нефінансова звітність». Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2017. № 1-2. С. 23-34.

7. Васильчук І. П. Нефінансова звітність як інструмент управління сталим розвитком корпорацій. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 11. С. 212-215.
8. Гордієнко А. М., Гнедіна К.В. Інтегрована звітність як інструмент забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання. Юність науки 2015: соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства: збірник тез доповідей Міжнародної студентської науково-практичної конференції (м. Чернігів 23-24 квітня 2015 р.): у 9 ч.. Чернігів: ЧНТУ, 2015. Ч. 4. С. 45-47.
9. Король С. Нефінансова звітність підприємства. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2011. № 6. С. 102-113.
10. Москалюк Г. О. Нефінансова звітність у реалізації концепції сталого розвитку в Україні. Облік і контроль в управлінні економічною стійкістю підприємств в умовах глобалізації: монографія / під ред. В. Ф. Максимової. Одеса: ОНЕУ. 2014. С. 323-373.
11. Хомуляк Т. І. Потреба в інтегрованій звітності як у новому форматі звітності для бізнесу. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2015. Вип. 1. С. 65-172.
12. Шигун М. М., Давидюк Т.В. Корпоративна соціальна звітність як перспектива інформування про людський капітал вітчизняних компаній. Вісник Запорізького національного університету : Економічні науки : зб. наук. пр. Запоріжжя : ЗНУ, 2011. № 1 (9). С. 173-178.
13. Герасименко О. Соціальний облік та нефінансова звітність як інструменти реалізації соціальної відповідальності. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2012. Вип. 137. С. 39-42.
14. Проданчук М. А. Нефінансова звітність – ефективний інструмент в реалізації управлінських рішень. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2013. № 2(2). С. 202-214.
15. Eccles R. G., George S. Corporate and Integrated Reporting: A Functional Perspective. Harvard Business School Working Paper. 2014. No. 14-094. P. 1-21.
16. Международный стандарт <ИО>. URL: http://ir.org.ru/attachments/article/108/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf.

17. Балашова Н. Н., Мелихов Н.Н. Организационно-методические подходы к разработке учетной политики для целей формирования когерентно-интегрированной отчетности агропромышленных холдингов. Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2 (27). С. 99-104.
18. Безверхий К. В. Інтегрована звітність підприємства: економічна сутність поняття. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту: зб. наук. праць. 2016. №4. С. 43-58.
19. Єршова Н. Ю. Розвиток методологічних основ формування інтегрованої звітності. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. 2016. Вип. 1(1). С. 451-459.
20. Костирко Р. О. Інтегрована звітність – інструмент соціально відповідального бізнесу. Часопис економічних реформ. 2014. № 1. С. 49-54.
21. Лоханова Н. О. Інтегрована звітність як продукт цілісної обліково-аналітичної система. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. / голов. ред. М. І. Зверяков; Одеський нац. екон. ун-т. – Одеса. 2012. Вип. 47 (4). С. 50-56.
22. Николишин А. Є. Теоретичні основи формування інтегрованої звітності підприємства. Тези XII Всеукр. наук. on-line конф. студентів, магістрів та аспірантів з міжнар. Учасю: Сучасні проблеми екології»(17 травня 2016). Житомир: ЖДТУ. 2016. С. 55–56.
23. Проданчук М. Інтегрована звітність – інструмент управління підприємством. Бухгалтерський облік і аудит. 2014. № 2. С. 24-31.
24. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996, редакція від 16.11.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
25. Порядок подання фінансової звітності, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2000 р. № 419. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF>.
26. Методичні рекомендації зі складання звіту про управління, затверджені Наказом Міністерства фінансів України № 982 від 07.12.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18>.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190233](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190233)

JEL Classification: H83, M14, M41, Q56

SYNERGETIC APPROACH TO REPORTING IN UKRAINE**LUTOVA Anna***Ph. D. in Economics, Associate Professor**Cherkasy educational-scientific institute of SHEI «Banking University»**e-mail: lutova.anna.m@gmail.com***TUPYTSKA Anastasia***Cherkasy educational-scientific institute of SHEI «Banking University»**e-mail: anastasia.tupitskaya@gmail.com*

Abstract. *The article deals with the main stages of the development of accounting, revealed shortcomings in financial reporting, which led to the emergence of the concept of non-financial reporting. The essence of the concept of sustainable development and social responsibility of business is determined. The approaches of scientists to determination of essence of non-financial reporting, their users and their informational needs are determined. The preconditions of the emergence of the concept of integrated reporting are investigated. A SWOT analysis of financial, non-financial, and integrated reporting has been conducted, and a synergistic effect has been identified from the combination of financial and non-financial information in the integrated report.*

Keywords: *integrated reporting, non-financial reporting, financial reporting, sustainable development, strategy, risks, synergy.*

Accounting statements, as a means of interaction among interested users in accounting information and entities responsible for its provision, is constantly developing to enhance the effectiveness of such interaction.

The insolvency of financial statements to meet the needs of users in information regarding to the social and environmental areas of the enterprise activity, was one of the reasons for the emergence of the non-financial reporting concept. Generally speaking, non-financial reporting is defined not only as the reporting which provides interested users with information about the impact of an enterprise's activities on society and the environment, but also as a tool for social responsibility of business. The information

in the non-financial report does not repeat, but complements the information from the financial statements.

The combination of financial and non-financial reporting data makes it possible to provide users with sufficient information on the socio-economic and environmental activities of the enterprise, which has become one of the prerequisites for the emergence of the concept of integrated reporting.

Integrated reporting is a set of financial and non-financial indicators that provide stakeholders with an idea of the strategic direction of the enterprise development, as well as how its value is created, through disclosing information about the economic, social and environmental aspects of its activities. A shift to

integrated reporting provides for the rejection of separate disclosure of non-financial reporting, since there are significant deficiencies in its compilation.

Integrated reporting comprehensively discloses the information about the efficiency of the enterprise's use of various types of capital or impact on them. It also reports about the enterprise ability to cre-

ate value, synergetically displays information about the strategy of its development for short, medium and long-term periods. This type of reporting is also a source of comprehensive information for the decision – making by users of reporting, and also provides an opportunity to control and manage risks and resource efficiency.

References

1. Koryahin, M. V. & Kutsyk, P. O. (2016). *Problemy ta perspektyvy rozvytku bukhhalter'skoyi zvitnosti [Problems and prospects of financial statements development]*. Kyiv: Interservis [in Ukrainian].
2. Lyakhovych, H. I. & Zait, M.Ya. (2016). Kontsepsiya intehrovanoyi zvitnosti: istorychni aspekty vynykennya ta problemy vprovadzhennya [The concept of integrated reporting: historical aspects and issues of implementation]. *Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky - Scientific Bulletin of Kherson State University. Avg.: Economic Sciences*, 16(2), 141-146 [in Ukrainian].
3. Domaradz'ka, H. S. & Furman, M.B. (2012). Realizatsiya "kontsepsiyi staloho rozvytku" v Ukrayini, yak peredumova efektyvnoyi intehratsiyyi v svitovu ekonomiku [Implementation of the "concept of sustainable development" in Ukraine as a prerequisite for effective integration into the world economy]. *Visnyk Natsional'noho universytetu "Lvivs'ka politekhnika". Menedzhment ta pidpryyemnytstvo v Ukrayini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku - Bulletin of Lviv Polytechnic National University. Management and entrepreneurship in Ukraine: stages of development and development problem*, 748, 350-356 [in Ukrainian].
4. Komarova, K. V. & Kovalchuk, N.V. (2016). Sotsial'na vidpovidal'nist' yak skladova stratehiya rozvytku biznesu na pidpryyemstvakh Ukrayiny [Social responsibility as a component of business development strategy at Ukrainian enterprises]. *Innovatsiyana ekonomika - Innovative economy*, 5-6, 25-30 [in Ukrainian].
5. Vorobey, V. & Zhurovska, I. (2010). *Nefinansova zvitnist': instrument sotsial'no vidpovidal'noho biznesu [Non-financial reporting: an instrument of socially responsible business]*. Retrieved from: <http://www.svb.org.ua/publications> [in Ukrainian].

6. Bezverkhyy, K. V. (2017). Ekonomichna sutnist' ponyattya «nefinansova zvitnist'» [The economic essence of the concept of "non-financial reporting"]. *Naukovyy visnyk Natsional'noyi akademiyi statystyky, obliku ta audytu - Scientific Bulletin of the National Academy of Statistics, Accounting and Auditing*, 1-2, 23-34 [in Ukrainian].
7. Vasylychuk, I. P. (2015). Nefinansova zvitnist' yak instrument upravlinnya stalym rozvytkom korporatsiy [Non-financial reporting as a tool for managing corporate sustainable development]. *Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya : Ekonomika i menedzhment - Bulletin of the International Humanities University. Series: Economics and Management*, 11, 212-215 [in Ukrainian].
8. Hordiyenko A. M. & Gnedina K.V. (2015). Intehrovana zvitnist' yak instrument zabezpechennya staloho rozvytku sub'yektiv hospodaryuvannya [Integrated reporting as a tool to ensure the sustainable development of business entities]. *Yunist' nauky – 2015: sotsial'no-ekonomichni ta humanitarni aspekty rozvytku suspil'stva: zbirnyk tez dopovidey Mizhnarodnoyi student-s'koyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi - Youth of Science 2015: Socio-Economic and Humanitarian Aspects of Society Development: Collection of Abstracts of the International Student Scientific and Practical Conference*. (pp.45-47). Chernihiv: CHNTU [in Ukrainian].
9. Korol', S. (2011). Nefinansova zvitnist' pidpryyemstva [Non-financial statements of the enterprise]. *Visnyk Kyyivs'koho natsional'noho torhovel'no-ekonomichnoho universytetu - Bulletin of the Kyiv National University of Trade and Economics*, 6, 102-113 [in Ukrainian].
10. Moskalyuk, H. O. (2014). Nefinansova zvitnist' u realizatsiyi kontseptsiyi staloho rozvytku v Ukrayini. [Non-financial reporting in the implementation of the concept of sustainable development in Ukraine]. *Oblik i kontrol' v upravlinni ekonomichnoyu stiykisty pidpryyemstv v umovakh hlobalizatsiyi: monohrafiya [Accounting and control in managing economic stability of enterprises in the conditions of globalization]* (V. F. Maksimovoyi Ed.). Odesa: ONEU, 323-373 [in Ukrainian].
11. Khomulyak, T. I. (2015). Potreba v intehrovaniy zvitnosti yak u novomu formati zvitnosti dlya biznesu [The need for integrated reporting as a new format for business reporting]. *Finansovo-kredytna diyal'nist': problemy teorii ta praktyky - Financial and credit activities: problems of theory and practice*, 1, 65-172 [in Ukrainian].

12. Shyhun, M. M. & Davidyuk T.V. (2011). Korporatyvna sotsial'na zvitnist' yak perspektyva informuvannya pro lyuds'kyy kapital vitchyznyanykh kompaniy [Social accounting and non-financial reporting as tools of realization of social responsibility]. *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu : Ekonomichni nauky - Bulletin of Zaporizhzhya National University: Economic Sciences*, 1 (9), 173-178 [in Ukrainian].
13. Herasymenko, O. (2012). Sotsial'nyy oblik ta nefinansova zvitnist' yak instrumenty realizatsiyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti [Social accounting and non-financial reporting as tools of realization of social responsibility]. *Visnyk Kyyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika - Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy*, 137, 39-42 [in Ukrainian].
14. Prodanchuk, M. A. (2013). Nefinansova zvitnist' – efektyvnyy instrument v realizatsiyi upravlins'kykh rishen' [Non-financial reporting is an effective tool in the implementation of management decisions]. *Zbirnyk naukovykh prats' Tavriys'koho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky) - Collection of scientific works of the Taurida State Agrotechnological University (Economic Sciences)*, 2(2), 202-214 [in Ukrainian].
15. Eccles, R. G. & George, S. (2014). Corporate and Integrated Reporting: A Functional Perspective. *Harvard Business School Working Paper*, 14-094, 1-21.
16. International standard <OI>. Retrieved from: http://ir.org.ru/attachments/article/108/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf.
17. Balashova, N. N. & Melykhov V.A. (2014). Orhanyzatsyonno-metodycheskye podkhody k razrobotke uchetnoy polytyky dlya tseley formyrovannya koherentno-yntehyrovannoy otchetnosti ahropromyshlennykh kholdynhov [Organizational and methodological approaches to the development of accounting policies for the purpose of forming coherently integrated reporting of agro-industrial holdings]. *Byznes. Obrazovanye. Pravo. Vestnyk Volhohradskoho ynstytuta byznesa - Business. Education. Right. Bulletin of the Volgograd Institute of Business*, 2 (27), 99-104 [in Ukrainian].
18. Bezverkhyy, K. V. (2016). Intehrovana zvitnist' pidpryyemstva: ekonomichna sutnist' ponyattya [Integrated reporting of an enterprise: the economic essence of the concept]. *Naukovyy visnyk Natsional'noyi akademiyi statystyky, obliku ta audytu -*

Scientific Bulletin of the National Academy of Statistics, Accounting and Auditing, 4, 43-58 [in Ukrainian].

19. Yershova, N. YU. (2016). Rozvytok metodolohichnykh osnov formuvannya intehrovanoi zvitnosti [Development of methodological bases for the formation of integrated reporting]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Seriya : Ekonomika - Uzhgorod University Scientific Bulletin. Series: Economics*, 1(1), 451-459 [in Ukrainian].

20. Kostyrko, R. O. (2014). Intehrovana zvitnist' – instrument sotsial'no vidpovidal'noho biznesu [Integrated reporting - an instrument of socially responsible business]. *Chasopys ekonomichnykh reform - Journal of Economic Reforms*, 1, 49-54 [in Ukrainian].

21. Lokhanova, N. O. (2012). Intehrovana zvitnist' yak produkt tsilisnoyi oblikovo-analitychnoyi systema [Integrated reporting as a product of a holistic accounting and analytical system]. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen' - Bulletin of socio-economic research*, 47 (4), 50-56 [in Ukrainian].

22. Nykolyshyn, A. Ye. (2016). Teoretychni osnovy formuvannya intehrovanoi zvitnosti pidpryyemstva [Theoretical bases of formation of the integrated reporting of the enterprise]. These XII All Saints. of sciences. on-line conf. students, masters and postgraduate students in international. Involvement: Current Issues in Ecology. (pp.55-56). Zhytomyr: ZHDTU [in Ukrainian].

23. Prodanchuk, M. (2014). Intehrovana zvitnist' – instrument upravlinnya pidpryyemstvom [Integrated reporting is an enterprise management tool]. *Bukhhalters'kyy oblik i audit - Accounting and Auditing*, 2, 24-31 [in Ukrainian].

24. Law of Ukraine On Accounting and Financial Reporting in Ukraine. No. 996 (2018, November 16). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

25. Financial reporting procedure approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine Resolution № 419 (2000, February 28). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF>.

26. Methodological recommendations for drawing up the report on management, approved by the Order of the Ministry of Finance of Ukraine No. 982 (2018, December 07). Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18>.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190219](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190219)

JEL Classification G22

CLIMATE CHANGE: NEW CHALLENGES IN INSURANCE RISK MANAGEMENT

NAHAICHUK Nelya

*PhD in Economics, associate professor
Dean of the Faculty of Management and Law
Cherkasy Educational and Scientific Institute
University of Banking
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2014-3151>
e-mail: nagaichuk_n@ukr.net*

SHABANOVA Olena

*PhD in Economics, associate professor
Deputy Dean of the Faculty of Management and Law
Cherkasy Educational and Scientific Institute
University of Banking
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9772-6649>
e-mail: guryeva.olena@gmail.com*

DIDENKO Vladislava

*Bachelor of Higher Education Master's Degree
specialty 073 Management
Cherkasy Educational and Scientific Institute
University of Banking*

Abstract. *The article investigates the climatic factors affecting the activities of insurance companies, theoretically describes how climate risks can manifest in different directions of activity of insurance companies. Climate change risks and new business opportunities are identified. Directions have been identified to enhance the role of insurance companies in managing climate-related risks.*

Keywords. *Climate risks, physical risks, transitional risks, underwriting, agricultural insurance, insurance payments, insurance reserves.*

Аннотация. *В статье исследованы климатические факторы, влияющие на деятельность страховых компаний, теоретически описано как климатические риски могут проявляться в разных направлениях деятельности страховых компаний. Определены риски, связанные с изменением климата, и новые возможности для страховщиков. Выявлены направления активизации роли страховых компаний в управлении рисками, связанными с климатическими условиями.*

Ключевые слова. *Климатические риски, физические риски, переходные риски, андеррайтинг, сельскохозяйственное страхование, страховые выплаты, страховые резервы.*

Formulation of the problem. Thirty years ago, Swiss Re identified climate change as a new risk and challenge for the insurance business. This topic has been endorsed by society, given its environmental importance. However, at that time it was still not seen as an important business issue [1]. Today, the perception of this issue has changed significantly.

The constant rise in average global temperature is already a fixed fact. Millions of people suffer from the horrific effects of extreme natural disasters, exacerbated by climate change, which cause such extreme natural events as droughts, floods, severe hurricanes, flooding of coastal areas and settlements, abnormal temperatures.

The UN Climate Summit opened in New York on September 23, 2019. Swedish schoolgirl Greta Turnberg was invited to give the opening speech, which drew the international community's attention with her radical speech in defense of the planet's ecology. The climate change process, mainly due to its environmental impact, has the devastating consequences that humankind faces now and will face in the future.

The insurance market plays a huge role in helping to mitigate and respond to natural disasters. At the same time, as a result of the adverse effects of climate change, the insurance business is facing massive insurance losses. Climate change risk management issues are on the agenda.

In the long run, in the absence of adaptation to the effects of global warming, insurers will have to raise prices and, for millions of people, insurance coverage may become inaccessible. In order to prevent such a situation, it is necessary to

study the physical risks and to develop adaptation measures to minimize or neutralize their effects.

Analysis of recent research and publications. Conceptual-semantic principles of nature and features of risk management of the insurer attract attention of a considerable number of researchers, in particular, such issues are considered in their works by I. Gerasimova, A. Yermoshenko, M. Zhitar, O. Nepochatenko, N. Tkachenko, S. Yarmolenko, T. Holzhou, J. Turner and other scholars.

However, despite the large number of publications, the topic of climate risk management by insurance companies has not yet been sufficiently researched and described.

The purpose of the article is to find out the impact of climate change on the profile of insurance risks, the peculiarities of the functioning of insurance companies with regard to risk modification and the adjustment of the policy of managing own risks of resilience caused by the risks of climate change.

Research results. According to the Swiss Re Institute [2], the total amount of insurance losses in 2019 was \$ 56 billion - 34 billion less than during 2018. The economic losses from natural and man-made disasters in 2019 amounted to about \$ 140 billion. Which is also much less than the losses of 2018 (\$ 176 billion). At the same time, analysts notice that the value of insured losses from natural disasters in 2019 also decreased from \$ 50 billion to \$ 34 billion, less than the loss of the 2018 underwriting year. The decrease in the volume of losses is also noted by the consequences of man-made disasters, their size in 2019 amounted to \$ 6 billion.

Abnormally high rainfall was observed in the central United States, northern Canada, northern Russia and southwest Asia. The average rainfall during the 12 months in the United States bordering the period from July 2018 to June 2019 (962 mm) has been the highest in the history of observations.

Climate change generates "secondary hazards" such as local flooding, heavy rainfall, prolonged drought, severe wildfires and other extreme weather events. Losses from "secondary hazards" are increasing due to rapid development in areas subject to difficult weather conditions and higher temperatures.

More than 13,500 people died or were reported missing in the crash in 2018, which was one of the lowest rates in recent years. Natural disasters have caused the deaths of more than 9800 people, and man-made disasters caused deaths of about 3600 people. 3000 people died in 2017. The human casualties of 2019 caused more than 11,000 deaths. In 2019 a record high temperature was recorded in Australia, India, Japan and Europe and has affected people's health and well-being. In Japan, in late July – early August 2019, a strong heat wave occurred, resulting in more than 100 people killed and 18,000 more hospitalized. In the summer 2019, Europe experienced two strong heat waves. A heat wave that hit the southwestern parts of Central Europe in June, led to the deaths of a huge number of people in Spain and France. The strongest heat came at the end of July, affecting most of Central and Western Europe. In the Netherlands, a heat wave led to 2,964 deaths, which is almost 400

more deaths than the average annual week [3].

Food security is deteriorating in some areas of Kenya, Somalia, Uganda, Kenya and Ethiopia due to the scanty season of prolonged rains (gu rains). Overall, in the Horn of Africa, about 12.3 million people are living in food insecurity. In the period from October till November 2019, Somalia was hit by heavy flooding.

Due to the worst floods in some areas of Afghanistan in March 2019, 13.5 million people in rural areas are experiencing food shortages in March 2019, with 22 out of 34 provinces? Which are still recovering from the severe droughts they encountered in 2018 [4].

Cambridge University analysts, who annually release data on the impact of catastrophic events on world GDP, presented a study by Cambridge Global Risk Outlook 2020, according to which, in the face of natural disasters in 2020, the global economy could lose \$ 179 billion.

Insurance companies run the risk of losing their property due to extreme weather events. Due to the specific nature of the activity, insurers are particularly aware that climate warming by more than 2 degrees can lead to extremely high environmental risks and the inability to provide consumers with affordable insurance products. Moreover, if the insurance company seeks to reduce its risks by limiting the list of insured events and the amount of insurance payments, then other stakeholders (investors, banks, etc.) will face even more significant and uninsured risks. Therefore, financial institutions need up-front strategies for managing climate change-related risks.

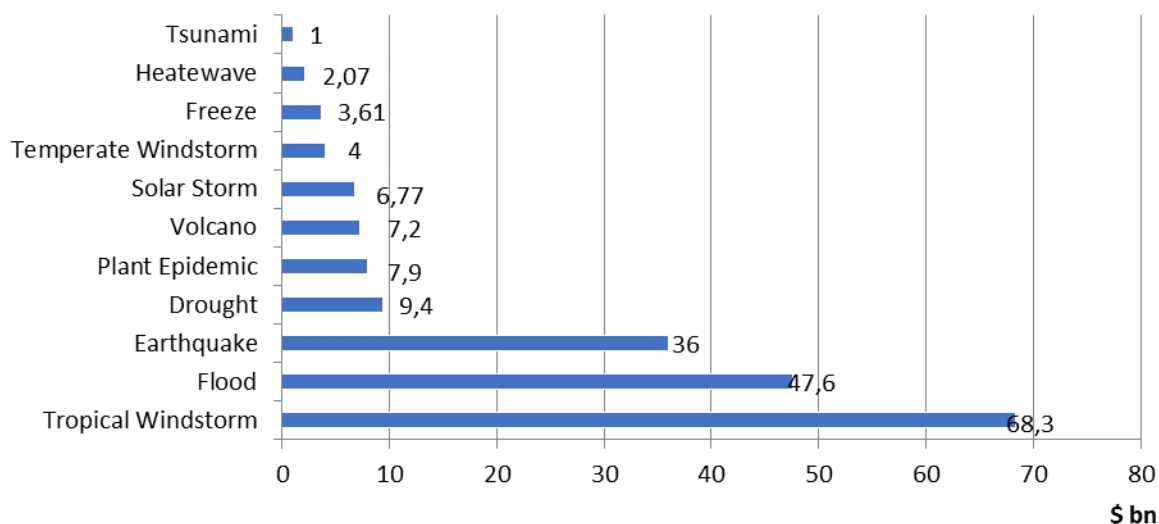


Figure 1. Climate risks and their impact on global GDP in 2020

Source: Created by the authors according to [5]

Climate factors affecting insurance companies generate two main risk categories (Fig. 2).

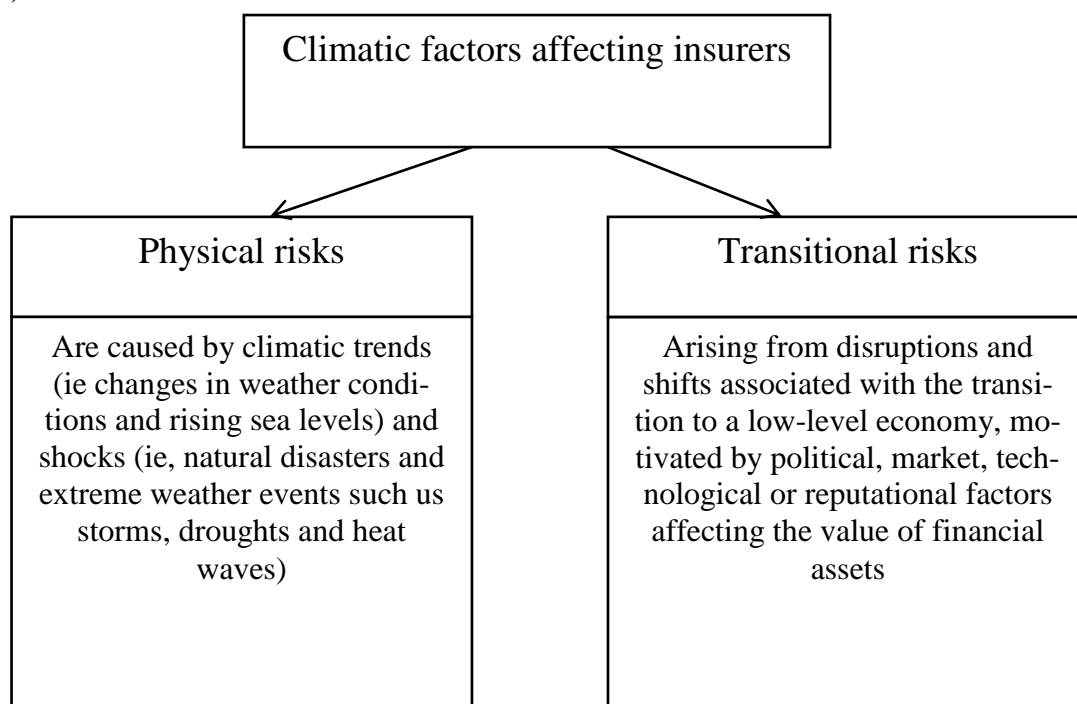


Figure 2. Risks of insurers generated by climatic factors

Source: Created by the authors according to [6]

Physical and transitional risks can create different strategic, operational and reputational risks to insurance companies

within the insurance and investment business (Table 1).

Table 1

<i>Type of risk</i>	<i>Characteristic</i>
Underwriting	Climate change is already affecting the frequency and concentration of high-impact natural disasters worldwide. This increases the insurance requirements associated with the weather
Market	Insurers' ability to conduct insurance business may be limited by an increase in physical risks to the assets if the risk-based pricing exceeds the elasticity of demand and the customer's willingness to pay. The shrinking markets are likely to further increase barriers for consumers to access insurance.
Strategic	the risk arising from a climate event or scenario (internal or external) may or may not slow the insurer to achieve its strategic goals.
Investment	Insurers' ability to meet future claims can be substantially impaired if climate risks significantly disrupt capital markets.
Operating	The physical impact of the climate can affect the insurer's own assets (including property, equipment, IT systems and human resources), leading to increased operating costs, inhibiting delivery infrastructure or potentially stopping.
Reputational	In recent years, insurance underwriting or investment in climate-friendly sectors has become a problem for civil society, an example of which is a well-known public movement calling for the abandonment of coal mining and the end of coal energy infrastructure underwriting

Source: Created by the authors according to [6]

There are differences in the impact of climate risks on insurers' activities, depending on their specialization. Yes, non-life insurance companies are most likely to have underwriting obligations that are exposed to physical risks, and as such have more experience in identifying, pricing, and managing such risks. The increasing frequency and severity of natural disasters resulting from climate change in the short term may lead to higher premiums but may prove financially unprofitable for insurers in the long run.

For life insurance companies, in many cases, they are just beginning to study the impact of climate factors on their underwriting portfolios. The potential effects of climate change on population mortality are a priority for actuarial associations studying insurance, annuity and retirement programs. The key here are the health problems associated with warming and extreme weather events.

Reinsurers are often well versed in managing complex systemic risks such as climate change. Due to their dangers in the insurance system and internationally, reinsurers are more resilient to climatic factors through geographical diversification. However, with the severity and frequency of major natural disasters, the availability and cost of reinsurance coverage for risks associated with weather anomalies can become unbearable for smaller insurers in certain markets - potentially leading to a gap in reinsurance [5]. In his speech, Swiss Re CEO Christian Mumenthaler emphasized that global reinsurers can "play a vital role in upholding climate change that goes far beyond our industry" [6]. Today, climate change is a managed risk for reinsurers. However, the growing threat is worrying. Reinsurers can play a key role in driving the transition to a low carbon economy by offering solutions to manage the risks

associated with large-scale investments in new technologies and innovations.

Extreme heat conditions are increasingly affecting human health and health systems, most affecting countries with aging, urbanization, urban heat island effects, and health inequalities. In 2018, the number of vulnerable people over the age of 65 who have been affected by heat waves has increased by 220 million, a record high compared to the average for the reference period 1986-2005 [7].

The most pronounced climate change risks affecting human health related to heat waves, floods, droughts, fires and transmissible diseases. Millions of lives and medical services can be at risk. Without action, mortality rates and health care costs can rise sharply, leading to significant health, wage and life insurance impacts.

There is an undeniable impetus to further development of the agricultural insurance market, which, as a result of weather anomalies in recent years, agrarians are transferring record amounts of insurance payments.

One of the major effects of climate change is the more volatile nature of precipitation. This poses a threat to crop yields and, in combination with population growth, will pose significant food security challenges for vulnerable countries in the future.

The climatic vulnerability of crops is increasing, and agricultural owners do not yet fully understand the need for rapid adaptation to growing impacts such as floods and droughts. Affordable crop insurance is crucial for agricultural businesses to increase their resilience to climate change, but unfortunately, tradi-

tional insurance does not work for them. Insurance protection can be expensive, and insurers will distrust insurance products due to experience of delays or lack of payments.

In the worst case scenario, entire industries and / or geographic regions may lose coverage because of insecurity [8].

International experience has shown that in no country in the world are insurance premiums paid by insurance premiums simply because the premiums are too high. Some of these expenditures are reimbursed by the state. In order to encourage agricultural production in Ukraine in the face of increased agricultural risks, the issue of its financial stimulation must be resolved, in particular through the insurance system, including state support.

Climate change is affecting the insurance market as new insurance risks emerge. Given that climatologists expect an increase in the intensity and frequency of extreme weather events (especially related to water elements - storms, floods, etc.), the risk of damage to private property is increasing. Therefore, for insurers, climate change is more of a threat than a business opportunity. Insurance companies need to adapt to climate change, predicting how changing weather will affect their clients' insurance risks. It requires risk assessment and revision of all corporate procedures (pricing, contracting conditions, risk taking procedures) taking into account the client's risk exposure depending on the industry, the scope of the company (private enterprise, trade, industry), its geographical location, availability of business opportunities and other factors (Table 2).

Table 2

Climate change risks and new opportunities for insurers

Types of Insurance	Risks (Climate Change Impacts)	Opportunities (Climate Action or Climate Change Impacts)
Property insurance	<ul style="list-style-type: none"> an unprecedented increase in the frequency of extreme weather events, threatening solvency and liquidity; - it will become more difficult to insure the risks; - lack of funds for insurance; - public sector response based on unreliable information; - Increasing the cost of repair work 	<ul style="list-style-type: none"> - increased demand for insurance and alternative risk transfer; - the difference in risk can be estimated in monetary terms; insurance of Kyoto projects; - disaster management; - prototype new prototype equipment can be insured
Accident insurance	<ul style="list-style-type: none"> - unexpected claims about the duty to be cautious or to promote the interests of the company; - commodity failure (failure of new products that failed to establish themselves in the market under new conditions); - transport damage (in case of natural disasters) 	<ul style="list-style-type: none"> - professional services in the carbon markets; - “green” transport - new, more economical means of transport
Life and health insurance	<ul style="list-style-type: none"> - episodic health effects; - underestimation of life expectancy due to winter warming in the Northern Hemisphere; - lower disposable income due to natural disasters 	<ul style="list-style-type: none"> - increasing demand for health insurance; - economic and welfare growth in developing countries as a result of the transfer of new technologies
Other insurance products	<ul style="list-style-type: none"> - increase in financial costs due to slowdown in business activity, - for example, as a result of power outages; - loss of opportunities for rest; - increase of financial costs in the agro-industrial sector; new energy-related technologies in risk 	<ul style="list-style-type: none"> - alternative transfer of risks (bonds related to the risk of catastrophes, etc.); - Risks related to R&D in low carbon technologies; - consulting services; Emissions trading insurance; - trade risks related to technology exports; - Carbon becomes an insured asset

Source: Created by the authors according to [9]

Insurers and reinsurers participate in the fight against climate change in three areas:

- compensate for the effects of natural hazards,

- participate in the organization of preventive measures,

- finance economy through long-term investments [10].

New services in the insurance market are designed to support the latest tech-

nologies that are more efficient and reduce insurance risk. Therefore, insurance companies are interested in introducing new technologies and technological modernization through the use of risk assessment techniques, as well as through discussion of conditions that must be met by environmentally sound technology.

Insurance companies can stimulate the implementation of new technologies in several ways. One of them is insurance of property and technical equipment of the enterprises. Usually after the occurrence of the insured event at the old industrial plant, the insurer shall only reimburse the costs of the restoration of the old technology that existed before the occurrence of the insured event. If appropriate technological modernization of the enterprise, the insurer may assume the obligation to Fund such upgrades upon the occurrence of an insured event, although such insurance will cost more [11].

If we talk about the benefits of investing in climate change, today many people simply do not perceive the consequences of climate change, how events can have a significant negative impact on the economy or their daily lives. But this perception will change for a short time, for example, in the next five to ten years.

One big problem for investors is that it is impossible to know what event or turning point will trigger a change in relationships sufficient to create an "investment catalyst".

Insurers as investors in climate change must take steps to limit the propensity of the economy to scale out, while maintaining the prospect of enormous growth

potential brought about by the future paradigm shift.

Investment technologies can be divided into three categories:

1) the evolutionary application of modern technologies (for example, the improvement of lithium ion batteries and the development of a protective screen);

2) new adaptation of modern technology (application of sensors and algorithms for pattern recognition, IoT, robots, light diodes and plant science for growing food in closed vertical farms);

3) the revolutionary development of new science (pure meat, algae biofuels) [10].

Despite the growing trend of the magnitude of natural and man-made disasters, consequences of secondary hazards", insurance companies are forced to revise approaches to the management of its own risks, in particular, to upgrade its own reinsurance program. Most often insurers use is proportional to coverage, purchasing quota agreements, which helps them to reduce capital requirements and, at the same time, due to the resulting Commission to Fund the investment required to ensure the financial sustainability of insurance operations of natural disasters and their consequences. However, this resistance cannot be achieved without properly underwriting the risks of natural disasters and "secondary hazards", which requires the improvement of methods of estimation of potential losses.

Although now dominated by proportional reinsurance contracts, however, there has been a trend to use non-proportional reinsurance, in particular the increased demand for the purchase of contracts of excess of loss (risk and catastrophe). The purpose of these coatings

is to protect the results of operations of insurers by transfer of catastrophe risk to reinsurers.

Recent large losses from events such as Super Typhoon Mangosteen (which swept through the Philippines, Hong Kong, Macau and Guangdong) have raised the attention to the need of protection against catastrophic risks. While the current proposal of the insurance market capacity is sufficient to satisfy the growth in demand for this type of insurance, however, several powerful natural disasters can cause failure of these facilities in the medium and long term.

In 2016, the disaster risk gap was about \$ 180 billion in total for natural disasters and the risk of weather - just \$ 80 billion in Asia alone. Altogether, over the past 40 years, \$ 4 trillion has been lost in natural disasters, of which 2.9 trillion. \$ a trillion from other natural disasters such as an earthquake and tsunami. The United States compensated by insurance more than 1.1 \$ trillion. On average, only 30% of economic losses are insured [12].

Swiss Re Institute estimates that total capital in the non-life reinsurance sector (including alternative capital) was over \$ 2 trillion by the end of 2018. USA. Even so, the disaster relief gap in 2017 and 2018 totaled \$ 280 billion. Again, more than half of this high level of low insurance was caused by uninsured secondary risk losses [13].

Conclusion. Despite the many potential benefits, to date, adequate insurance coverage for damage caused by extreme weather events and climatic disasters is still not widely available. Even innovative approaches to reducing insurance and administrative costs, as well as pay-

ment delays associated with traditional insurance schemes, have low penetration rates.

To manage climate-related risks, insurers are advised to:

1. To move from retrospective underwriting in insurance (the process of analyzing and adopting or rejecting risk insurance), based on past scientific data, to expected underwriting in the future, which takes into account future climate change. The effects of climate change and emergencies are put into risk modeling to assess possible losses and determine the cost of insurance coverage.

2. Underwriting adjustments, higher deductibles, rising prices to compensate for the growing number of insured events. Increasing prices for insurance services can influence the decision making of investing in better building materials or stop construction in high risk areas altogether.

3. Developing new insurance products to diversify risks such as accident bonds and derivatives.

4. Identification of high risk areas for the termination of new construction in such areas, or in order not to insure such facilities.

5. In the process of pricing in construction insurance in high-risk areas, the amount of insurance payments should be limited by dividing it into all insured parties.

From the study can be concluded in General that the effective management of the insurer for its risks, taking into account climate change, is of strategic importance. From that, how much successfully the company can implement its policy in this direction, will depend on its dynamic development.

The role of global insurers and reinsurers in a changing climate is changing. Already allocated significant sums in the development of solutions to overcome the increasing risk [14] associated with climate change and to reduce the gap in insurance coverage. The accumulated statistics are constructed by insurers to model natural disasters facilitate the risk assessment. In addition, the insurance activities are carried out in the direction of informing and raising awareness among businesses and communities on risks to enhance their sustainability. Using the latest technology, insurers can improve their possibilities of modelling risks and develop new solutions for the primary and secondary hazards to help

reduce the uninsured risk of a crash. To limit global warming requires the participation of a "just society". Cooperation between insurance companies, reinsurance and the public sector can make the world more stable, more compatible with life, growth and development. The impact of climate change becomes more obvious and important, but at the same time this opens up great opportunities. Thanks to the cooperation can be introduced and implemented for more practical and reliable model of insurance. The establishment of a strong economy and social stability is a matter of global interest and sustainable future should be a collective choice.

References

1. Gloor, M. & Perils, C. (2019). *Insurance in a world of climate extremes: what latest science tells us*. Retrieved from: <https://www.swissre.com/institute/research/topics-and-risk-dialogues/natcat-and-climate/insurance-world-climate-extremes.html>.
2. Bevere, L., Holzheu, T. & Wong, C. (December, 2019). *Global catastrophes caused USD 56 billion insured losses in 2019, estimates Swiss Re Institute*. Retrieved from: <https://www.swissre.com/media/news-releases/nr-20191219-global-catastrophes-estimate.html>.
3. Natural catastrophes and man-made disasters in 2018: "secondary" perils on the frontline. Retrieved from: https://www.swissre.com/dam/jcr:c37eb0e4-c0b9-4a9f-9954-3d0bb4339bfd/sigma2_2019_en.pdf.
4. 2019 concludes a decade of exceptional global heat and high-impact weather. Retrieved from: <https://public.wmo.int/en/media/press-release/2019-concludes-decade-of-exceptional-global-heat-and-high-impact-weather>.
5. Globalnyiy prognoz riskov na 2020 god. Kak povliyayut katastroficheskie yavleniya na mirovoy VVP? [Global Risk Forecast for 2020. How will catastrophic

- events affect global GDP?]. Retrieved from: <https://forinsurer.com/news/19/12/27/37568> [in Russian].
6. Issues Paper on Climate Change Risks to the Insurance Sector. Retrieved from: <https://www.iaisweb.org/page/consultations/closed-consultations/2018/draft-issues-paper-on-climate-change-risks-to-the-insurance-sector>.
7. Weymann, M. & Bolli, C. (December, 2019). *Championing climate action*. Retrieved from: <https://www.swissre.com/risk-knowledge/mitigating-climate-risk/swiss-re-decarbonises-its-business-model.html>.
8. Swiss Re Nazvala 5 novyih riskov s vyisokim vozdeystviem na strahovuyu otasl [Swiss Re Names 5 New Risks with High Impact on the Insurance Industry]. Retrieved from: <https://forinsurer.com/news/19/06/14/36897> [in Russian].
9. Klimaticheskie izmeneniya nesut v sebe sereznyie vyizovy dlya strahovschikov - glava SCOR [Climate change poses serious challenges for insurers - SCOR head]. Retrieved from: http://tristar.com.ua/1/news/klimaticheskie_izmeneniia_nesut_v_sebe_sereznyie_vyizo_vy_dlia_strahovshikov___glava_scor_12234.html [in Russian].
10. Dlugoleski, E. & Lafeld, S. (2005). *Izmenenie klimata i finansovyyi sektor: perspektivy deyatel'nost* [Climate Change and the Financial Sector: Prospects]. Retrieved from: https://wwf.ru/upload/iblock/731/cc_andfinansial.pdf [in Russian].
11. Klimatologiya strahovaniya [Climatology of insurance]. Retrieved from: <http://www.ins-union.ru/rus/klimatologiya> [in Russian].
12. Strahovschiki stalkivayutsya s mnogochislennymi riskami v svyazi s izmeneniem klimata [Insurers face multiple climate change risks]. Retrieved from: <https://allinsurance.kz/articles/insurance-technologies/9678-strakhovshchiki-stalkivayutsya-s-mnogochislennymi-riskami-v-svyazi-s-izmeneniem-klimata> [in Russian].
13. Holzheu, T. & Turne, G. (2018). The Natural Catastrophe Protection Gap: Measurement, Root Causes and Ways of Addressing Underinsurance for Extreme Events†, *The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice*, Palgrave Macmillan; The Geneva Association, vol. 43(1), pages 37-71.
14. Secondary natural catastrophe risks on the front line. (2019). Retrieved from: <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/sigma-2019-02.html>.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190219](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190219)

УДК 368.551.58

ЗМІНА КЛІМАТУ: НОВІ ВИКЛИКИ В УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СТРАХОВИКА

НАГАЙЧУК *Неля Григорівна* кандидат економічних наук, доцент декан факультету управління та права Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи» ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2014-3151> e-mail: nagaichuk_n@ukr.net

ШАБАНОВА *Олена Вікторівна* кандидат економічних наук, доцент заступник декана факультету управління та права Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи» ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9772-6649> e-mail: guryeva.olena@gmail.com

ДІДЕНКО *Владіслава Сергіївна* здобувач вищої освіти освітнього ступеня магістр спеціальності 073 Менеджмент Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»

***Анотація.** У статті досліджено кліматичні фактори, що впливають на діяльність страхових компаній, теоретично описано як кліматичні ризики можуть проявлятися в різних напрямках діяльності страхових компаній. Визначено ризики, пов'язані зі зміною клімату та нові можливості для страхового бізнесу. Виявлено напрями активізації ролі страхових компаній в управлінні ризиками, пов'язаними із кліматичними умовами.*

***Ключові слова.** Кліматичні ризики, фізичні ризики, перехідні ризики, андеррайтинг, сільськогосподарське страхування, страхові виплати, страхові резерви.*

Постійне підвищення середньої глобальної температури – вже зафіксований факт. Мільйони людей страждають від жахливих наслідків екстремальних стихійних лих, посилення кліматичних змін, які спричиняють такі екстремальні природні події, як посухи, повені, сильні урагани, затоплення

прибережних районів і населених пунктів та інші аномальні явища.

У цьому аспекті страховий ринок відіграє величезну роль, допомагаючи пом'якшувати наслідки стихійних лих і реагувати на них. Разом з тим, в результаті несприятливих наслідків зміни клімату, страховий бізнес стикається з масштабними страховими збитками.

Мета статті полягає в з'ясуванні впливу кліматичних змін на профіль страхових ризиків, особливості розвитку та функціонування страхових компаній, важливості коригування політики управління ризиками страховиків, пов'язаними зі зміною клімату.

У довгостроковій перспективі, за відсутності діяльності щодо адаптації до наслідків глобального потепління страховики змушені будуть підвищувати ціни і для мільйонів людей страховий захист може стати недоступним. З метою недопущення такої ситуації необхідно вивчати фізичні ризики та розробляти адаптаційні заходи щодо мінімізації чи нейтралізації їхньої дії.

Існують відмінності прояву впливу кліматичних ризиків на діяльність страховиків залежно від їх спеціалізації.

Страховики та перестраховики беруть участь в боротьбі проти зміни клімату в трьох напрямках:

- компенсують наслідки небезпечних природних явищ,
- беруть участь в організації превентивних заходів,
- фінансують економіку шляхом довгострокового інвестування.

Список використаної літератури

1. Gloor M., Perils C. Insurance in a world of climate extremes: what latest science tells us. Swiss Re Institute's newsletter. 2019. №12. URL: <https://www.swissre.com/institute/research/topics-and-risk-dialogues/natcat-and-climate/insurance-world-climate-extremes.html>.
2. Bevere L., Holzheu T., Wong C. Global catastrophes caused USD 56 billion insured losses in 2019, estimates Swiss Re Institute. Swiss Re Institute's newsletter. 2019. №12. URL: <https://www.swissre.com/media/news-releases/nr-20191219-global-catastrophes-estimate.html>.

Для управління ризиками, пов'язаними із кліматичними умовами страховикам рекомендується:

1. Перейти від ретроспективного андеррайтингу в страхуванні.
2. Коригування андеррайтингу, вищі франшизи, зростання цін для компенсації все більшої кількості страхових випадків.
3. Розроблення нових продуктів страхування для диверсифікації ризиків, таких як облигації катастроф і деривативи.
4. Визначення високих зон ризику для припинення нового будівництва у таких зонах, або щоб не страхувати такі об'єкти.
5. У процесі ціноутворення при страхуванні будівництва в зонах високого ризику слід обмежити суму страхових виплат, розділивши її на всі застраховані сторони.

З проведеного дослідження можна зробити загальний висновок, що ефективно управління страховиком своїми ризиками з урахуванням змін клімату, має стратегічне значення. Від того, наскільки успішно компанія зможе реалізувати свою політику у цьому напрямі, залежатиме її динамічний розвиток.

3. Natural catastrophes and man-made disasters in 2018: “secondary” perils on the frontline. Sigma. 2019. №2. URL: https://www.swissre.com/dam/jcr:c37eb0e4-c0b9-4a9f-9954-3d0bb4339bfd/sigma2_2019_en.pdf.
4. 2019 concludes a decade of exceptional global heat and high-impact weather // Press Release of World Meteorological Organization. 2019, 3 December. URL: <https://public.wmo.int/en/media/press-release/2019-concludes-decade-of-exceptional-global-heat-and-high-impact-weather>.
5. Глобальный прогноз рисков на 2020 год. Как повлияют катастрофические явления на мировой ВВП?. Фориншурер: исследования страхового рынка. 2019. URL: <https://forinsurer.com/news/19/12/27/37568>.
6. Issues Paper on Climate Change Risks to the Insurance Sector. URL: <https://www.iaisweb.org/page/consultations/closed-consultations/2018/draft-issues-paper-on-climate-change-risks-to-the-insurance-sector>.
7. Weymann M. & Bolli C.A. Championing climate action // Swiss Re Institute's newsletter. 2019, 2 December URL: <https://www.swissre.com/risk-knowledge/mitigating-climate-risk/swiss-re-decarbonises-its-business-model.html>.
8. Swiss Re Назвала 5 новых рисков с высоким воздействием на страховую отрасль. Фориншурер: исследования страхового рынка. 2019. URL: <https://forinsurer.com/news/19/06/14/36897>.
9. Климатические изменения несут в себе серьезные вызовы для страховщиков - глава SCOR.Tristar: твой финансовый навигатор. 2019,11 Сентября. URL: <http://tristar.com.ua/>.
10. Длуголески Э., Лафельд С. Изменение климата и финансовый сектор: перспективы деятельности. Научное WWF и группы «Альянс». 2005. URL: https://wwf.ru/upload/iblock/731/cc_andfinansial.pdf.
11. Климатология страхования. Всероссийский союз страховщиков. URL: <http://www.ins-union.ru/rus/klimatologiya>.
12. Страховщики сталкиваются с многочисленными рисками в связи с изменением климата. Казахстанский портал о страховании. Allinsurance.kz. URL: [articles/insurance-technologies/9678-strakhovshchiki-stalkivayutsya-s-mnogochislennymi-riskami-v-svyazi-s-izmeneniem-klimata](https://www.allinsurance.kz/articles/insurance-technologies/9678-strakhovshchiki-stalkivayutsya-s-mnogochislennymi-riskami-v-svyazi-s-izmeneniem-klimata).

13. Holzheu T.& Turner G. (2018). The Natural Catastrophe Protection Gap: Measurement, Root Causes and Ways of Addressing Underinsurance for Extreme Events†, The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice, Palgrave Macmillan;The Geneva Association, vol. 43(1), pages 37-71.
14. Secondary natural catastrophe risks on the front line. Sigma. 2019. №2. URL: <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/sigma-2019-02.html>.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190235](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190235)

JEL Classification E49, O1, P49

THE MULTIFACETED NATURE OF THE IMPACT OF DIGITAL TECHNOLOGY ON THE ECONOMY OF TERROR

PANTIELIEIEVA Nataliia*Dr.Sc. in Economics, PhD in Technical sciences, Assoc. Prof.,
Banking University, Cherkasy Institute*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6457-6912>e-mail: nnpanteleeva2017@gmail.com**REVERA Evheniy***student, Banking University, Cherkasy Institute*e-mail: evheniy.revera@gmail.com

Abstract. *The article deals with the characteristic features of modern terrorism, determines the impact of terrorism on economic activity, investigates the theoretical foundations of the economy of terror. The importance of digital technologies for economic development is substantiated. The essence is revealed and it is proved that the potential of digital technologies is multi-faceted. The authors determine the ability of the potential properties of digital technology, along with stimulating economic growth and prosperity, to produce risks of use for terrorist purposes and terrorist financing, which requires the implementation of certain measures to identify them and ensure effective counteraction to the illegitimate use of digital technologies.*

Keywords: *economy, digital economy, innovations, digital technologies, cryptocurrency, artificial intelligence, economics of terror, terrorist financing.*

Аннотация. *В статье выявлены характерные признаки современного терроризма, определено влияние терроризма на экономическую деятельность, исследованы теоретические основы экономики террора. Обоснована значимость цифровых технологий для экономического развития. Раскрыта сущность и доказано, что потенциал цифровых технологий имеет полиаспектное характер. Определена способность потенциальных свойств цифровых технологии, наряду со стимулированием экономического роста и благосостояния, производить риски использования для террористических целей и финансирования терроризма, что требует проведения определенных мероприятий их идентификации и обеспечения эффективного противодействия нелегитимному использованию цифровых технологий.*

Ключевые слова: *экономика, цифровая экономика, инновации, цифровые технологии, криптовалюта, искусственный интеллект, экономика террора, финансирования терроризма.*

Introduction. Developing economic policy, countries of the world, first and foremost, rely on scientific and technological progress and innovative moderni-

zation of the real sector, take into account political instability, cyclicity and risks of economic crisis phenomena, growth of the shadow economy, predict the impact of these trends on the sustainable development of industries and the economy as a whole. But in recent times, they have to enter into a global war on terror and focus on the spread of the phenomenon of the economy of terror, since its effects and consequences are devastating, causing significant economic damage, limiting the opportunities that the 21st century opens, posing threats to security and interest of the states, society and individuals. At the same time, the evolution of modern-day terrorism is directly linked to the innovation of forms of organization, strategies and tactics, as well as the development of digital technologies. The spread of modern terrorism is impossible without information and technological support, recruiting and considerable financial support. Therefore, the multifaceted nature of existing and promising information and digital technologies, namely, along with the positive effects, their ability to generate new threats and vulnerabilities, in particular cybercrime, cyberterrorism, requires further study and development of effective counter mechanisms.

Literature Review and Problem Statement. Modern terrorism has been the subject of many scientific studies by foreign and domestic scientists, in particular: the identification of terrorism as an aggressive war (M. Bassiouni, J. Baudrillard, A. Robert, etc.); distribution in the global world (I. Gobozov, O. Kiliievich, Y. Kosov, B. Martynenko, D. Raschivalov, J. Stiglitz, etc.); influence on transformation processes, international

and national security (M. Ayyub, M. Bazhanov, Y. Kondratiev, V. Lipkan, O. Reznikova, M. Shpura, M. Strimskaya, O. Vevera, V. Yashchenko, etc.); social origins and consequences, self-development and self-protection of the individual in the conditions of digitization and increasing level of terrorism (M. Andreev, K. Feofanov, F. Fukuyama, L. Kazmirenko, M. Kastels, V. Vitiuk, etc.); development of methods and means of preventing terrorism and counterterrorism (J. Adam, V. Antipenko, D. Bell, M. Bunchuk, M. Danylenko, V. Lyashenko, V. Mayboroda, O. Nikolaenko, V. Ustinov, etc.); terrorist financing, detection methods and counteraction mechanisms (A. Acharya, Zh. - C. Brisard, S. Dmitrov, M. Freeman, S. Grachov, J. Khaminskii, M. Levitt, J. Vittori, etc.). Despite the breadth of problematic areas, the global nature of modern terrorism, the growth of the economy of terror and the use of financial systems to finance terrorism, increased migration processes, the proliferation of digitization processes indicate the relevance and need for further research.

The purpose of the research is to investigate the prerequisites for the emergence of the economy of terror, to identify the destructive use of digital technologies, in particular cryptocurrency, for terrorist purposes.

Results of the Research. The study of the prerequisites for the emergence of the economy of terror requires an understanding of the specifics of modern terrorism, which are sufficiently covered in the scientific works of A.Yu. Pinchuk, who relying on a comparative analysis of different scientific approaches, argues that the phenomenon of modern terrorism

“... is not the result of the deviation of human activity or accidental manifestation. It is a process that almost always begins without violence or terrorist activ-

ity, but, gaining momentum, intercepts or generates extremist methods” [1, с.399] (Table 1).

Table 1

Significant characteristics of modern terrorism

Characteristic	A characteristic feature
prerequisites	globalization; change of technological way; development of information and communication and digital technologies; evolution of socio-economic systems; resource and trade wars; confrontation and conflict of interest; competition of value models, etc.
ideology	opposition to modern liberal ideology; radical ideas, values and attitudes of value-civilizational confrontation based on political and ideological concept, religious and / or social-civilizational approaches, using different forms and methods of violence
strategy	exploit social tensions, alienation and distrust of the authorities, aimed mainly at indirect effects
purposefulness	the spread of fear, tension and animosity at the level of different layers and massively in the society, the desire for publicity, gaining public resonance and political reaction
organizational structure	hierarchical or network models at the local and / or global levels
types of manifestation	state, nuclear, religious terrorism, cyberterrorism
forms, methods and tools	changing the role and place of political violence; the spread of destructive independent and with new social nature phenomena (diversions, insurgencies, repression, threats, criminal acts, etc.)

Source: formed by the authors on the basis of [1, 2]

Among the important issues being investigated, particular attention is paid to defining the link between terrorism and the economy, both in terms of the determinants that give rise to it (e.g., economic degradation, failures of socio-economic policies, unemployment, loss of socio-economic status, etc.), and macroeconomic effects, caused by it (threats, devastating effects and negative impacts), for example, in terms of rates and level of economic growth, GDP, foreign investment attraction, stock market, productivity and economic efficiency, profitability, etc.

Modern terrorism is viewed in conjunction with the legal and as part of a shadow economy, which identified the need to consolidate efforts to combat it,

monitor terrorist activity, in particular, using the Global Terrorism Index (GTI), which takes into account the number of terrorists, victims, the level of material damage. Thus, in 2019, countries with a very high level of terrorism and leading the ranking was Afghanistan (9.6), Iraq (9.24), Nigeria (8.59), Syria (8). Ukraine was ranked 24th in the rating of 5,547, improving its position by 3 points, US was ranked 22nd (5,69) and UK - 28th (5,405) [3, p.8].

The economic impact of terrorism on the global economy, determined by the level of losses, was \$ 33 billion in 2018, the maximum in 2014 (\$ 111 billion), and the minimum in 2000 (\$ 9 billion). No country suffered more than 5% of GDP, with the exception of Afghanistan

(19.4% of GDP) [3, p.29]. In the regional aspect, Africa (sub-Saharan Africa), the Middle East and North Africa suffered the largest losses, \$ 12.17 billion and 37% of the global level, and \$ 11.9 billion and 36% respectively, Europe - 0.6

billion US \$ and 2%, and the smallest losses was in Central America and the Caribbean (\$ 0.12 billion and 0.4%). In addition, terrorism has impacts and indirect economic costs (Table 2).

Table 2

Characteristics of economic impact of modern terrorism

Object	The effect of terrorism
Economic growth	decrease in economic growth, decrease in per capita income
Trade	threats and uncertainty necessitate risk insurance and increased security, leading to increased costs
Financial markets	are negatively impacted in the short term and continuing to function effectively in the long term; developed countries are more resilient to terrorist upheaval; country's sovereign credit rating decreases; in the markets volatility increases and profitability decreases; negative impact on the stock price causes investors to refocus from stocks to bonds
Tourism	anxiety increases; an increase in the level of terrorism causes economic losses, since a decrease in the number of tourists reduces the income; the level of tourism in neighboring countries is decreasing
Foreign direct investment	decrease as a result of increased risk of investment loss

Source: formed by the authors on the basis of [3, p.31-33]

Therefore, according to O. S. Kuznetsova, economy of terror envisages “production, distribution and consumption of various goods, works, services for the financial support of terrorist organizations”, as well as “.. has ... a system of stable and regular economic relations, relevant institutions, innovative technologies” [4, p.11]. This view is supported by V.V. Kaftan [5, p.25], stating that the economy of terror exists in parallel with the legal economy, operates through the network created in it on the basis of legal economic institutions, which provides direct or indirect support to the subjects of terrorist activity.

Consider the phenomenon of the economy of terror as an independent economic system from the standpoint of concepts of economic theory and relations. Thus, by subject-object nature, the economy of terror is formed at the ex-

pense of economic activity and relations of specific organizations (entities of terrorist activity), which by their functional and organizational structure can be perceived in the same way as any international or national company or a corporation. Then, the issue of primary capital and sources of funding is quite natural. Analyzing the practice of terrorist financing, Yu.V. Latov summarizes the following models and sources of income: 1) administratively institutionalized “gray area” (territories of internationally recognized countries that are not controlled or controlled in part by the legal government) - theft of resources, drug smuggling; 2) guerrilla “gray zone” - smuggling of drugs and other goods, “taxes” on the population; 3) an underground organization with strong external links – sponsorship of the Diaspora, humanitarian aid societies, and religious organiza-

tions; 4) an underground organization with weak external links – local shadow economy [6].

The subject of the economy of terror is the terrorist “service” (terrorist act), which has an impact on the legal economy. The main function of the economy of terror is to ensure the production of such “service”. It is destructive and counterproductive with direct or delayed effects. The production process is rational in the choice of purpose, resources and methods, subject to certain constraints not only on capital, material and production resources, but also the institutional capacity and counteracting power of the governmental structures of the countries of the world, which increases costs and / or reduces the profitability of entities of the economy of terror. At the same time, the effects include direct material losses, increased stock market volatility, the undermining of financial stability and the challenge of crisis, the redistribution of functions between industries, etc. A separate issue is the taxation in the economy of terror, to which J. Brauer and H. van Tuil expressed their own point of view [7, p.793-496].

The economy of terror, like the legal economy, is equally positive about innovation, but due to their multifaceted nature, different functionalities are used, directing them, firstly, to the benefit of their own subjects of terrorist activity, and secondly, to the benefit of society.

The manifestation of a multi-aspect nature is most demonstrated by digital technologies [8, 9]. The revolutionary trend is certainly the emergence of cryptocurrencies, their rapid expansion in the financial market and the formation of a separate segment (cryptocurrency mar-

ket), the existence of which arouses ambiguous position / debate both in both subject matter and legitimacy. The innovative potential and characteristics of cryptocurrencies are sufficiently covered in [10, 11]. E.V. Salnikov emphasizes: “the innovative nature of cryptocurrency is that it offers a qualitatively new model of movement of financial flows in terror” [12, p. 5], at the same time, “the innovative nature of the cryptocurrency renders meaningless all previous measures to combat the financing of terrorist organizations and groups by governments and international organizations” [12, p.6]. This is due not only to the functional nature, but also to the long-term uncertainty of the legal status, the limits of use, the procedure for taxation of cryptocurrencies in many countries, including Ukraine. In our view, this is a consequence of the fear of losing the hegemony of national currencies and the ability of cryptocurrencies to function as world money. Therefore, probably, the cryptocurrency was declared a threat to national security by governments and the FATF. Along with its legitimate use to increase the efficiency of payments, micropayments and monetization of the sale of goods and services via the Internet, the promotion of international money transfers, as well as the expansion of financial services inclusion and development of innovative financial products and services based on it, the potential risks of illegal use of cryptocurrency for the purpose of money laundering and terrorist financing are increasing at the expense of its functional features, uncertain legal status and lack of regulation. Potential areas of application of cryptocurrencies in the economy of terror are: legalization

of proceeds of crime through investing in cryptocurrency; accumulation of money in cryptocurrency with resale abroad; covert financing of terrorist and extremist activities; trafficking in illicit substances and weapons; corruption [13].

Another digital technology that has significant potential and a multi-faceted nature of use is artificial intelligence (computerized information processing system with machine learning elements, new data processing algorithms). Artificial intelligence with Big Data analytics, are already being actively implemented in financial intermediaries' activity, transforming the entire financial sector, enabling to take operational and analytical tasks to the next level, manage capital, loyalty programs and offer personalized banking services and investment models, transform business models and conduct anti-crisis measures, make payments and remittances, credit scoring, financial trading and monitoring, compliance control and more. At the same time, it is quite natural to identify potential threats to the use the artificial intelligence in the economy of terror [14]. This aspect should be considered, on the one hand, at the level of the subjects of terrorist activity and their practices, and on the other hand, on the use of the capabilities and innovations of artificial intelligence to combat and finance terrorism. Without overburdening the discussion with factual material, it should be noted

that artificial intelligence allows to accelerate the processing of information and to better perform: 1) analysis and counteraction of content on the global Internet and social networks that have characteristics and are aimed at terrorist aims [15]; 2) identification of transboundary movements of terrorists and their location in public places and at strategically important objects; 3) financial monitoring of the economic relations of the entities to identify companies and individuals financing the terrorism; 4) identification of typical and innovative terrorist financing schemes [16]; 5) monitoring and forecasting of infrastructure, its protection against cyberattacks, including cryptocurrency; etc.

Conclusion. Therefore, the potential of digital technologies is multifaceted. They can stimulate the economic growth and well-being of the society, provided the chosen strategic guidelines, tactics and pace of implementation of projects, legal maturity and infrastructural readiness, digital convergence in all spheres of public life. However, the existence of a phenomenon such as the economy of terror indicates that there are risks of using the potential properties of digital technology for terrorist purposes and terrorist financing. This, in turn, requires the consolidation of efforts to identify risks and ensure effective counteraction to the illegal use of digital technologies.

References

1. Pinchuk, A.Ju. K probleme ponimaniya sushhnosti i specifika mezhdunarodnogo terrorizma v sovremennom mire [The problem of understanding the nature and specificity of international terrorism in the modern world]. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-probleme-ponimaniya-suschnosti-i-spetsifika-mezhdunarodnogo-terrorizma-v-sovremennom-mire> [in Russian].
2. Pinchuk, A. Ju. Sovremennyj mezhdunarodnyj terrorizm kak aktual'naja politicheskaja problema global'nogo razvitija [Modern international terrorism as an actual political problem of global development]. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyj-mezhdunarodnyj-terrorizm-kak-aktualnaya-politicheskaya-problema-globalnogo-razvitiya> [in Russian].
3. Institute for Economics & Peace. Global Terrorism Index 2019: Measuring the Impact of Terrorism, Sydney, November 2019. Retrieved from: <http://visionofhumanity.org/reports>.
4. Kuznecova, O.S. Razvitie institutov protivodejstviya jekonomicheskim osnovam mezhdunarodnogo terrorizma v sisteme obespechenija jekonomicheskoy bezopasnosti. [Development of institutions to counteract the economic foundations of international terrorism in the system of economic security]. Retrieved from: <https://www.dissercat.com/content/razvitie-institutov-protivodeistviya-ekonomicheskim-osnovam-mezhdunarodnogo-terrorizma-v-sis> [in Russian].
5. Kaftan, V.V. (2014). Finansovo-jekonomicheskie osnovaniya sovremennogo terrorizma. [Financial and economic foundations of modern terrorism]. *Gumanitarnye nauki. Vestnik Finansovogo universiteta - Humanities. Financial University Gazette*, 1 (13), 22-27 [in Russian].
6. Latov, Ju. V. (2007). Jekonomicheskij analiz terrorizma. [Economic Analysis of Terrorism]. *Obshhestvennye nauki i sovremennost' - Social Sciences and Modernity*, 5, 28-45 [in Russian].
7. Zamki, bitvy i bomby. Kak jekonomika ob#jasnjaet voennuju istoriju [Castles, battles and bombs. How the economy explains military history]. (2016). [M. Rudakova, D. Shestakov Trans.] [in Russian].
8. Pantelieieva, N., Zaporozhets, S., Nagaichuk, N. & Bartosh, O. (2019). Transformation of financial intermediation in the context of spread of digital trends.

Bulletin of the National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan, 3, 144-152. doi: 10.32014/2019.2518-1467.81.

9. Pantelieieva, N., Khutorna, M., Lytvynenko, O., Potapenko, L. (2019). FinTech, RegTech and Traditional Financial Inter-mediation: Trends and Threats for Financial Stability. *Data-Centric Business and Applications: Evolvments in Business Information Processing and Management (Volume 3)*, Springer, 1-21 doi: 10.1007/978-3-030-35649-1.

10. Pantelieieva, N.M. (2015). Novi formy groshej v umovah formuvannja informacijnogo suspil'stva. [New forms of money in the conditions of formation of information society]. *Visnyk NBU - Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 5 (traven'), 25-31 [in Ukrainian].

11. Pantelieieva, N.M. (2017). Innovacijnyj potencial i harakterystychni osoblyvosti mehanizmu zaluchennja finansuvannja v novi tehnologichni proekty shljahom vypusku i prodazhu novyh kryptovaljut uchasnykam rynku [Innovative potential and characteristics of the mechanism of attraction of financing in new technological projects by issuing and selling new cryptocurrencies to market participants]. *Zbirnyk materialiv mizhnarodnoi' naukovo-praktychnoi' konferencii': Novi formy groshej ta finansovyh aktyviv: stanovlennja, perspektyvy, ryzyky - Proceedings of the International Scientific and Practical Conference: New forms of money and financial assets: formation, prospects, risks* (pp. 153-158) [in Ukrainian].

12. Sal'nikov, E.V. & Sal'nikova, I.N. (2016). Kriptoaljuta kak innovacija jekonomiki terrora. [Cryptocurrency as an innovation of the terror economy]. *Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIE» - Internet Journal "EDUCATION"*, 8, 3. Retrieved from: <http://naukovedenie.ru/PDF/86EVN316.pdf> [in Russian].

13. Virtual'nye valjuty Kljuchevye opredelenija i potencial'nye riski v sfere POD/FT. [Virtual currencies Key definitions and potential risks in AML / CFT]. Retrieved from: https://eurasiangroup.org/files/FATF_docs/Virtualnye_valyuty_FATF_2014.pdf [in Russian].

14. V Minske obsuzhdajut vozmozhnosti novyh tehnologij i iskusstvennogo intellekta v bor'be s terrorizmom. [Possibilities of new technologies and artificial intelligence in the fight against terrorism are discussed in Minsk]. Retrieved from: <https://news.un.org/ru/story/2019/09/1362292> [in Russian].

15. Problemy ispol'zovaniya iskusstvennogo intellekta v bor'be s terrorizmom v social'nyh setjah. [Problems of using artificial intelligence in the fight against terrorism in social networks]. Retrieved from: <https://hype.ru/@id3153/problemy-ispolzovaniya-iskusstvennogo-intellekta-v-borbe-s-terrorizmom-v-socialnyh-setyah-m4lh717> [in Russian].

16. Aktual'ni metodi, sposobi ta finansovi instrumenti finansuvannja terorizmu ta separatizmu [Current methods, methods and financial instruments for financing terrorism and separatism]. Retrieved from: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2014/20141229/tipolog2014.pdf [in Ukrainian].

ПОЛІАСПЕКТНИЙ ХАРАКТЕР ВПЛИВУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ЕКОНОМІКУ ТЕРОРУ

ПАНТЕЛЄЄВА Наталія Миколаївна

*доктор економічних наук, доцент
заступник директора Черкаського інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6457-6912>
e-mail: npanteleeva2017@gmail.com*

РЕВЕРА Євген Ігорович

*магістр Черкаського інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: evheniy.revera@gmail.com*

Анотація. У статті виявлено характерні ознаки сучасного тероризму, визначено вплив тероризму на економічну діяльність, досліджено теоретичні засади економіки терору. Обґрунтовано значущість цифрових технологій для економічного розвитку. Розкрито сутність та доведено, що потенціал цифрових технологій має поліаспектний характер. Визначено здатність потенційних властивостей цифрових технологій, поряд зі стимулюванням економічного зростання та добробуту, продукувати ризики використання для терористичних цілей та фінансування тероризму, що вимагає впровадження певних заходів їх ідентифікації та забезпечення ефективної протидії нелігитимному використанню цифрових технологій.

Ключові слова: економіка, цифрова економіка, інновації, цифрові технології, криптовалюта, штучний інтелект, економіка терору, фінансування тероризму.

Еволюція сучасного тероризму знаходиться в прямому зв'язку з інноваціями форм організації, стратегій і тактики терористичних організацій та розвитком цифрових технологій. Тому, поліаспектна природа існуючих і перспективних інформаційних та цифрових технологій, а саме їх здатність, поряд з позитивними ефектами, генерувати нові загрози та вразливості, зокрема, кіберзлочинність,

кібертероризм, потребує подальшого вивчення та розробки результативних механізмів протидії.

В статті значна увага приділяється визначенню зв'язку тероризму та економіки як в аспекті детермінант, що його породжують (наприклад, деградація економіки, провали соціально-економічної політики, безробіття, втрата соціально-економічного статусу тощо), так і зумовлених ним макро-

економічних ефектів (загроз, руйнівних наслідків і негативних впливів). Доведено, що сучасний тероризм має значний вплив на такі сфери, як економічне зростання, торгівлю, фінансові ринки, туризм, прямі іноземні інвестиції тощо.

Визначено, що головна функція економіки терору полягає в забезпеченні процесу виробництва такої «послуги». Вона має деструктивний та контрпродуктивний характер з прямими або відтермінованими ефектами. Прояв поліаспектної природи найбільш демонструють цифрові технології, що пов'язано із появою криптовалют та розвитком штучного інтелекту. Поряд з їх лігитимним використанням для підвищення ефективності

платежів, мікроплатежів та монетизації продажу товарів і послуг через Інтернет, стимулювання міжнародних грошових переказів, а такої розширенням інклюзії фінансових послуг та розробки інноваційних фінансових продуктів і послуг на її основі, зростають потенційні ризики незаконного використання криптовалют з метою відмивання грошей та фінансування тероризму за рахунок її функціональних особливостей, невизначеності правового статусу та відсутності регулювання.

Це, в свою чергу, породжує необхідність консолідації зусиль на ідентифікацію ризиків та забезпечення ефективної протидії нелігитимному використанню цифрових технологій.

Список використаної літератури

1. Пинчук А.Ю. К проблеме понимания сущности и специфика международного терроризма в современном мире. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-probleme-ponimaniya-suschnosti-i-spetsifika-mezhdunarodnogo-terrorizma-v-sovremennom-mire> (дата звернення: 10.10.2019).
2. Пинчук А. Ю. Современный международный терроризм как актуальная политическая проблема глобального развития. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyy-mezhdunarodnyy-terrorizm-kak-aktualnaya-politicheskaya-problema-globalnogo-razvitiya> (дата звернення: 10.10.2019).
3. Institute for Economics & Peace. Global Terrorism Index 2019: Measuring the Impact of Terrorism, Sydney, November 2019. URL: <http://visionofhumanity.org/reports>. (дата звернення: 10.10.2019).
4. Кузнецова О.С. Развитие институтов противодействия экономическим основам международного терроризма в системе обеспечения экономической безопасности. URL: <https://www.dissercat.com/content/razvitie-institutov->

protivodeistviya-ekonomicheskim-osnovam-mezhdunarodnogo-terrorizma-v-sis (дата звернення: 10.10.2019).

5. Кафтан В.В. Финансово-экономические основания современного терроризма. *Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета*. 2014. №1 (13). С. 22-27.

6. Латов Ю. В. Экономический анализ терроризма. *Общественные науки и современность*. 2007. № 5. С. 28-45.

7. Замки, битвы и бомбы. Как экономика объясняет военную историю. Пер. с англ. М. Рудакова. Науч. ред. перевода Д. Шестаков, 2016. 576 с.

8. Pantielieieva N., Zaporozhets S., Nagaichuk N., Bartosh O. Transformation of financial intermediation in the context of spread of digital trends. *Bulletin of the National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan*. 2019. №3. p. 144-152. doi: 10.32014/2019.2518-1467.81.

9. Pantielieieva N., Khutorna M., Lytvynenko O., Potapenko L. FinTech, RegTech and Traditional Financial Inter-mediation: Trends and Threats for Financial Stability. *Data-Centric Business and Applications: Evolvments in Business Information Processing and Management (Volume 3)*, Springer, 2019, 1-21 doi: 10.1007/978-3-030-35649-1.

10. Пантелєєва Н.М. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства. *Вісник НБУ*. 2015. № 5 (травень). С. 25-31.

11. Пантелєєва Н.М. Інноваційний потенціал і характеристичні особливості механізму залучення фінансування в нові технологічні проекти шляхом випуску і продажу нових криптовалют учасникам ринку. *Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції: Нові форми грошей та фінансових активів: становлення, перспективи, ризику*. 2017. С. 153-158.

12. Сальников Е.В., Сальникова И.Н. Криптовалюта как инновация экономики террора. *Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ»*. 2016. Том 8. №3. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/86EVN316.pdf> (дата звернення: 12.10.2019).

13. Виртуальные валюты. Ключевые определения и потенциальные риски в сфере ПОД/ФТ. URL: https://eurasiangroup.org/files/FATF_docs/Virtualnye_valyuty_FATF_2014.pdf (дата звернення: 12.10.2019).

14. В Минске обсуждают возможности новых технологий и искусственного интеллекта в борьбе с терроризмом. URL: <https://news.un.org/ru/story/2019/09/1362292> (дата звернення: 12.10.2019).

15. Проблемы использования искусственного интеллекта в борьбе с терроризмом в социальных сетях. URL: <https://hype.ru/@id3153/problemy-ispolzovaniya-iskusstvennogo-intellekta-v-borbe-s-terrorizmom-v-socialnyh-setyah-rn4lh717> (дата звернення: 15.10.2019).

16. Актуальні методи, способи та фінансові інструменти фінансування тероризму та сепаратизму. URL: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2014/20141229/tipolog2014.pdf

УДК 336.71

ХАРАКТЕРИСТИКА УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМ РИЗИКОМ ВІДМИВАННЯ КОШТІВ/ФІНАНСУВАННЯ ТЕРОРИЗМУ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

УТКІНА Олександра Володимирівна

аспірант

ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: utkinaaleksandra9@gmail.com

Анотація. В статті розглянуто основні теоретичні підходи до визначення сутності процесу управління ризиком відмивання коштів та фінансування тероризму (ризик ВК/ФТ) у банку. Виділено основні недоліки наведених трактувань. Наведено ряд принципів управління ризиком ВК/ФТ для повного розуміння даного процесу. Запропоновано власне визначення поняття «управління банківським ризиком ВК/ФТ та шляхи вдосконалення одного з етапів управління – моніторингу.

Ключові слова: ризик відмивання коштів та фінансування тероризму, банківська установа, моніторинг підозрілих фінансових операцій.

Постановка проблеми. З метою боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму, а також фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення, країнами повинні бути імplementовані Міжнародні стандарти з протидії відмиванню доходів та фінансуванню тероризму і розповсюдженню зброї масового знищення – Сорок рекомендацій FATF [1].

Перша рекомендація FATF наголошує на тому, що «країни повинні визначати, здійснювати оцінку та розу-

Анотація. В статье рассмотрены основные теоретические подходы к определению сущности процесса управления риском ВК/ФТ в банке. Выделены основные недостатки приведенных трактовок. Приведен ряд принципов управления риском ВК/ФТ для полного понимания данного процесса. Предложено собственное определение понятия «управление банковским риском ВК/ФТ и пути совершенствования одного из этапов управления – мониторинга.

Ключевые слова: риск отмыwania денег и финансирования терроризма, банковское учреждение, мониторинг подозрительных финансовых операций

міти ризику, пов'язані з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму для цієї країни, а також вживати заходів, включаючи визначення органу або механізму з метою координації дій з оцінки ризиків, та використовувати ресурси, спрямовані на забезпечення ефективного зниження ризиків» [1].

У зв'язку з цим, банківські установи мають будувати та постійно вдосконалювати власні системи управління ризиками відмивання коштів та фінансування тероризму (ризик ВК/ФТ). Оскі-

льки на практиці всі установи надають перевагу в управлінні базовими фінансовими ризиками, і лише частина з них розглядають у сукупності управління також функціональними ризиками, питання управління ризиком ВК/ФТ на сьогоднішній день досі є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розробки внутрішньобанківської системи протидії відмиванню кримінальних доходів займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Дж. Гросман, Ф. Бретт, Дж. Жданович, Барановський О., Глущенко О., Дзедзик І., Дмитров С., Дяконова І., Ковальова С., Семенген І., Худокормова М. та ін. Питанню управління банківськими ризиками ВК/ФТ присвячені праці Єгоричевої С., Леонової Н., Романової А., Корженівський Я. та ін.

Аналізуючи наявні дослідження питань розробки внутрішньобанківської системи управління ризиком ВК/ФТ, можна дійти висновку, що наразі недостатньо розробленими є ефективні методи виявлення та моніторингу ризиків ВК/ФТ, що потребує подальшого вдосконалення.

Метою статті є дослідження теоретичних підходів сутності процесу управління банківськими ризиками ВК/ФТ, принципів управління ризиком ВК/ФТ та розробка методів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Ризик відмивання злочинно отриманих доходів через банківські установи став невід'ємною складовою міжнародних фінансових ринків, а спроби ефективно виявляти, контролювати та мінімізувати даний ризик набули ключового

вектору розвитку в сфері протидії легалізації кримінальних доходів та фінансуванню тероризму.

У національному законодавстві, зокрема у базовому Законі України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [2], під управлінням ризиками розуміють «заходи, які здійснюються суб'єктами первинного фінансового моніторингу, із створення та забезпечення функціонування системи управління ризиками, яка передбачає, зокрема, визначення (виявлення), оцінку (вимірювання), моніторинг, контроль ризиків, з метою їх зменшення».

Під управлінням ризиком ВК/ФТ, С.Єгоричева [3] розуміє «заходи, які здійснюються суб'єктами первинного фінансового моніторингу, з визначення, оцінки, моніторингу, контролю ризиків, що спрямовані на їх зменшення до прийняттого рівня»

Колектив авторів Н.Леонова та А.Романова [4] вважають, що управління ризиками ВК/ФТ полягає «в прийнятті відповідних заходів боротьби з відмиванням злочинних доходів і фінансуванням тероризму, що сприяють зменшенню або зниженню ступеня виявленого ризику до нижчого або прийняттого рівня».

Я.Корженівський [5] стверджує, що під управлінням ризиком ВК/ФТ слід розуміти застосування відповідних положень, політик, методів та засобів управління та контролю за ризиками для виконання поточних та стратегічних цілей.

Такі визначення науковців, на думку автора, неповно розкривають сутність управління банківським ризиком легалізації, адже зосереджують більшу увагу на меті даного процесу, а саме в мінімізації досліджуваного ризику. Управління банківським ризиком ВК/ФТ повинно складатись із різних аспектів, а важливим завданням для банку, окрім зниження ступеня ризику до прийняттого, має стати те, за допомогою яких процедур та заходів можна виявити сумнівних клієнтів та підозрілі операції.

Для того, щоб більш комплексно охарактеризувати процес управління ризиком ВК/ФТ в банку, доцільно розглянути ряд принципів, зокрема, виокремлення серед загальноприйнятих тих, що є найбільш важливими для повного розуміння даного процесу.

Дослідження рекомендацій ФАТФ та Принципів Базельського комітету [6], [7] дозволило нам виокремити такі принципи управління банківським ризиком ВК/ФТ (рис.1)

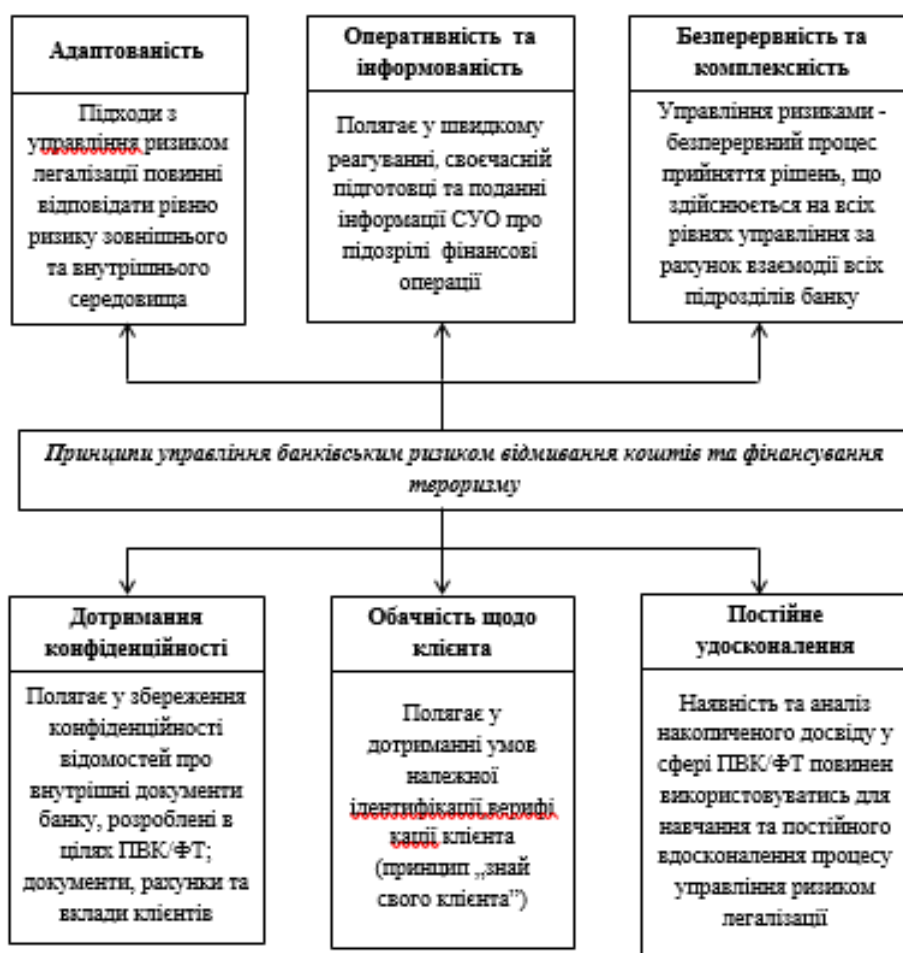


Рис.1 Принципи управління банківським ризиком відмивання коштів та фінансування тероризму

Джерело: складено автором

Розглянуті вище основні наукові підходи до визначення сутності управління ризиком легалізації, сукуп-

ність принципів та основні етапи процесу управління даним ризиком дозволяють нам сформулювати власне

визначення: під управлінням банківським ризиком ВК/ФТ слід розуміти скоординований комплекс організаційно-економічних, методологічних, аналітичних, нормативно-правових та фінансових процедур та заходів по своєчасному виявленню (ідентифікації), вимірюванню (оцінюванню), постійному спостереженні (моніторингу) та контролю за ризиковими подіями, пов'язаними із обслуговуванням клієнтів, які мають на меті здійснення протиправної діяльності, а також мінімізація негативних наслідків настання таких подій.

Багато фінансових установ для виявлення факту відмивання злочинних доходів використовують підхід, заснований на правилах (rule-based approach). Суть полягає у встановленні фіксованих правил на основі грошового порогу та виявлення конкретних схем операцій. Однак, як показала практика, цей підхід не може виявляти випадки відмивання грошей, коли, наприклад, клієнти з метою уникнення реєстрації державними органами таких операцій структурують операцій з готівкою на декілька платежів без перевищення встановленої законом межі (смерфінг). Крім того, такий підхід генерує багато помилкових позитивних сигналів, так як попереджає про транзакції вище встановленого законодавством порогу і позначає їх як підозрілі, хоча вони можуть не представляти жодного існуючого ризику.

Тому, у відповідь на це, група ФАТФ в своїх оновлених рекомендаціях

акцентувала увагу на ризиках, як основної складової банківської діяльності в боротьбі із ВК/ФТ. Ризикорієнтований підхід (risk-based approach) повинен включати такі складові:

- оцінка ризику клієнта, яка використовується для збору всіх фінансових операцій та інформації клієнта для встановлення йому відповідного рівня;

- вимірювання ризику операцій, що використовується для виявлення рахунків, пов'язаних з операціями, що призводять до потенційного ризику відмивання коштів;

- технологія аналізу поведінки, яка використовується для виявлення підозрілих схем у операціях, що призводять до потенційного ризику відмивання грошей;

- інструменти документообігу та звітності, які використовуються для попередження відповідних працівників про ризики відмивання грошей та створення звітів про ці ризики.

На нашу думку, доцільно об'єднати ці два підходи для виявлення та моніторингу ризиків у сфері ПБК/ФТ. Таке рішення дозволяє використовувати багато методів для полегшення та розширення процесу управління ризиками ВК/ФТ та запровадження вдосконалених процедур Customer Due Diligence (CDD) з метою кращого розуміння власних клієнтів та їх операцій.

Запропонований механізм виявлення та моніторингу ризику ВК/ФТ зображено на рисунку (рис.2).



Рис.2 Блок-схема моніторингу ризику легалізації (відмивання) коштів, отриманих злочинних шляхом
Джерело: складено автором

Така система відповідає за моніторинг та виявлення будь-якої транзакції, яка може порушити одне або більше встановлених правил, чи зафіксувати певну підозрілу поведінку, виявлену в інших законних операціях. Крім того, він дозволяє «придбати» ризикованого клієнта для кожної фінансової операції (ФО) та ризиковану ФО для підозрюваної транзакції. Алгоритм моніторингу можна пояснити таким чином:

1) Фінансова операція проходить через етап моніторингу, який містить перелік модулів (підхід, заснований на правилах; виявлення «прихованих функцій»; кластеризація; виявлення циклу та виявлення підозрілих зв'язків);

2) Програма перевіряє клієнта за модулем «Ризикований клієнт» на основі процедур CDD та встановлює рівень ризику за допомогою критеріїв

ризиком (низький, середній, високий, неприйнятно високий);

3) Фінансова операція проходить скрізь всі модулі, і, якщо хоча б один з цих модулів виявляє підозру на зазначену операцію, вона позначається як підозріла і отримує ризиковану оцінку з модуля «Ризикована ФО»;

4) Підозріла фінансова операція (ПФО) відображається в таблиці із встановленим рівнем ризику;

5) Відповідальний працівник на основі запитів та аналізу зв'язків приймає рішення, чи є зазначена фінансова операція підозрілою або нормальною.

Механізм виявлення ризикового клієнта встановлюється банком самостійно на законодавчому рівні та залежить, головним чином, від належних процедур ідентифікації клієнта. Фінансовій установі необхідно отримати докази ідентичності своїх клієн-

тів, особливо, які відкривають рахунки. Імена та адреси клієнтів повинні постійно перевірятись зі списками підозрілих осіб, які регулярно оновлюються урядом. Ці знання ефективно дозволять розробляти профілі ризиків клієнтів, які, в свою чергу, сприятимуть виявленню будь-якої діяльності, яка відрізняється від діяльності або поведінки, що вважається «нормальною» і може вважатись потенційно підозрілою або незвичайною.

Оцінка ризикованої операції, як приклад, може проводитись за критеріями ступеня тяжкості, тобто вірогідності понесення банком втрат від проведення підозрілої операції (незначний, помірний, критичний та катастрофічний).

Підхід, заснований на правилах, повинен включати базу фактів або можливих існуючих схем з відмивання кримінальних доходів. Зі збільшенням нових схем або правил збільшується здатність виявляти підозрілі операції. База також має включати вітчизняні та зарубіжні практики ПВК/ФТ та реко-

мендації групи ФАТФ та інших міжурядових організацій.

Виявлення «прихованих функцій» використовується для операцій клієнтів. Даний метод вилучає інформацію з історичної бази даних (ІБЗ), де зберігаються інформація щодо схожих ситуацій, які вже відбувалися в банку або інформація вже проведені банком заходи з ПВК/ФТ, а також використовує спеціальні файли та відповідні фінансові документи для збору необхідних функцій. Даний модуль допомагає встановити певні закономірності та ознаки проведення сумнівних фінансових операцій клієнтом. Наприклад, як було зазначено раніше, метод смерфінгу (рис.; спроби негайного вилучення коштів з рахунку, коли великий відсоток депозиту готівки списується з рахунку за короткий період часу, і ця транзакція не відповідає законним потребам клієнта; використання неактивних рахунків, коли рахунок, який не має активності протягом тривалого часу раптово стає активним і виконує багато операцій за короткий час тощо.

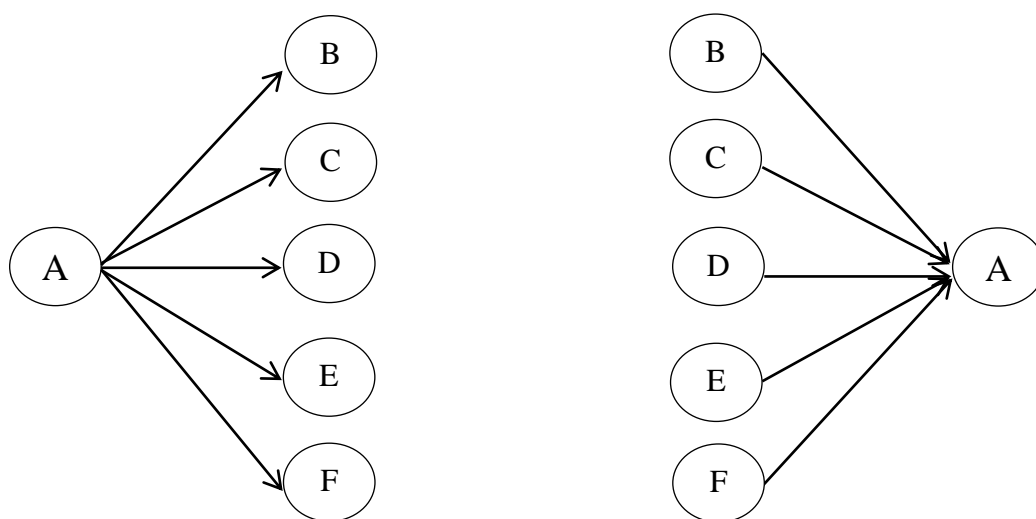


Рис. 3.5 Структура подрібнення платежів клієнта (смерфінг)

Джерело: складено автором

Метод кластеризації використовується для розробки методів пошуку близьких груп об'єктів. Перевагою кластерного аналізу є у зменшенні помилкових позитивних сигналів тривоги, які ускладнюють роботу відповідального працівника та витрачає час на оцінку ризику ВК/ФТ. Метод кластеризації використовується для розробки методів пошуку близьких груп об'єктів. Кластерний аналіз може бути використаний для визначення основних груп, які не є очевидними в даних. Наприклад, кластерний аналіз банківських переказів може ґрунтуватися на частоті та кількості кожного переказу, а також на типі бенефіціара та його щомісячного доходу. Такий аналіз може виявити групи переказів, чії відправники дуже схожі (наприклад, брокерські будинки, промислові фірми або грошові передавачі).

Модуль «Виявлення циклу» простежує такі випадки, наприклад, коли грошовий переказ розпочався з початкового рахунку та переказувався через багато інших рахунків (процес розширення), перш ніж знову повернутись до власника рахунку після приховування незаконного походження та незаконного володіння майном та активами, які є доходами або результатами його злочинної діяльності.

Виявлення підозрілих зв'язків допомагає встановити приховані відносини між клієнтами, які беруть участь у транзакції, чи то родинні зв'язки, або відносини клієнта із потенційно ризикованою особою. Механізм також може виявити приховану ознаку, таку як відношення між двома клієнтами,

що призводить до високого ступеня підозрілості. Наприклад, операції здійснюються між корпоративним власником та урядовою особою.

Все більше встановлених відносин клієнтів дозволяє заздалегідь виявляти підозрілі зв'язки та мету проведення операцій, що значно заощаджує час на загальну оцінку ризику ВК/ФТ.

Кінцевим етапом моніторингу ризику ВК/ФТ є остаточне прийняття рішення відповідальним працівником банку стосовно клієнта та фінансової операції.

Висновки. Таким чином, проведене нами дослідження показує, що досі не розроблене комплексне управління ризиками легалізації, без урахування необхідності залучення всіх підрозділів банку, їх взаємозв'язку, а також розуміння того, що система управління ризиком має враховувати не тільки вузько направлену інформацію, а й оцінювати всі процеси, що відбуваються в банку, а кінцевою метою управління ризиком є скорочення фінансових втрат банку, підвищення його ефективності і забезпечення належного рівня надійності.

Запропонована методика моніторингу ризику ВК/ФТ дозволяє обмежити можливі фінансові наслідки прояву цих ризиків, сприяючи підвищенню стабільності та надійності банківської установи, а також не допустити потрапляння злочинних доходів і засобів, призначених для підтримки тероризму в фінансовий сектор, тим самим забезпечуючи економічну безпеку держави.

Список використаної літератури

1. Сорок Рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF). URL: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/site_docs/2008/20.09.08/40_ukr_new-3.htm.
2. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: закон України від 14.10.2014 № 1702-VII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>.
3. Єгоричева С. Б. Організація фінансового моніторингу в банках: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури. 2014. 292 с.
4. Леонова Н. Г., Романова А.А. Риск-ориентированный подход в сфере противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма. Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». 2017. С. 1–5.
5. Корженівський Я. В. Національна система оцінки ризиків відмивання коштів: проблеми нормативно-правового удосконалення. Наше право. 2014. № 3. С. 67-73.
6. Керівництво ФАТФ щодо застосування ризик-орієнтованого підходу для банківського сектору. URL: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20160805/rek%201.pdf.
7. Эффективное управление рисками, связанными с отмыванием денег и финансированием терроризма. Базельский комитет по банковскому надзору. URL: www.bis.org.
8. Бережний О. М. Оцінка та управління ризиком використання послуг для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму в комерційному банку : монографія. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». 2010. 116 с.
9. Дзедзик І. Б. Місце ризиків у системі фінансового моніторингу операцій банківської установи. Регіональна економіка. 2008. № 4. С. 109-114. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2008_4_16.
10. Управління ризиками банків: монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А. О. Єпіфанов, Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т. А. Васильєвої. Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”/ 2012. 283 с.

CHARACTERISTICS OF BANKING RISK MANAGEMENT / AMOUNTING OF TERRORISM AND DIRECTION OF ITS IMPROVEMENT

UTKINA Oleksandra

PhD student,

Banking University

e-mail: utkinaaleksandra9@gmail.com

Abstract. *The article discusses the main theoretical approaches to the definition of the essence of the process of money laundering and terrorist financing risk management (risk of ML/FT) in bank. The main disadvantages of these interpretations are highlighted. A number of risk management principles of ML/FT to fully understand this process are given. A proprietary definition of the concept of “money laundering and terrorist financing risk management in bank” and ways to improve one of the management stages — monitoring are proposed.*

Key words: *risk of money laundering and terrorist financing, banking institution, monitoring of suspicious financial transactions*

The risk of money laundering through banking institutions has become an integral part of international financial markets, and attempts to effectively identify, control and minimize this risk have become a key vector in the development of counterfeiting of criminal proceeds and terrorist financing.

The purpose of the article is to study the theoretical approaches to the essence and principles of the bank risk management process for the “dirty” money and financing of terrorism, the development of methods for its improvement.

Integrated risk management of legalization has not yet been developed, without taking into account the need for involvement of all bank units, their interconnection. The understanding that the risk management system should take into account not only narrowly directed

information, but also evaluate all processes occurring in the bank, and the ultimate goal of risk management is to reduce the bank's financial loss, improve its efficiency and maintain an adequate level of reliability.

A critical analysis of scientific approaches to understanding the essence of risk management made it possible to systematize the principles of bank risk management of money laundering and terrorist financing, among which the importance of adaptability, efficiency and information content, continuity and complexity, prudence and continuous improvement are justified.

The proposed VC / FT risk monitoring technique allows to limit the possible financial consequences of manifesting these risks, contributing to the stability and reliability of the banking institution, as well as preventing criminal proceeds

and funds intended to support terrorism in the financial sector, thereby ensuring economic security. Such a system is responsible for monitoring and detecting any transaction that may violate one or more established rules, or record certain suspicious behavior manifested in other legitimate transactions. In addition, it allows you to "acquire" a risky client for each financial transaction and risky for the suspected transaction. The

proprietary approach focuses on identifying risk customer.

The introduction of this approach allows you to limit the possible financial consequences of the manifestation these risks, increasing stability and reliability of banking institutions, as well as to prevent the ingress of criminal proceeds and funds intended to support terrorism in the financial sector, thereby ensuring the economic security of the state.

References

1. Sorok rekomendatsiy Grypu z rozrobku finansovuh zahodiv borot'bu z vidmuvannyam groshey (FATF). Retrieved from: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/site_docs/2008/20.09.08/40_ukr_new-3.htm [in Ukrainian].
2. On the prevention and counteraction to the legalization (laundering) of proceeds of crime, the financing of terrorism and the financing of the proliferation of weapons of mass destruction: the law of Ukraine № 1702-VII (2014, October 14). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1702-18> [in Ukrainian].
3. Jegorucheva, S.B. (2014). *Organizatciya finansovogo monitorungu v bankah [Organization of financial monitoring in banks]*. Kyiv: Centr uchbovoi literatyru [in Ukrainian].
4. Leonova, N.G. & Romanova, A.A. (2017). *Risk-orietirovannuy podhod v sfere protivodeystviya otmuvaniyu prestupnuh dohodov I fenansirovaniyu teroririsma [A risk-oriented approach to combating money laundering and terrorist financing]* [in Russian].
5. Korgenivs'kuy, Ya.V. (2014). Natsional'na sistema otcinku rusukiv vidmuvannya koshtiv: pproblemnormativno-pravovogo udoskonalennya [National system of money laundering risk assessment: problems of normative and legal improvement]. *Nashe pravo - Our right*, 3, 67-73[in Ukrainian].
6. The FATF Guidelines on the Risk-Based Approach to the Banking Sector. Retrieved from: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20160805/rek%201.pdf.

7. Effektivnoye upravleniye riskamu, svyazannumi s otmuvaniyem deneg u finansirovaniem terrorizma [Effective management of money laundering and terrorist financing risks]. Basel Committee on Banking Supervision. Retrieved from: www.bis.org [in Russian].
9. Beregniy, O.M. (2010). *Otcinka ta upravlinnia rusukom vukorustannia poslug dlia legalisacii kriminalnuh dohodiv abo finansuvannia terorusmy v komerziynomy banky* [Risk Assessment and Management of the Use of Services for Legalization of Criminal Income or Financing of Terrorism in a Commercial Bank]. Symu: DVNZ «UABS NBU» [in Ukrainian].
10. Dzedzik, I.B. (2008). Mistce rusukiv u sustemi finansovogo monitorungy operatciy bankivskoi ustanovu [The place of risks in the system of financial monitoring of banking institution operations]. *Regionalna ekonomica - Regional economy* [in Ukrainian].
11. Yepifanov, A.O. (Ed.) (2012). *Upravlinnya risikamu bankiv* [Bank Risk Management]. (Vols. 1–2). Symu: DVNZ «UABS NBU» [in Ukrainian].

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190238](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190238)

УДК 331.101.3

ВПЛИВ ТРЕНДІВ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ НА МОТИВАЦІЮ ПРАЦІ**ФЕДОРЕНКО Андрій Володимирович***Аспірант ДВНЗ "Університет банківської справи"*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6367-2467>e-mail: mr.sabeloff@gmail.com

Анотація: У статті на підставі кореляційного аналізу досліджується вплив трендів сучасної економіки на структуру мотивації праці. До найбільш актуальних трендів, які аналізуються у статті відносяться зміна характеру роботи (часткова зайнятість) і поширення інформаційно-телекомунікаційних технологій. В якості інформаційної бази використовуються дані міжнародних лонгитюдних досліджень в сфері праці, інформаційно-телекомунікаційних технологій в 24 країнах світу. Результати дослідження демонструють які елементи структури мотивації праці найбільш схильні до впливу трендів сучасної економіки і які елементи не схильні до цього впливу.

Ключові слова: мотивація трудової діяльності, структура мотивації праці, тренди сучасної економіки, ефективність мотивації

Постановка проблеми. На думку галузевих експертів, сьогодні світ перебуває на порозі четвертої промислової революції. Багато трендів в сфері штучного інтелекту і машинного навчання, робототехніки, нанотехнологій, 3D друку, генетики та біотехнологій щільно перетинаються і підсилюють один одного. Системи розумного будинку, фабрики, міста допомагають вирішити проблеми зміни клімату, безпеки, збереження енергетичних ре-

Аннотация: В статье на основании корреляционного анализа исследуется влияние трендов современной экономики на структуру мотивации труда. К наиболее актуальным трендам, которые анализируются в статье относятся смена характера работы (частичная занятость) и распространение информационно-телекоммуникационных технологий. В качестве информационной базы используются данные международных лонгитюдных исследований в сфере труда, информационно-телекоммуникационных технологий в 24 странах. Результаты исследования показывают на какие элементы структуры мотивации труда тренды современной экономики оказывают наиболее значимое влияние и какие элементы не подвержены этому влиянию.

Ключевые слова: Мотивация трудовой деятельности, структура мотивации труда, тренды современной экономики, эффективность мотивации

сурсів, управління ланцюгами поставок. Не є винятком і Україна, як приклад можна назвати реалізацію концепції Smart City в місті Києві. Зазнає значних змін демографічна та соціально-економічна сфери: змінюється характер праці, стають більш поширеними гнучкі умови роботи, поширюється частка середнього класу на ринках, що розвиваються, зазнає змін навколишнє середовище, спостерігається геополітична вола-

тильність, старіння суспільства, швидка урбанізація тощо.

Як будуть відображатися дані зміни в сфері мотивації праці, чи будемо ми спостерігати зміни в структурі мотивації праці або ж не дивлячись, на технологічні зміни, структура мотивації працівників залишиться колишньою?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно зазначити, що переважно дослідження мотивації праці проводяться в межах одного підприємства і носять одноразовий характер. Дослідження відбуваються на різних підприємствах, які відрізняються один від одного характером праці, рівнем оплати, умовами праці та іншими характеристиками. Навіть більше, дослідження мотивації праці проводяться за різними методиками, тому вони є складними для порівняльного аналізу та отримання достовірного результату досліджень. Тому для оцінки трудової поведінки розглядаються лонгітюдні дослідження, в яких група може змінити свою трудову поведінку під впливом оточуючих факторів (економіка, технології, політика) і ці зміни можна оцінити.

Серед лонгітюдних досліджень з єдиною або схожою методикою необхідно зазначити роботи К.А.Ковач, В.О Ядова, Г.П Безсокирної, О.М. Дрожанової, Т.А.Костишиної, О.М.Балакіревої. З 1981 року до теперішнього часу проводяться лонгітюдні дослідження в межах The World Values Survey, The European Social Survey, The European Values Study, OECD Regional Well-Being. Вказані дослідження складають основу для подальшого порівняльного

аналізу динаміки структури мотивації праці. Незважаючи на наявність лонгітюдних досліджень вплив сучасних економічних трендів на структуру мотивації праці не вивчався і потребує окремого дослідження.

Мета статті. Мета роботи дослідити вплив технологічних та соціально-демографічних чинників на мотивацію праці, а саме на структуру мотивацію праці. В межах даного дослідження розглядається вплив на структуру мотивації праці двох факторів, яким надається найбільше значення в звіті "The future of jobs" за 2016 рік: зміна характеру роботи як соціально-економічний тренд, і мобільний інтернет і хмарні технології як технологічний тренд.

Виклад основного матеріалу. Дані звіту "The future of jobs" за 2016 рік, що базуються на відповідях 371 компанії з охопленням близько 13 мільйонів співробітників свідчать про те, що серед соціально-економічних і демографічних драйверів змін найбільш значним (44%) респонденти називають зміну характеру роботи [1]. Нові технології дозволяють впроваджувати інновації на робочому місці, такі як віддалена робота, спільна робота і телеконференції. Підприємства, ймовірно, будуть с часом скорочувати кількість постійних співробітників і збільшувати тимчасових підрядників для виконання конкретних проектів.

Серед технологічних драйверів найбільш значущими називається мобільний інтернет і хмарні технології (34%) [1]. Мобільні додатки для бізнесу та державного сектору дозволяють більш ефективно надавати послуги і надають можливості для підвищення

продуктивності праці. Хмарні технології скорочують потребу в локальному програмному забезпеченні і високій обчислювальній потужності, дозволяючи надавати ці послуги через інтернет.

Згідно даним звіту "The future of jobs report 2018", що містить 313 унікальних відповідей глобальних компаній з широкого спектру галузі промисловості, в сукупності представляють більше 15 мільйон співробітників, у відповідь на технологічні, демографічні, соціально-економічні тренди компанії змушені змінювати стратегії поведінки в кадрових питаннях. Майже 50% компаній очікують, що автоматизація призведе до скорочення їхніх штатних співробітників до 2022 року [2]. Проте, 38% опитаних компаній припускають розширити свою робочу силу для підвищення продуктивності існуючих виробничих ролей, і понад чверть очікують, що автоматизація може призвести до створення нових ролей на їхньому підприємстві. Для того, щоб компенсувати брак кваліфікованих кадрів відповідно до технологічних трендів 84% підприємств планують наймати тимчасовий персонал з необхідними навичками, 81% - автоматизують роботу існуючого персоналу, 72% - будуть проводити перенавчання персоналу, 65% очікують, що працівники підвищать свої навички в процесі роботи. Водночас 46% компаній вважають, що співробітники не потребують підвищення своєї кваліфікації до 2022 року. [2].

Можна припустити, що під тиском найбільш значущих трендів, а саме зміна характеру роботи (44%) як

соціально-економічний тренд, і мобільний інтернет і хмарні технології (34%) як технологічний тренд, згідно звіту "The future of jobs" за 2016 рік буде змінюватись структура мотивації праці.

Тому в межах дослідження висувуються наступні гіпотези:

Гіпотеза №1 - на структуру мотивації впливають технологічні тренди, зокрема, мобільний інтернет і хмарні технології.

Гіпотеза №2 - на структуру мотивації впливають соціально-економічні тренди, зокрема, зміна характеру роботи.

Передбачається, що в країнах з різним рівнем прояву інтенсивності технологічних і соціально-економічних трендів буде відзначатися різна структура мотивації. А в межах однієї країни під впливом сучасних трендів в економіці буде змінюватися структура мотивації. Також буде спостерігатись позитивна чи негативна кореляція між чинниками мотивації та досліджуваними трендами. Для проведення оцінки впливу певних чинників на мотивацію праці, необхідно досліджувати структуру мотивації в динаміці та визначити як змінюється структура мотивації під впливом технологічних, соціально-економічних, демографічних та інших факторів.

В якості інформаційної бази використовуються результати міжнародних досліджень трудових цінностей The European Values Study 2017, рейтинг інформаційних і комунікаційних технологій The ITU ICT Development Index 2017, статистика OECD в сфері праці за 2017.

Визначення ієрархії трудових цінностей в різних країнах проводиться на підставі даних The European Values Study 2017 [3]. Дослідження проводилося в 30 країнах і охопило більше ніж 56тис. респондентів. Дослідження вивчає моральні, релігійні, громадські, політичні, трудові та сімейні цінності європейців. Серед трудових цінностей вивчається ставлення до роботи, важливість окремих аспектів професійної діяльності, перевагу громадян країни над іноземцями, а також чоловіків над жінками на робочих місцях. Дослідження цінностей проводяться для того, щоб допомогти вченим і політикам зрозуміти зміни в переконаннях, цінностях і мотивації людей в усьому світі, аби політики використовували ці дані для аналізу таких тем, як економічний розвиток, демократизація, релігія, гендерна рівність, соціальний капітал і суб'єктивне благополуччя. І в подальшому використовувати отриману інформацію для розвитку громадянського суспільства та демократичних інститутів.

Індекс інформаційних і комунікаційних технологій The ITU ICT Development [4] (далі - ІКТ) враховує доступ до технологій (кількість абонентів фіксованої й мобільної телефонного зв'язку, кількість інтернет користувачів, кількість домогосподарств з підключенням до інтернету, кількість домогосподарств з комп'ютером) використання інформаційних технологій (кількість індивідуальних користувачів інтернету, кількість підключених користувачів до інтернету, кількість активних користувачів), навички використання технологій (кількість років навчання, коефіцієнт

охоплення середньою та вищою освітою)/

Зміни в сфері зайнятості розглядаються на основі статистики OECD [5], яка використовує показник часткової зайнятості (part-time). Часткова зайнятість визначається як працівники, які зазвичай працюють менше 30 годин на тиждень на своїй основній роботі. Згідно International Labour Organization часткову зайнятість пов'язують з поширенням гнучких умов праці на підприємствах.

У дослідженнях мотивації праці автори використовують різні методики, тому часто ті ж самі елементи трудової мотивації називають різними термінами: фактори мотивації, трудові цінності, елементи трудової ситуації, характеристика роботи. Загалом можна говорити про те, що досліджується структура мотивації праці — сукупність пов'язаних між собою елементів мотивації праці. Тому для зручності проведення порівняльного аналізу далі за текстом в назвах таблиць використовується термін структура мотивації праці.

У своєму дослідженні К. Ковач [6, 7] шукає відповідь на питання "Чому люди працюють?", якої нагороди вони очікують в результаті своєї праці. Дослідження проводилися в період з 1946 року по 1995 в США. Працівникам промислових підприємств ставилося питання з проханням ранжувати нагороди, які вони хочуть отримати за свою працю. Основна мета, яка стояла перед дослідниками визначити що мотивує працівників і сприяє досягненню їхньої максимальної продуктивності. Дослідження з такою ж методикою як у К.Ковача, але на менших

вибірках проводили К.Вілей у 1992 році [8] і К.Діапола у 2010 році [9]. Загалом, результати досліджень за 60-річний період показують значущу ступінь кореляції і як відзначають самі дослідники окремі позиції в рейтингу зберігають одне і теж місце в рейтингу протягом декількох років. Практично не змінюється місце "цікава робота", "заробітна плата", "вдячність за виконану роботу" (таблиця 1). Водночас необхідно зазначити, що за період з 1946 по 1995 рік в США, і в світі в цілому, відбулися значні зміни в

політичній, технологічній, економічній сферах. І якби вони мали значний вплив на мотивацію праці, то можна було спостерігати зміни в рейтингу. Недоліком рейтингової оцінки структури мотивації є те, що вона не відображає вагу окремих елементів, їх частку в порівнянні з іншими. Незважаючи на відсутність значних змін в рейтингу чинників мотивації, структура мотивації може змінюватися в частках. Тому не можна говорити про те, що структура мотивації праці стабільна.

Таблиця 1

Структура мотивації праці за період 1946-2010рр.

Елементи мотивації праці	1946	1981	1986	1992	1995	2010
Визнання за виконану роботу	1	2	2	2	2	4
Відчуття залученості в процесі	2	3	3	9	3	7
Допомога в особистих проблемах	3	9	10	10	10	10
Гарантія зайнятості	4	4	4	3	4	6
Добра заробітна плата	5	5	5	1	5	2
Цікава робота	6	1	1	5	1	1
Просування і зростання в організації	7	6	6	4	6	5
Лояльність до співробітників з боку компанії та колег	8	8	8	6	8	8
Гарні умови праці	9	7	7	7	7	3
дисципліна	10	10	9	8	9	9

Джерело: впорядковано автором за [6,7,8,9]

Дослідженням мотивації робітників також займалися в СРСР, до складу якого входила Україна до 1991 року. Дослідження проводилося в межах проекту ленінградських соціологів "Людина і його праця" [10]. У 1962 і 1976 рр. обстежувалися ленінградські робітники всіх галузей промисловості,

в 1990 році - робочі Томілінського заводу напівпровідникових приладів. Мета дослідження полягала в тому, аби визначити які чинники, в якому напрямку і в якій мірі впливають на зміну ставлення робітників до праці. Результати досліджень В.Ядова цікаві тим, що вони відображають динаміку

мотивації працівників з урахуванням значних змін в політичному та економічному житті населення на території колишнього СРСР, зокрема розпад СРСР, зміна радянської моделі соціалістичного суспільства на капіталістичну модель. В той же час, результати досліджень складно порівнювати між собою через різні методики, зокрема, різних мотивів, які використовувалися в роботах. Водночас необхідно зазначити, що "розмір заробітку" посідає перше місце в структурі мотивів робітників у дослідженнях за період з 1976 по 2000 рік. Серед мотивів праці найбільше балів набрали: заробіток, відносини з керівництвом (колегами по роботі), принести більше користі людям.

Дослідження О.Дрожанової [11] проводилося з метою розробки механізму формування сумлінного став-

лення до праці в сучасних умовах. Дрожанова аналізує динаміку структури мотивації робітників використовуючи дані досліджень робочих суднобудівних підприємств Миколаєва (Україна, 2006 рік) порівнюючи їх з результатами досліджень В.Ядова, Ф.Херцберга (таблиця 2). У дослідженні брали участь робітники державних і приватних підприємств. В дослідженні робиться висновок про те, що структура мотивації приватних підприємств близька до ієрархії мотивів капіталістичної моделі (дослідження американських робітників). А структура мотивації державних робочих близька за своєю ієрархією результатам радянських досліджень. Провідними мотивами для робітників підприємств Миколаєва були перспективи підвищення кваліфікації, розмір заробітної плати, зміст праці.

Таблиця 2

Структура мотивації праці в США, СРСР, Україні

Елементи мотивації праці	США	СРСР	Україна
	1957	1960-1970	2006 (Миколаїв)
перспективи підвищення кваліфікації	4-5	2-3	1
розмір заробітної плати	2	2-3	2
зміст праці	6	1	3
умови праці	7	4	4
гарантія зайнятості	1	0	5
відносини з адміністрацією	4-5	5	6
відносини з колегами	3	6	7

Джерело [11]

За єдиною методикою відбувалось дослідження Т.Костишиної серед підприємств споживчої кооперації Укоо-

пспілки в 1996, 2006, 2016 роках [12]. Основне завдання дослідження - відстеження динаміки соціально-

економічної мотивації найманих працівників у контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Однак, необхідно враховувати, що дослідження проводилося серед експертів, а не працівників. Можливо, це пояснює відсутність значущою за-

лежності в дослідженнях за 2016 рік і 1996-2006 рр. Найбільш високо експерти оцінили серед мотивів праці високу заробітну плату, стабільний дохід, стабільний доброзичливий колектив (таблиця 3).

Таблиця 3

Структура мотивації праці за період 1996-2016 рр.

Елементи мотивації праці	1996	2006	2016
висока заробітна плата	1	1	3
стабільний дохід	2	2	5
відповідність спеціальності	6	5	8
стабільний доброзичливий колектив	3	3	6
сприятливі умови праці	7	4	2
можливість застосування своїх здібностей	5	7	4
можливість професійного росту та просування по службі	8	8	1
цікава робота	4	6	7

Джерело: впорядковано автором за [12]

Необхідно також зазначити низку досліджень спрямованих на вивчення ціннісних орієнтацій в різних країнах світу, які проводяться з 1981 року і до теперішнього часу. Зокрема, вивчаються трудові цінності. О.Балакірева наводить дані за період з 1999 по 2008 рік [13] і приходить до висновку про те, що в Україні під час обрання робочого місця, визначальними чинниками є висока оплата праці, нешкідливі умови праці, відсутність істотного ризику для здоров'я, хороший колектив і цікава робота. Дані дослідження мають значущу ступінь кореляції, тому можна говорити про стабільність

структури мотивації українців в період з 1999 по 2008 рік. Також високий рівень значущості мають результати досліджень за період з 1999 до 2016 року [14]. Водночас необхідно мати на увазі, що в період з 1999 по 2016 рік Україна переживала економічну, політичну і геополітичну нестабільність. Все це відбувалося на тлі діджиталізації виробничих процесів. Однак, "ядро" трудових цінностей залишалось незмінним - висока оплата праці, гарний колектив (приємні стосунки з колегами), цікава робота, гарантія збереження робочого місця (таблиця 4).

Таблиця 4

Динаміка структури мотивації праці за період 1999-2016 рр.

Елементи мотивації праці	1999	2001	2005	2008	2015	2016
Висока оплата праці	89	93	95	93	93	4,53
Гарний колектив (приємні стосунки з колегами)	66	87	88	77	*	*
Не дуже напружена робота	29	55	65	31	*	*
Невелика, проте гарантована оплата праці	72	63	62	*	*	*
Гарні можливості для підвищення свого кваліфікаційного, інтелектуального рівня	*	68	78	*	43	3,79
Суспільно значима (корисна для багатьох людей) робота	31	55	66	27	58	3,77
Гарні умови для кар'єри, просування службовими сходами	39	56	75	*	59	4,01
Зручні години (режим) роботи, можливість гнучкого графіку роботи	50	78	82	56	54	3,82
Зручне місце розташування, невелика відстань від дому	*	75	82	*	*	*
Добрі умови для реалізації власної ініціативи	42	66	75	38	44	3,71
Тривала відпустка, значна кількість вихідних	43	60	75	46	*	*
Відповідальна робота	35	48	57	32	*	*
Цікава робота	70	80	75	72	67	4,08
Нешкідливі умови праці, відсутність суттєвого ризику для здоров'я	*	87	88	*	*	*

*-дослідження даного чинника не проводилося.

Джерело: впорядковано за [13,14]

Отже дивлячись на результати лонгітюдних досліджень бачимо, що ієрархія мотивації праці може змінюватися під впливом ситуативних чинників (економічна криза, зміна влади), а також в залежності від форми власності підприємства або характеру праці на підприємстві. Можливо, саме ці чинники і стали причиною коливань в си-

стемі трудової мотивації, які відзначаються в дослідженнях Т.Костишиної, К.Вілей, В.Ядова. Наведені результати лонгітюдних досліджень свідчать про те, що, незважаючи, на економічні, політичні, геополітичні, демографічні, технологічні чинники "ядро" трудової мотивації людини залишається незмінною в ме-

жах однієї країни. У дослідженнях К.Ковач, Ф.Херцберга, В.Ядова, О.Дрожанової, Т.Костишиної, О.Балакіревої об'єкт дослідження завжди знаходився в рамках однієї країни, тому необхідно враховувати, що постійним є ядро трудової мотивації характерною для певної країни, у якій своя соціально-політична і економічна система. Тож структура мотивації в окремих країнах залишається стабільною, незважаючи, на зміни в технологічному, соціально-економічному, геополітичному просторі. Тому для визначення впливу технологічних трендів пропонується провести порівняльний аналіз структури мотивації в різних країнах. З огляду на, що методика дослідження трудової мотивації змінюється в залежності від дослідження, а також той факт, що необхідні дані за певний період з різних

джерел, за основу було взято дані за 2017 рік.

Рейтинг трудових цінностей відрізняється в різних країнах (таблиця 5). Наприклад, в Данії на першому місці знаходиться цінність "досягнення чогось" (81,3) і на другому місці знаходиться - "можливість проявити ініціативу" (63,5). А в Чеській республіці перше місце займає цінність "гарна оплата" (91,1), а на другому "робота у Зручний час" (75,5). У Німеччині найбільш цінується "гарна оплата" (77,3) і друге місце відводиться "досягнення чогось" (72,4). Таким чином, можна стверджувати, що в наведених в таблиці країнах склалася своя ієрархія трудових цінностей. І для того, аби визначити вплив трендів сучасної економіки на сформовану ієрархію цінностей проведемо кореляційний аналіз трудових цінностей і показників ІКТ, часткової зайнятості.

Таблиця 5

Структура мотивації праці по країнах в 2017 році

Країна	гарна оплата	робота у зручний час	можливість проявити ініціативу	Тривала відпустка, достатня кількість неробочих днів	досягнення чогось	відповідаль на робота
Австрія	67,7	62,8	56,9	29,3	60	51,1
Чеська республіка	91,1	75,5	53,1	55,7	65,4	57,9
Данія	58,4	59,7	63,5	34,9	81,3	58,7
Естонія	84,5	77,8	52,1	29,2	64,5	36,6
Фінляндія	64	63,7	61,2	30,2	81,5	48,2
Франція	70,8	44,4	55,1	28,6	78,4	60,9
Німеччина	77,3	65,2	66,6	34,7	72,4	59
Угорщина	93,1	81,2	54,6	50,1	76,9	70

Країна	гарна оплата	робота у зручний час	можливість проявити ініціативу	Тривала відпустка, достатня кількість неробочих днів	досягнення чогось	відповідальна робота
Ісландія	84,4	77,2	70,2	30,9	85,9	42,4
Італія	70,8	47,7	37,7	13,6	68	30
Нідерланди	71,8	58,4	57,4	38,8	60,9	42,7
Норвегія	66,3	57,4	60,2	24	86,3	55,7
Польща	79,8	53,6	38,9	19,4	65,5	34,7
Словацька республіка	85,8	65,4	47,3	43,6	48,6	36,4
Словенія	86,7	88,8	85,1	55,7	95,2	86,3
Іспанія	94,1	86,3	67,3	62,1	74	61,4
Швеція	67,6	67,1	78	38,6	84,5	66,1
Швейцарія	56,8	53,5	61,6	20,1	77	54,9
Об'єднане королівство	79,8	67,7	59,2	42,3	82,3	50,6

Джерело: впорядковано автором за [3]

В якості додаткового параметра для оцінки впливу на мотивацію праці взяті показники ВВП на душу населення за 2017 рік. Даний параметр враховує рівень економічного розвитку країни і ми можемо загалом врахувати як це відбивається на структурі мотивації праці. Також використовується в якості показника заробітна плата за рік відповідно до статистики OECD за 2017 рік [5]. Заробітна плата є одним з головних предметів обміну в трудовому контракті, зокрема, серед трудових цінностей The European Values Study 2017 використовується "гарна оплата" і існує можливість перевірки між рівнем оплати праці в країні і значимістю даної цінності для респондентів.

За результатами проведення кореляційного аналізу (таблиця 7) між показниками ВВП, індекс ІКТ, часткова зайнятість, заробітна плата та трудовими цінностями виявлено, що:

"гарна оплата" - має високу ступінь кореляції з частковою зайнятістю (-0,69), ВВП на душу населення (-0,79), заробітною платою (-0,71), індексом ІКТ (-0,65).

"робота у зручний час" - відзначається помірна кореляція з частковою зайнятістю (-0,43), ВВП на душу населення (-0,41), заробітною платою (-0,42), слабка з індексом ІКТ (-0,29).

"можливість проявити ініціативу" - спостерігається слабка кореляція з частковою зайнятістю (0,08) ВВП на

душу населення (0,20), заробітною платою (0,17), індексом ІКТ (0,23).

Таблиця 6

Показники ВВП, індекс ІКТ, часткова зайнятість, заробітна плата по країнах,
2017 рік

Країна	ВВП на душу населення, дол.США	індекс ІКТ	часткова зайнятість, %	заробітна плата, дол. США
Австрія	53 879,30	8,02	20,94	50 851,40
Болгарія	20 948,10	6,86	1,81	*
Швейцарія	66 299,63	8,74	26,71	63 899,88
Чехія	38 019,58	7,16	5,36	25 804,10
Німеччина	52 574,26	8,39	22,16	49 161,09
Данія	54 356,45	8,71	20,22	54 722,50
Естонія	33 447,83	8,14	8,13	*
Іспанія	39 037,38	7,79	13,79	39 073,25
Фінляндія	46 343,58	7,88	14,03	43 801,87
Франція	44 255,94	8,24	14,29	44 469,02
Велика Британія	44 896,26	8,65	23,51	44 589,78
Хорватія	26 295,51	7,24	4,53	*
Угорщина	28 798,64	6,93	3,63	22 492,68
Ісландія	55 322,09	8,98	17,77	64 415,11
Італія	40 981,28	7,04	18,47	37 696,65
Литва	33 252,68	7,19	7,19	25 207,14
Нідерланди	54 422,01	8,49	37,34	54 633,80
Норвегія	62 182,84	8,47	19,29	50 412,12
Польща	29 930,99	6,90	6,11	27 057,96
Румунія	26 595,43	6,48	3,79	25 368,05
Російська Федерація	25 766,93	7,07	3,51	*

Закінчення таблиці 6

Країна	ВВП на душу населення, дол.США	індекс ІКТ	часткова зайнятість, %	заробітна плата, дол. США
Швеція	51 404,79	8,41	13,81	43 987,49
Словенія	36 153,38	7,38	8,92	36 883,01
Словакія	32 371,22	7,06	5,82	24 719,50

*- данные не представлены в статистике Евростат
Джерело: впорядковано автором за [4,5]

"тривала відпустка, достатня кількість неробочих днів" - відзначається помітна кореляція з частковою зайнятістю (-0,47), ВВП на душу населення (-0,53), заробітною платою (-0,55), індексом ІКТ (-0,45)

"досягнення чогось" - має слабку кореляцію з частковою зайнятістю (0,07), ВВП на душу населення (0,24), заробітною платою (0,23), індексом ІКТ (0,27)

"відповідальна робота" - характеризується слабкою кореляцією з частковою зайнятістю (-0,13), ВВП на душу населення (0,01), заробітною платою (-0,18), індексом ІКТ (-0,03)

"часткова зайнятість" - спостерігається висока з ВВП (0,85), заробітною платою (0,83), ІКТ (0,78).

"ВВП на душу населення" - спостерігається досить висока із заробітною платою, висока з ІКТ, часткова зайнятість

"заробітна плата" - характеризується досить висока з ІКТ (0,92), ВВП (0,93) і висока з частковою зайнятістю (0,83).

"індекс ІКТ" - має високий з частковою зайнятістю (0,78), ВВП (0,87) і вельми висока із заробітною платою (0,92).

Таблиця 7

Результати кореляційного аналізу

Елементи мотивації праці	часткова зайнятість, %	ВВП на душу населення	заробітна плата	індекс ІКТ
гарна оплата	- 0,69	- 0,79	- 0,71	- 0,65
робота у зручний час	- 0,43	- 0,41	- 0,42	- 0,29
можливість проявити ініціативу	0,08	0,20	0,17	0,23
Тривала відпустка, достатня кількість неробочих днів	- 0,47	- 0,53	- 0,55	- 0,45
досягнення чогось	0,07	0,24	0,23	0,27
відповідальна робота	- 0,13	0,01	- 0,18	- 0,03
часткова зайнятість, %	1,00	0,85	0,83	0,78
ВВП на душу населення	0,85	1,00	0,93	0,87
заробітна плата	0,83	0,93	1,00	0,92
індекс ІКТ	0,78	0,87	0,92	1,00

Джерело: розрахунки автора

Виходячи з результатів кореляційного аналізу можна стверджувати, що тренди властиві сучасній економіці, які зазначаються у звіті "The future of jobs", і зокрема розвиток мобільної інфраструктури, інтернет та інші технологічні тренди впливають на пріоритетність гарної оплати, тривалої відпустки. Водночас технологічні тренди не мають значного впливу на інші цінності: досягнення чого-небудь, відповідальна робота, можливість проявити ініціативу, робота у зручний час. Часткова зайнятість, як відображення змін характеру роботи, властива сучасній економіці також впливає на структуру мотивації в частині гарної оплати, тривалої відпустки. Індекс ІКТ також найсильніше взаємопов'язаний з цінністю гарної оплати, тривалої відпустки.

У наведених результатах необхідно враховувати, що зміни характеру роботи і індекс ІКТ може бути пов'язаний з гарною оплатою, тривалою відпусткою не тому що вони впливають на ці цінності, а в зв'язку з тим, що для країн з найбільш високим ВВП (розвинені економіки) характерні зміни характеру роботи і високий ступінь розвитку інформаційних і комунікаційних технологій. Саме тому можливо, аналогічна кореляція спостерігається між ВВП і гарною оплатою, тривалої відпусткою. Втім, для країн з економіками, що розвиваються може бути також характерним схожий зв'язок, однак, не на рівні економіки в цілому, а на рівні окремих сфер діяльності з найбільш високими доходами і заробітними платами у співробітників.

Висновки. Отже, можна стверджувати що гіпотези висунуті на початку статті знайшли своє підтвердження. Згідно кореляційного аналізу можна стверджувати, що сучасні технологічні та соціально-економічні тренди впливають на структуру мотивації працівників. Водночас необхідно враховувати неоднозначність зв'язку змін в структурі трудових цінностей і ВВП. Залишається відкритим питання про першоджерело змін: спільний економічний розвиток країни сприяє зміні структури трудових цінностей або ж технологічні тренди, характер праці в першу чергу впливають на зміну структури трудових цінностей. Як видно з результатів порівняльного аналізу лонгітюдних досліджень і кореляційного аналізу, в країнах з високим ВВП змінюється структура мотивації: знижується частка респондентів, які відзначають високу оплату праці в якості головного елементу мотивації праці. Водночас висока оплата праці продовжує займати лідируючі позиції.

У країнах з високим ВВП також помітна велика частка цінностей прояву ініціативи, досягнення чого-небудь. І, не дивлячись, на те, що не відзначається щільного кореляційного зв'язку між ініціативою і парт-таймом в зайнятості населення, можна говорити про те, що існують певні чинники не позначені в даному дослідженні, що впливають на їхнє зростання в країнах з високим ВВП.

Причини зміни в ціннісних орієнтаціях можна розглядати як з точки зору задоволення потреб в доходах і, відповідно, зниження потреби (бо матеріальна потреба в якійсь мірі задоволена, як пише Ковач) в матеріальній

оплаті. Але також можна припустити, ймовірність того, що матеріальна цінність стає менш істотною під час обрання роботи, тому що в загалі для працівників існують відносно рівні умови, в яких вертикальне зростання скрутне без зміни кваліфікації. Коли працівник може переміщатися тільки горизонтально в межах своєї професійної діяльності, без внесення суттєвих змін до умов праці і оплати праці. Можливо, саме, тому в США в дослідженнях Ковач помітна стабільність в рейтингу факторів мотивації. Але на ринках, де можливе горизонтальне переміщення працівників, тоб-

то кар'єрне зростання в межах своєї галузі або ж на підприємствах, де можливе кар'єрне зростання, за рахунок розгалуженої структури і "кар'єрних ліфтів" співробітники будуть зацікавлені в матеріальних благах. Зокрема, матеріальні блага в розвинених економіках також можуть служити своєрідним орієнтиром для працівника. Висока оплата праці може свідчити про високий ступінь відповідальності виконуваної роботи, цікаві і складні проекти (роботу), високий ступінь розвитку підприємства, його динамічне зростання тощо. Однак, ці припущення вимагають додаткових досліджень.

Список використаної літератури

1. World Economic Forum. The future of jobs: Employment, skills and workforce strategy for the fourth industrial revolution. Global Challenge Insight Report / World Economic Forum, Geneva. 2016.
2. World Economic Forum. The future of jobs report 2018. World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2018.
3. The European Values Study. URL: <https://europeanvaluesstudy.eu/> Accessed October, 2019.
4. Measuring the Information Society Report 2017 / International Telecommunication Union, Place des Nations CH-1211 Geneva Switzerland, 2017
5. OECD data: jobs. URL: <https://data.oecd.org/jobs.htm#profile-Employment> Accessed October, 2019.
6. Kovach, K.A. (1987). What motivates employees? Workers and supervisors give different answers. Business Horizons, Vol. 30 No. 5, September-October, pp. 58-65.
7. Kovach, K.A. (1995). Employee motivation: Addressing a crucial factor in your organization's performance. Employment Relations Today. 93-107.
8. Wiley, Carolyn. (1997). What Motivates employees according to over 40 years of motivation surveys. International Journal of Manpower. 18. 263-280.

9. Clark, Pia DiPaola, Employee Motivation Factors: A Reexamination of Kovach's Study 10 Years Later. (2010). Business Masters. Paper 1.
10. Здравомыслов А.Г., Ядов В.А. Человек и его работа в СССР и после: Учеб. пособие для вузов. 2-е изд., исп. и доп. М.: Аспект Пресс, 2003.
11. Дрожанова О. Ценностно-мотивационные факторы отношения к труду рабочих промышленных предприятий. Социология: теория, методы, маркетинг. 2007. №4. С. 83–98.
12. Костишина Т.А. Соціально-економічна мотивація найманих працівників на підприємствах у сучасних умовах. Науковий вісник РУЕТ: Economic Sciences. 2018. 3 (88).
13. Балакірева О. М., Левін Р. Я., Ноур А. М. Цінності освіти і праці як передумови сталого розвитку українського суспільства. Український соціум, 2012. (3). 7-30.
14. Соціокультурні чинники розвитку українського ринку праці : кол. моногр. / за ред. О.М. Балакіревої ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Електрон. дані. К., 2017. 264 с.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190238](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190238)

JEL Classification J08, M54, P52

INFLUENCE OF MODERN ECONOMY TRENDS ON LABOR MOTIVATION

FEDORENKO Andrii

PhD student, Banking University

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6367-2467>

e-mail: mr.sabeloff@gmail.com

Abstract: *The article investigates the influence of modern economic trends on the structure of labor motivation based on correlation analysis. The most relevant trends analyzed in the article include a change in the nature of work (part-time) and the spread of information and telecommunication technologies. As an information base data from international longitudinal studies in the field of labor, information and telecommunication technologies in 24 countries are used. The research results show which elements of the structure of labor motivation the trends of the modern economy impact most and which elements are not subject to this influence.*

Keywords: *motivation of labor activity, structure of labor motivation, trends of the modern economy, motivation efficiency*

The article examines the degree of influence of modern economic trends on the structure of labor motivation. To this end, the article discusses the structure of motivation in dynamics. Previous longitudinal studies were conducted among respondents in the USA, Ukraine, and the USSR from 1946 to 2016. During this period, significant changes in the technological, political, geopolitical, and social nature occurred in the economies of those countries. However, the results of these studies do not allow to determine the degree of influence of technological, economic and social factors on changes in the structure of motivation, moreover, in some cases, the structure of motivation remains stable, despite the changes in the country's economy. The most relevant trends in the modern economy that are investigated in the article include the change in the

nature of work (part-time) and the spread of information and telecommunication technologies.

The information base uses data from international longitudinal research in the field of labor, information and telecommunication technologies in 24 countries for 2017. The structure of labor values includes: fair pay, convenient working hours, opportunity to be initiative, long vacation, enough paid time off, achieving something, responsible position.

To determine the influence of modern economic trends on the structure of labor motivation, a correlation analysis of labor values, indicators of the information and telecommunication technologies index, employment structure, GDP per capita, and wage levels was carried out. The research results show which elements of the

structure of labor motivation are influenced most by the trends in the modern economy and which elements are not subject to this influence.

The influence of GDP, the level of wages, the nature of labor, the level of development of information and telecommunication technologies on the structure of labor motivation is proved.

The issue of the root cause of changes in the structure of labor motivation remains debatable. What primarily affects it: does a high level of GDP contribute to technological innovations, changes in the nature of labor and, as a result, to the change in the structure of motivation or is GDP only a consequence of technological and social changes.

References

1. World Economic Forum. "The future of jobs: Employment, skills and workforce strategy for the fourth industrial revolution." Global Challenge Insight Report / World Economic Forum, Geneva. 2016.[in English]
2. World Economic Forum. "The future of jobs report 2018." / World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2018 [in English]
3. The European Values Study [Електронний ресурс]. Retrieved from <https://europeanvaluesstudy.eu/> Accessed October, 2019 [in English]
4. Measuring the Information Society Report 2017 / International Telecommunication Union, Place des Nations CH-1211 Geneva Switzerland, 2017 [in English]
5. OECD data: jobs [Електронний ресурс]. – Retrieved from <https://data.oecd.org/jobs.htm#profile-Employment> Accessed October, 2019 [in English]
6. Kovach, K.A. (1987), "What motivates employees? Workers and supervisors give different answers", Business Horizons, Vol. 30 No. 5, September-October, pp. 58-65 [in English]
7. Kovach, K.A. (1995). Employee motivation: Addressing a crucial factor in your organization's performance. Employment Relations Today. 93-107. [in English]
8. Wiley, Carolyn. (1997). What Motivates employees according to over 40 years of motivation surveys. International Journal of Manpower. 18. 263-280. [in English]
9. Clark, Pia DiPaola, "Employee Motivation Factors: A Reexamination of Kovach's Study 10 Years Later" (2010). Business Masters. Paper 1. [in English]
10. ІЗдравомыслов А.Г., Ядов В.А. Человек и его работа в СССР и после: Учеб. пособие для вузов. 2-е изд., исп. и доп. М.: Аспект Пресс, 2003.[in Russian]

11. Drozhanova O. Cennostno-motivacionnye faktory otnosheniya k trudu rabochih promyshlennyh predpriyatij // Sociologiya: teoriya, metody, marketing. 2007. №4. S. 83–98. [in Russian]
12. Kostyshyna T.A. Sotsialno-ekonomichna motivatsiia naimanykh pratsivnykiv na pidpriemstvakh u suchasnykh umovakh. Naukovyi visnyk PUET: Economic Sciences, 2018, 3 (88). [in Ukrainian]
13. Balakirieva, O. M., Levin, R. Ya., Nour, A. M. (2012). Tsinnosti osvity i pratsi yak peredumovy staloho rozvytku ukrainskoho suspilstva. Ukrainskyi sotsium, (3), 7-30. [in Ukrainian]
14. Sotsiokulturni chynnyky rozvytku ukrainskoho rynku pratsi : kol. monohr. / za red. O.M. Balakirievoi ; NAN Ukrainy, DU «In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy». – Elektron. dani. – K., 2017. – 264 s. [in Ukrainian]

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190324](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190324)

УДК 336.71

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

ЧЕПЕЛЮК Ганна Миколаївна

доцент, кандидат економічних наук

доцент кафедри фінансів та банківської справи, ДВНЗ «Університет банківської справи», Черкаський навчально-науковий інститут

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0839-8407>

e-mail: Chepelyk.b@ukr.net

Гриценко Катерина Юріївна

магістрант, ДВНЗ «Університет банківської справи», Черкаський навчально-науковий інститут

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1322-0059>

e-mail: kat.grytsenko@gmail.com

Анотація. В статті досліджено роль банківського кредитування, взаємовідносини між банками та реальним сектором економіки, проблеми збалансованості та узгодженості перспективних макроекономічних цілей в економічному розвитку України. Банківське кредитування розглядається як ключовий елемент економічного зростання, та має безпосередній вплив на забезпечення суверенітету держави, реалізацію її національних інтересів в умовах глобалізаційних процесів.

Ключові слова: кредитування, фінансова безпека, економічна безпека, ризики, індикатори банківської безпеки

Постановка проблеми. Економіка країни суттєво залежить від ефективності функціонування банківської системи. Банки активно впливають на сферу виробництва та соціально-економічні процеси у суспільстві.

Аннотация. В статье исследована роль банковского кредитования, взаимоотношения между банками и реальным сектором экономики, проблемы сбалансированности и согласованности перспективных макроекономических целей в экономическом развитии Украины. Банковское кредитование рассматривается как ключевой элемент экономического роста, и имеет непосредственное влияние на обеспечение суверенитета государства, реализацию ее национальных интересов в условиях глобализационных процессов.

Ключевые слова: кредитование, финансовая безопасность, экономическая безопасность, риски, индикаторы банковской безопасности

Дисбаланс в економіці призводить до порушення економічного циклу відтворення та формує диспропорції між реальним та фінансовим сектором економіки. Внаслідок цього порушується закономірність процесу

економічного розвитку. Основним інструментом впливу банків на розвиток економіки, як правило, є кредитування. Це обумовлено закономірністю бізнесу спрямовувати капітал у сфери, які мають найвищу норму прибутку. Кредитні операції є одним як із ефективних способів вкладення залучених ресурсів банку, так і найбільш ризиковим напрямком його діяльності. На макроекономічному рівні кредитування виступає одним із чинників формування рівня фінансової безпеки як частини економічної безпеки України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми економічної, в тому числі й фінансової безпеки держави розглянули у своїх працях науковці: О. І. Барановський, З. С. Варналій, В. М. Геєць, О.В. Дзюблюк, Л.В. Жердецька, М.І. Зверяков, О.Л. Малахова, Т.В. Черничко та інші.

Проблема взаємодії реального та банківського секторів економіки є однією із найбільш актуальних проблем, що досліджується у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі, присвяченій особливостям становленню ринкових відносин. Українські вчені О.В. Дзюблюк та О.Л. Малахова у своїй монографії «Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки» вірно зазначають, що спад інвестиційної активності до критичного рівня та хронічне недофінансування виробничих фондів реального сектору економіки призвели до нагромадження на діючих підприємствах значного об'єму знеціненого кризами морально і фізично зношеного обладнання, погіршення його промислових характеристик, інтенсивного старіння вироб-

ничих потужностей і, як наслідок, до різкого зниження конкурентноздатності вітчизняних підприємств. Спад виробництва, руйнування відтворювального контуру підприємств і майже повна відсутність можливостей до їх самофінансування формують підвищені очікування до наявності зовнішніх (по відношенню до підприємств) інвестиційних ресурсів та обумовлюють, зокрема, потребу у значних обсягах банківських кредитів, які у зв'язку із інертністю реального сектору повинні бути достатньо довгостроковими [4, с. 10].

Як зазначають М.І. Зверяков та Л.В. Жердецька, сучасні емпіричні дослідження взаємозв'язку економічного зростання та розвитку фінансової системи поділяють за такими основними напрямками:

- перевага пропозиції (supply-leading) (коли фінансовий розвиток визначає економічне зростання);
- слідування за попитом (demand-following) (коли економічне зростання визначає рівень розвитку фінансового ринку);
- так званий «змішаний зв'язок» (коли чіткого причинно-наслідкового зв'язку між цими економічними змінними встановити неможливо) [5].

О. І. Барановський у своїй фундаментальній праці - монографії «Філософія безпеки» ґрунтовно аналізує виклики та загрози для банківського сектору. На думку вченого, більшість нових тенденцій у банківському секторі пов'язані з глобалізацією. Сам процес глобалізації економіки є викликом для банківського сектору економіки. [1, с. 156-165].

Як слушно зазначає З. С. Варналій, фінансова система держави становить сукупність як усіх фінансових інститутів, так і тих органів та установ, які займаються фінансовою діяльністю в межах своєї компетенції. Розвал однієї ланки фінансової системи призведе до розвалу системи в цілому. Саме тому пріоритетним напрямком економічної безпеки є фінансова безпека, але поряд з нею в системі економічної безпеки виділяють також інформаційну, техніко-технологічну, правову, кадрову та інші види безпеки [2].

Враховуючи значні наукові доробки вітчизняних та зарубіжних науковців, вважаємо за доцільне на їх базі розглянути емпіричні дані щодо кредитування в Україні з точки зору його впливу на рівень фінансової безпеки як складової економічної.

Мета статті полягає у розробці пропозицій щодо оцінки банківського кредитування на основі аналізу емпіричних даних, його ролі та впливу на економічну безпеку України із врахуванням основних викликів та загроз.

Виклад основних результатів. Питання фінансової безпеки банків у трансформаціях потреб економіки та суспільства є одним із першочергових, актуальним і важливим. Нерівномірність руху основних та оборотних засобів у процесі суспільного виробництва відображається у тимчасовому дефіциті грошових коштів в одних суб'єктів економічної діяльності та тимчасового надлишку в інших. Це й виступає передумовою виникнення кредитних відносин. Вважаємо доречним короткий огляд передумов для нинішнього стану банківсько кредитування економіки України.

Т.В. Черничко виділяє чотири періоди у розвитку кредитних відносин в Україні за час незалежності [10]:

1. Період 1: 1991-1992 рр. – період становлення нового типу кредитних відносин на базі соціалістичних форм і видів кредитування. Зростання обсягів наданих кредитів відбувається шляхом розширення переліку суб'єктів кредитних відносин, в умовах відсутності досвіду ринкових відносин з позичальниками та сформованого правового поля. Саме в цей період «...відновлюється істинна сутність кредиту як самостійної економічної та базової категорії в кредитному механізмі, припиняється безповоротне фінансування видатків бюджету, надання кредитів збитковим господарствам, а також на цілі, які не відповідають внутрішній природі кредиту і принципам комерційної діяльності» [3, с. 38].

2. Період 2: 1993-1999 рр. - період значного зменшення обсягів наданих кредитів та перехід до товарної форми кредитування. У лютому 1993 р. НБУ затвердив Порядок проведення банками операцій з векселями, яким було встановлено особливості застосування комерційного кредиту. У цей період практично призупиняється довгострокове інвестиційне кредитування. Фінансовий стан як суб'єктів господарювання, так і комерційних банків погіршується. На фоні зростання попиту на кредити це призводить до зростання відсоткових ставок. Найбільш критичного стану ситуація в банківській системі досягла в 1996 році під час фінансової кризи.

3. Період 3: 2000 - 2008 рр. - період динамічного зростання обсягів кредитування в економіці України. Відбу-

вається процес відновлення інвестиційного кредитування. Пік обсягів кредитів, наданих комерційними банками, - 2006 - 2008 рр. У цей період зростання кредитного портфеля відбувається на 60-80% щорічно (у 2006 році – на 72% від попереднього року, у 2007 році – на 80%, 2008 році – на 63%). При цьому в структурі наданих кредитів переважає частка кредитування юридичних осіб – 60-94%. Значне зростання обсягів кредитних ресурсів у 2008 р. пов'язане з переоцінкою кредитів в іноземній валюті внаслідок девальвації гривні. Саме на цьому етапі формується система парабанківських кредитних установ.

4. Період 4: з 2009 року – характеризується зменшенням кредитних вкладень в економіку країни. Основні причини: значний вплив депозитних ресурсів унаслідок фінансової дестабілізації в 2008-2009 рр. та зростання недовіри до банківської системи; призупинення взаємного кредитування банками на міжбанківському ринку.

5. Додамо період 5 думкою колективу науковців та практиків, викладену в аналітичному дослідженні «Новий економічний курс України: стратегія інноваційного розвитку» [9, с. 401]. Номінальне зростання кредитного портфеля внаслідок трикратної девальвації гривні порівняно з 2013 роком. Окрім того, структурні диспропорції банківських балансів різко погіршились і спровокували системну банківську кризу. Несвоєчасна та невважена реакція регулятора не сприяла оперативному вирішенню цієї проблеми, а навпаки призвела до поглиблення кризи і зростання соціально-

політичних ризиків. Після ліквідації третини банківської системи, до існуючих раніше системних проблем додалася нова – погіршення структури банківського ринку: зростання концентрації іноземного капіталу і зниження рівня конкуренції. Згідно з рейтингом глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму у 2015 та 2016 роках Україна продемонструвала найгірший результат за показником «міцність банків» серед 140 та 138 країн відповідно.

При дослідженні економічного зростання, яке визначає економічну безпеку країни, науковці вивчають низку економічних, соціальних, політичних та інституціональних чинників, які на нього впливають. Результати аналізу Р. Барро за даними ста країн за період у тридцять років свідчать, що зростанню ВВП сприяють: його більш високий початковий рівень, відповідні рівні освіти, тривалості життя, більш низькі рівні народжуваності, державного споживання та інфляції, дотримання законів і покращення умов торгівлі [12]. У дослідженнях інших вчених проаналізовано економічні чинники: зростання експорту, нагромадженням капіталу, рівень державного споживання, дефіцит чи профіцит державного бюджету та інфляція [13].

Необхідно відзначити, що сьогодні НБУ також визнає важливість розвитку взаємодії банківського з реальним сектором економіки. Його опосередкований вплив досить суттєвий на розвиток галузей економіки. З метою організації ефективного зворотного зв'язку з реальним сектором економіки, НБУ постійно модернізує систему збору та аналізу інформації, формує

інформаційний простір для аналітичної діяльності. Прогнозування розвитку галузей реального сектору економіки в середньостроковій перспективі вважаємо дієвим заходом щодо посилення фінансової та економічної безпеки України. Передбачення можливих проблем взаємодії бізнесу та населення з банками уможлиблює для органів державного управління своєчасно вносити корективи в економічну політику.

Економічну та фінансову безпеку в контексті банківського кредитування визначають показники, наведені у Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277 [8].

Показники, що стосуються кредитування, виступають складовими значної кількості індикаторів фінансової безпеки та включені до індикатора інвестиційно-інноваційної безпеки. Виходячи з наведеного, вважаємо кредитування інструментом підвищення ефективності фінансового забезпечення діяльності реального сектору економіки та перспективним інструментом підвищення рівня економічної безпеки.

Розглянемо емпіричні дані, що стосуються кредитування з точки зору його впливу на фінансову та економічну безпеку України. Станом на 01 січня 2019 року ліцензію НБУ мали 78 банківські установи, в тому числі 41 банк з іноземним капіталом, із яких 24 банки мають 100%-й іноземний капітал. Порівняно з 2016 роком, загальна кількість банків зменшилася на 21 (2016 - 99 банків), кількість банків з

іноземним капіталом залишилася незмінною, кількість банків зі 100%-м іноземним капіталом збільшилася на 6 (2016 - 18 банків). За даними проміжної звітності 2019 року, на 01 грудня в Україні ліцензію НБУ мають 75 банків, в тому числі 35 банків з іноземним капіталом, із яких 23 банки мають 100%-й іноземний капітал. 3 точки зору контролю, - 5 банків і надалі контролюються центральними органами держуправління, а 70 - приватні [7].

Результати аналізу основних показників банківського кредитування у контексті їх впливу на реальний сектор економіки за 2016-2018 роки свідчать про те, що у 2016-му році про невисоку активність кредитних установ. Протягом 2017 року обсяг кредитів у житлову нерухомість скоротився на 10281,53 млн. грн. та станом на 01.01.2018 р. відповідав 48267,86 млн. грн. проти 58549,39 млн. грн. на початок 2017 року. 2018 року обсяг даного кредитного портфеля зменшився на 3809,83 млн. грн. та станом на 01.01.2019 р. склав 44458,03 млн. грн. Кредити у комерційну нерухомість протягом 2017 року зменшилися на 506,4 млн. грн., втім, 2018 –го відбулося зростання на 22930,04 млн. грн. Дану тенденцію можна назвати позитивною, оскільки відбувається хоч і незначне, але вкладення коштів у нерухомість бізнесу. Загалом, невисокі темпи розвитку іпотечного кредитування обумовлені доволі низькими темпами відновлення будівельної галузі, обмеженістю та високою вартістю довгострокового ресурсу, а також невисоким платоспроможним

попитом населення-підприємців на довгострокові кредити.

Кредити в іноземній валюті протягом 2017 року зменшилися (26812,69 млн. грн.) проти 2016-го, але вже у 2018-му зросли порівняно з 2017 роком на 28648,81 млн. грн. Зміни показника за недіючими кредитами характеризуються зростанням. Це є негативним явищем. Водночас, можна назвати позитивним фактом те, що темпи цього зростання суттєво зменшилися – 35768,1 млн. грн. у 2018-му проти 194005,38 млн. грн. 2017-го.

Ліквідні активи (широкий показник) із кінцевим строком погашення до одного року демонструють стабільне зростання, що загалом підвищує загальну оцінку фінансової стійкості банківської системи.

Щодо якості кредитного портфеля банків з точки зору фінансової та економічної безпеки, то ризик погіршення стосується кожного конкретного банку окремо. Втім, у випадку системного порушення позичальниками своїх зобов'язань перед банками, може стати причиною збитковості всієї банківської системи.

Варто також виділити непрацюючі кредити в розрізі груп банків. За даними Звіту НБУ про фінансову стабільність за грудень 2019 р. за період із 30.06.2017 по 31.10.2019 р.р., - найменша питома вага непрацюючих кредитів спостерігається в іноземних банків, окрім російських. Причому, якщо питома вага непрацюючих кредитів в інших іноземних банків знизилася удвічі (від 38 % до 19 %), то в російських, навпаки, - зросла за два роки від 67% до 87 %. На даний момент на українському ринку продов-

жує працювати два банки з державним російським капіталом - це Сбербанк і Промінвестбанк.

З українських банків найбільш проблемним залишається АТ КБ «ПриватБанк», що був націоналізований. Якщо порівняти динаміку зміни питомої ваги проблемних кредитів, то вона порівняна з іншими державними банками, а саме: незначне зменшення (10 % за два роки). Решта державних банків знизили цю частку на 11 % за аналогічний період.

Аналіз кредитів за інституціональною ознакою показує, що за останні три повні звітні роки (2016-2018 рр.) портфель кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, у банківській системі України характеризувався певною нестабільністю і нерівномірним розподілом у розрізі цільового спрямування, термінів і валют.

У розрізі цільового спрямування, найбільше видано інших кредитів (2016 - 98,64 %, 2017 - 98,7 %, 2018 – 96,1 %). У розрізі валют перевага надається національній валюті (2016 - 50,77 %, 2017 - 54,83 %, 2018 – 53,97 %).

З точки зору строковості, то найбільшим попитом протягом 2017-2018 років користуються короткострокові кредити. 2016 року більшість кредитів складала середньострокові. Довгострокові кредити складають найменшу питому вагу в загальній структурі кредитів (2016 – 19,74 %, 2017 – 22,41 %, 2018 – 19,53 %). Розподіл кредитів за строками надання свідчить про недоступність довгострокових кредитних ресурсів для більшості корпоративних позичальників.

У розрізі валют спостерігаємо, що головну позицію серед валют, у яких надаються корпоративні кредити, займає гривня (54 %), натомість серед валютних кредитів переважають позики у доларах США (37 %) та євро (9 %).

Вважаємо, що з точки зору посилення економічної безпеки, позитивною була тенденція до зростання частки довгострокових кредитів 2017 року, оскільки саме вони надаються переважно на цілі, пов'язані з будівництвом, переоснащенням тощо. У 2018 році довгострокові кредити зменшилися за обсягами як в абсолютному вимірі, так і за структурою. Зазвичай, отримання доходу від інвестиційного проекту перевищує термін одного року, тому інвестиційні кредити є ще й довгостроковими. Більшість українських банків мають помірні значення питомої ваги валютного кредитного портфеля, валютних зобов'язань та валютних вкладів населення. Натомість найбільшу питому вагу кредитів та зобов'язань в іноземній валюті, мають, в основному, банки з іноземним капіталом.

Як слушно зазначають *Н.Я. Юрків, Д.М. Гладких у своїй аналітичній доповіді «Розвиток банківського кредитування господарюючих суб'єктів як умова забезпечення сталого економічного зростання в Україні» [11]*, поточна структура кредитного портфеля нефінансовим корпораціям у розрізі валют, очевидно, не є оптимальною з точки зору фінансової безпеки у зв'язку з надмірною питомою вагою валютних кредитів, що формує додаткові ризики, пов'язані з курсовою нестабільністю, та не відповідає стра-

тегічному завданню поступової дедоларизації грошової маси.

Таким чином, можна узагальнити, що протягом 2018 року кредитна активність банківських установ зросла. Серед основних факторів, що гальмують відновлення необхідних обсягів кредитування, виступав високий рівень невизначеності щодо подальшого економічного розвитку та обмежене коло надійних позичальників.

Загалом, серйозні проблеми в економіці України спричинила нестабільна ситуація в країні, в тому числі, внаслідок російської воєнної агресії. Держава значно втратила з економічного та інфраструктурного потенціалу. До суттєвого зниження платоспроможності суб'єктів господарювання та населення призвела девальвація гривні більше ніж втричі. В результаті наведених факторів, ускладнилося повернення валютних кредитів. Як наслідок, зросла проблемна заборгованість, що суттєво погіршило якість кредитних портфелів. НБУ здійснив «очищення» банківської системи. Такі дії НБУ спричинили наслідки як для банків, так і для економіки України. Ліквідація банківських установ призвела до великих фінансових втрат вкладників та кредиторів банків. Зазначимо, що темпи зростання ВВП за період 2016-2018 р.р. дещо активніші, ніж обсяги наданих кредитів. До настання системної банківської кризи спостерігався практично лінійний зв'язок між названими показниками. Після початку системної банківської кризи суттєвого збільшення розміру кредитів не спостерігається. Водночас, ВВП зростає досить швидкими темпами. Вважаємо, що головною причи-

ною такого явища є певна недовіра суспільства до банків.

На думку багатьох фахівців, економіка України втратила від 30 до 50 % кредитної підтримки банківського сектору. Вважаємо, що частина банківських кредитних ресурсів обслуговує надлишкову ліквідність банків. Зокрема, ліквідність має високі показники та нерівномірно розподілена між банками. Тобто, значні обсяги мобілізованих банками коштів не спрямовуються на кредитування та стимулювання розвитку економіки.

Висновки. Підсумовуючи викладене, відзначимо, що взаємодія реального сектору економіки з банками не зводиться тільки до одностороннього процесу задоволення кредитними установами фінансових потреб підприємств. Реальний сектор економіки, в свою чергу, задовольняє потреби банків у капіталізації, формуванні ресурсної бази, розміщенні вільних грошових коштів. Таким чином, банківський і реальний сектори не тільки взаємодіють, а й взаємозалежні.

Вважаємо, що питання фінансової та економічної безпеки банків доцільно розглядати враховуючи наступні виклики та загрози:

1) дестабілізація політичної ситуації;

2) реальна відсутність чіткої державної економічної стратегії;

3) недостатність конкретизації на державному рівні, як банки повинні сприяти економічному розвитку;

4) суттєвий вплив на діяльність і клієнтську базу певного банку перегрупування яких-небудь політичних / бізнесових альянсів у період парламентських чи президентських виборів;

5) нагромадження ризиків у зв'язку зі зростанням обсягів кредитування;

6) випереджальне зростання роздрібного банківського бізнесу;

7) високий рівень доларизації кредитів.

Наведені виклики та загрози через банківські кредитні інструменти безпосередньо екстраполюються на рівень економічної безпеки України.

Тому для розвитку банківського та реального секторів економіки, необхідне виконання принаймні двох важливих завдань, без яких неможливо досягти стійкого економічного зростання: підвищення ефективності діяльності реального сектора економіки, раціональна взаємодія бізнесу з банківським сектором, адаптація банківських кредитних послуг до фінансових потреб і можливостей господарюючих суб'єктів.

Список використаної літератури

1. Барановський О. І. Філософія безпеки: монографія: у 2 т. К.: УБС НБУ, 2014. Т. 2: Безпека фінансових інститутів. 715 с.
2. Варналій З.С., Томашевський Т.Т. Місце фінансової безпеки в системі економічної безпеки України. International scientific journal «Internauka».Series: «Economic sciences». 2018. № 8 (16).

3. Гуцал, І. Мотиваційні фактори у забезпеченні ефективності кредитування. *Банківська справа*. 2002. №3. С. 38-45.
4. Дзюблюк О.В., Малахова О.Л. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки: Монографія. Тернопіль: Вектор. 2008. 324 с.
5. Зверяков М.І., Жердецька Л.В. Банківський та реальний сектори економіки України: оцінка взаємозв'язків і детермінант розвитку. *Економіка України*, 2017. № 10 (671). С. 31-48.
6. Звіт про фінансову стабільність. Київ: НБУ. Грудень 2019 р. URL: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=96887766>.
7. Показники банківської системи. Національний банк України. 2019. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (дата звернення: 30.12.2019).
8. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13> (дата звернення: 26.12.2019 р.).
9. Тимошенко Ю.В., Ломакович В.А. Новий економічний курс України: стратегія інноваційного розвитку / за наук. ред. д.е.н. Т.Є Унковської. Київ. 2018. 401 с.
10. Черничко Т.В. Інституційні засади організації кредитних відносин в Україні. *Економічний аналіз*, 2013. Том 14. № 1. С. 361-368.
11. Юрків Н.Я, Гладких Д.М. Розвиток банківського кредитування господарюючих суб'єктів як умова забезпечення сталого економічного зростання в Україні: Аналітична доповідь. Київ: Національний інститут стратегічних досліджень, 2019. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/analitichni-materiali/ekonomika/rozvitok-bankivskogo-kredituvannya-gospodaryuyuchikh>.
12. Barro R.J. Determinants of economic growth: a crosscountry empirical study. NBER working paper series. 1996. August. 118 p. URL: <http://www.nber.org/papers/w5698>.
13. Dewan E., Hussein S. Determinants of Economic Growth. Working Paper 01/04. Economics Department Reserve Bank of Fiji. 2001. May. 52 p.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(36\).2019.190324](https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190324)

JEL Classification G21

BANKING LENDING IN SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

CHEPELIUK Hanna

Associate Professor of the Department of Finance and Banking

State Higher Educational Institution Banking University

Cherkasy Institute

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0839-8407>

e-mail: Chepelyk.b@ukr.net

GRITSENKO Katerina

Master of Finance and Banking

State Higher Educational Institution Banking University

Cherkasy Institute

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1322-0059>

e-mail: kat.grytsenko@gmail.com

Abstract. *The article explores the role of bank lending, the relationship between banks and the real economy, the problems of balance and coherence of promising macroeconomic goals in the economic development of Ukraine. Bank lending is viewed as a key element of economic growth, and has a direct impact on ensuring the sovereignty of the state, the realization of its national interests in the context of globalization processes.*

Keywords: *lending, financial security, economic security, risks, indicators of bank security, financial stability of a bank*

Lending is a key factor in determining the level of financial security as a part of economic security of Ukraine. The study of the dynamics and trends of lending makes it possible to determine both the causes and consequences of the redistribution of financial resources between sectors of the economy, their impact on socio-economic development, and, accordingly, the economic security of the state.

The processes taking place in the banking and real sectors of the economy have a close relationship and impact on economic development. Therefore, do-

mestic and foreign economists emphasize the need to find reasons for the destabilization of economic processes in the field of financial and credit relations. Insufficient financial resources, both at the level of business entities and the country as a whole, tend to cause deep systemic crises in the national economy.

On the basis of scientific and empirical studies of the role of banks, and transformation of the relationship between banks and the real economy, perspective directions of development have been found, that will promote balance and coherence of perspective macroeconomic

goals, including ones in the context of economic security of Ukraine. According to the authors, the development of bank lending should become a significant element of a strong economic environment, which will affect the independence of the state and the realization of its national interests in the context of globalization processes.

Expectations of business entities do not always match the capabilities of an emerging banking system. The gap in needs and opportunities creates some tension in the relationship between the real and banking sectors of the economy and destabilizes the relationships in the enterprise-bank system. In this regard, the most important contribution to the

effective interaction of the banking system and institutions of domestic entrepreneurship should be a comprehensive study of the real economy, the causes of its crisis, as well as an analysis of the functioning of the banking system in the mechanism of ensuring the reproduction process continuity, the ability to use credit resources of commercial banks as a powerful source of business finance. The following measures can also be effective: transition from raw material export to innovative high-tech economy model, identification of priority sectors of the economy, increasing the level of use of credit facilities of international financial institutions.

References

1. Baranovskyi, O. I. (2014). *Filosofiiia bezpeky [The philosophy of security in]* (Vol.2). UBS NBU [in Ukrainian].
2. Varnalii, Z.S. & Tomashevskiy, T.T. (2018). Mistse finansovoi bezpeky v systemi ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [The place of financial security in the economic security system of Ukraine]. *International scientific journal «Internauka». Series: «Economic sciences»*, 8 (16) [in Ukrainian].
3. Hutsal, I. (2002). Motyvatsiini faktory u zabezpechenni efektyvnosti kredytuvannia [Motivational factors in ensuring the effectiveness of lending]. *Bankivska sprava- Banking*, 3, 38-45 [in Ukrainian].
4. Dziubliuk, O.V. & Malakhova, O.L. (2008). *Banky i pidpriemstva: kredytni aspekty vzaiemodii v umovakh rynkovoi transformatsii ekonomiky [Banks and Enterprises: Credit Aspects of Cooperation in the Market Economy Transformation]*. Ternopil: Vektor [in Ukrainian].
5. Zvieriakov, M.I. & Zherdetska, L.V. (2017). Bankivskiy ta realnyi sektory ekonomiky Ukrainy: otsinka vzaiemozviazkiv i determinant rozvytku. [Banking and real sectors of the economy: assessment of interconnections and development

- determinants]. *Ekonomika Ukrainy - Economy of Ukraine*, 10 (671), 31-48 [in Ukrainian].
6. Zvit pro finansovu stabilnist. Hruden 2019 r [Financial Stability Report December 2019]. Kyiv: NBU. Retrieved from: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=96887766> [in Ukrainian].
 7. Pokaznyky bankivskoj systemy [Indicators of the banking system]. Nacionalnyj bank Ukrajiny [National Bank of Ukraine]. Retrieved from: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 [in Ukrainian].
 8. On approval of the Methodological recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine: Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine No. 1277 (2013, October 29). Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731->.
 9. Unkovskoi, T.Ye (Ed.), Tymoshenko, Yu.V., Lomakovyh, V.A. (2018). *Novyi ekonomichnyi kurs Ukrainy: stratehiia innovatsiinoho rozvytku [Ukraine's New Economic Course: An Innovation Development Strategy]*. Kyiv [in Ukrainian].
 10. Chernychko, T.V. (2013). Instytutsiini zasady orhanizatsii kredytnykh vidnosyn v Ukraini [Institutional principles of credit relations organization in Ukraine]. *Ekonomichnyi analiz- Economic analysis*, 14 (1), 361-368 [in Ukrainian].
 11. Yurkiv, N.Ya, Hladkykh, D.M. (2019). Rozvytok bankivskoho kredytuvannia hospodariuiuchykh subiektiv yak umova zabezpechennia staloho ekonomichnoho zrostannia v Ukraini [Development of bank lending to business entities as a condition for ensuring sustainable economic growth in Ukraine]. *Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen - National Institute for Strategic Studies*. Retrieved from: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/analitichni-materiali/ekonomika/rozvitok-bankivskogo-kredituvannya-gospodaryuyuchikh> [in Ukrainian].
 12. Barro, R.J. (1996). Determinants of economic growth: a crosscountry empirical study. NBER working paper series. August. Retrieved from: <http://www.nber.org/papers/w5698>.
 13. Dewan. E. & Hussein. S. (2001). Determinants of Economic Growth. WorkingPaper 01/04. Economics Department Reserve Bank of Fiji.