

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

# ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР

---

Рекомендовано до поширення в мережі «Інтернет» вченою радою Черкаського навчально-наукового інституту Університету банківської справи, протокол № 10 від 11 листопада 2021 року. При використанні матеріалів, опублікованих у журналі, посилання на «Фінансовий простір» обов'язкове

---

**ЗАСНОВНИК:**

Університет банківської  
справи,  
79007, Україна, м. Львів,  
вул. Січових Стрільців, 11

**ВИДАВЕЦЬ:**

Черкаський навчально-науковий інститут  
Університету банківської справи.  
18028 м. Черкаси, вул. В'ячеслава Чорновола, 164

No 4 (44) 2021

ISSN 2304-1692

THE INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL JOURNAL

# Financial Space

---

Recommended for online publication by the Academic Council of Cherkasy educational-scientific Institute of the Banking University by protocol No 10 of November 11, 2021.

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

---


**FOUNDER:**


Banking University  
79007 Lviv, Sichovykh  
Striltsiv str., 11


**PUBLISHER:**


Cherkasy Educational-Scientific Institute of Banking  
University  
18028 Cherkasy, V. Chornovol str., 164


# Редакційна колегія


**Головний редактор** БАРАНОВСЬКИЙ Олександр Іванович   
д.е.н., професор, професор кафедри банківської справи та фінансових технологій Університету банківської справи


**Заступник головного редактора** ПАНТЕЛЄЄВА Наталя Миколаївна   
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та обліку Черкаського навчально-наукового інституту Університету банківської справи


**Відповідальний секретар** ЧЕПЕЛЮК Ганна Миколаївна   
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та обліку Черкаського навчально-наукового інституту Університету банківської справи

**АНДРІЙ Василь Михайлович**   
д.юр.н., професор кафедри трудового права та соціального забезпечення Київського національного університету ім. Шевченка


**БАГОРКА Марія Олександрівна**   
д.е.н., завідувач кафедри маркетингу Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету


**ВИРВІЦКА Магдалена**   
доктор наук, професор, професор факультету інженерії менеджменту Познанського політехнічного університету


**ГРАБІНСЬКА Барбара**   
Ph.D., ад'юнкт кафедри фінансів Краківського економічного університету


**ГРАСІС Яніс**   
д. юр. н., доцент, декан юридичного факультету Ризького університету ім. Страдіня


**ДМИТРЕНКО Ірина Миколаївна**   
д.е.н., професор Національного центру обліку та аудиту, Національна академія статистики, обліку та аудиту


**ДУНСЬКА Маргарита**   
д.е.н., професор, заступник декана факультету бізнесу, менеджменту та економіки Латвійського університету


**ЗАЙНАЛОВ Жажонгир Расулович**   
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, Самаркандський інститут економіки і сервісу


**КУЗНЕЦОВА Анжела Ярославівна**   
д.е.н., професор, ректор Університету банківської справи


**МІЩЕНКО Світлана Володимирівна**   
д.е.н., професор, професор кафедри банківської справи та фінансових технологій Університету банківської справи


**МИКОЛЕНКО Віктор Андрійович**   
д. юр. н., професор кафедри управління в сфері цивільного захисту, Черкаський інститут пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля


**МОСКАЛЕНКО Сергій Іванович**   
д. юр. н., доцент, професор кафедри права та правового регулювання авіаційної діяльності, Кіровоградська льотна академія


**ПАШКЯВІЧЮС Арвідас**   
д.соц.н., професор, завідувач кафедри фінансів економічного факультету Вільнюського університету


**ПРОКОПЕНКО Наталя Семенівна**   
д.е.н., професор, проректор Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет», радник податкової служби I рангу

**РОГОВА Наталя Василівна**   
к.е.н., доцент, заступник директора Інституту післядипломної освіти Київського національного університету імені Тараса Шевченка

**СЕМБІЄВА Ляззат Миктибеківна**   
д.е.н., професор, професор кафедри державного аудиту Євразійського національного університету ім. Л.М. Гумільова

**СМОВЖЕНКО Тамара Степанівна**   
д.е.н., професор Інституту підприємництва та перспективних технологій Національного університету «Львівська політехніка»

**ХАБЕР Йозеф Антоні**   
Ph. D., професор Школи бізнесу Познані

**ШЕБЕКО Костянтин Костянтинівич**   
д.е.н., професор, професор кафедри економіки і бізнесу Поліського державного університету

## Адреса Редакційної колегії:

Черкаський навчально-науковий інститут  
Університет банківської справи

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

тел.: (050) 640-38-84,

email: fp@cibs.ubs.edu.ua

# Фінансовий простір

міжнародний науково-практичний журнал

# Editorial Board

## EDITORIAL OFFICE

Cherkasy Educational-Scientific Institute of Banking University

18028 Cherkasy, V. Chornovol str., 164  
tel. (050) 640-38-84,  
email: fp@cibs.ubs.edu.ua

## Financial Space

international scientific and practical journal

fp.cibs.ubs.edu.ua

**Editor in Chief** Alexander BARANOVSKY 

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Banking and Finance technologies, Banking University

**Deputy Editor** Nataliia PANTIELIEVA 

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Finance and Audit, Cherkasy Educational-Scientific Institute of Banking University

**Executive Secretary** Hanna CHEPELIUK 

Ph. D. in Economics, Associate Professor of the Department of Finance and Audit, Cherkasy Educational and Scientific Institute of Banking University

**Vasyl ANDRIYIV** 

Doctor of Law, Professor of the Department of Labor Law and Social Security, Kyiv National University named after T. Shevchenko

**Maria BAGORKA** 

Doctor of Economics, Head of the Department of Marketing, Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

**Magdalena WYRWICKA** 

Doctor of Science, Professor, Professor of the Faculty of Management Engineering, Poznan Polytechnic University

**Barbara HRABINSKA** 

PhD, Associate Professor, Department of Finance, Krakow University of Economics

**Janis GRASIS** 

Doctor of Law, Associate Professor, Leading Researcher, Dean of the Faculty of Law of the Stradin University of Riga

**Irina DMITRENKO** 

Doctor of Economics, Professor of the National Center for Accounting and Auditing, National Academy of Statistics, Accounting and Auditing

**Margarita DUNSKA** 

Doctor of Economics, Professor, Deputy Dean of the Faculty of Business, Management and Economics of the University of Latvia

**Djaxongir ZAYNALOV** 

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Finance, Samarkand Institute of Economics and Service

**Anzhela KUZNYETSOVA** 

Doctor of Economics, Professor, Rector of Banking University

**Svetlana MISHCHENKO** 

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of, Banking and Finance of Banking Technologies and Business of the Banking University

**Victor MYKOLENKO** 

Doctor of Law, Professor of the Department of Civil Defense Management, Cherkasy Heroes of Chernobyl Fire Safety Institute

**Sergey MOSKALENKO** 

Doctor of Law, Associate Professor, Professor of the Department of Law and Legal Regulation of Aviation Activities, Kirovohrad Flight Academy of the National Aviation University

**Arvidas PASHKIAVICHUS** 

Doctor of Social Sciences, Professor, Head of Department of Finance Faculty of Economics University of Vilnius

**Natalia PROKOPENKO** 

Doctor of Economics, Professor, Vice Rector of the Private higher educational institution «European University», Adviser of the Revenue Service of the 1st rank

**Nataliya ROGOVA** 

Ph. D. in Economics, Associate Professor, Deputy Director of Institute of Continuing Education, Taras Shevchenko National University of Kyiv

**Lyazzat SEMBIEVA** 

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of State Audit of the Eurasian National University named after L.M. Gumilev

**Tamara SMOVZHENKO** 

Doctor of Economics, Professor, Lviv Polytechnic National University

**Anthony Joseph HABER** 

Ph. D., Professor of School of Business, Poznan

**Konstantin SHEBEKO** 

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economics and Business of Polessky State University

# Зміст / Contents

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Пирог Ольга Володимирівна, Томич Мар'яна Ігорівна, Вороновська Марта<br/>Миколаївна</b>                                       |           |
| МОДЕЛІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ<br>ДІЯЛЬНОСТІ: ФОРМИ, МЕХАНІЗМИ, ДЕКОМПОЗИЦІЯ                      | <b>8</b>  |
| <b>Pyroh Olha, Tomych Mariana, Voronovska Marta</b>  |           |
| MODELS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES: FORMS,<br>MECHANISMS, DECOMPOSITION                         | <b>20</b> |
| <b>Боровік Любов Володимирівна</b>   |           |
| СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ У РЕГІОНАХ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО<br>ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ УКРАЇНИ                          | <b>24</b> |
| <b>Borovik Liubov</b>  |           |
| STRATEGY FOR DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SPHERE OF ECONOMY IN THE<br>REGIONS OF THE BLACK SEA ECONOMIC REGION OF UKRAINE     | <b>31</b> |
| <b>Юркевич Оксана Миколаївна</b>   |           |
| СУТНІСТЬ ТА АНАЛІЗ ЗМІСТУ КЛЮЧОВИХ ЗАБОРОН В ІСЛАМСЬКІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДОКТРИНІ   | <b>34</b> |
| <b>Yurkevich Oksana</b>  |           |
| ESSENCE AND CONTENT ANALYSIS OF KEY PROHIBITIONS IN ISLAMIC ECONOMIC<br>DOCTRINE   | <b>46</b> |
| <b>Вишневська Катерина Володимирівна, Барадакова Світлана Іванівна</b>   |           |
| ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ СПОЖИВЧИМ КРЕДИТУВАННЯМ НА ОСНОВІ<br>ВИЗНАЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ | <b>49</b> |
| <b>Vyshnevska Kateryna, Baradakova Svetlana</b>  |           |
| WAYS TO IMPROVE CONSUMER LOAN MANAGEMENT BASED ON DETERMINATION OF<br>THE COMERCIAL BANK BORROWER'S SOLVENCY                     | <b>60</b> |
| <b>Касич Алла Олександрівна, Семенюк Вікторія Сергіївна</b>  |           |
| СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ ТА УМОВИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ<br>МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ                         | <b>62</b> |
| <b>Kasych Alla, Semeniuk Viktoriia</b>   |           |
| STRATEGIC ASSIGNMENTS AND CONDITIONS OF ENVIRONMENTAL ECONOMIC VISIBILITY<br>OF METALLURGICAL ENTERPRISES                        | <b>72</b> |

# ЗМІСТ / Contents

|  |            |
|--|------------|
| <b>Запорожець Світлана Володимирівна, Тригуб Юлія Павлівна</b><br>ЕКОСИСТЕМА ТА РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ В УКРАЇНІ  | <b>77</b>  |
| <b>Zaporozhets Svitlana, Trigub Ulia</b><br>ECOSYSTEM AND REGULATION OF FINANCIAL INCLUSION IN UKRAINE   | <b>85</b>  |
| <b>Юрчишена Людмила Вікторівна</b><br>ГЕНЕЗИС ПІДХОДІВ ДО ПОНЯТЬ «МОДЕЛЬ» ТА «ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ»   | <b>88</b>  |
| <b>Yurchyshena Liudmyla</b><br>GENESIS OF APPROACHES TO THE CONCEPTS OF «MODEL» AND «ECONOMIC MODEL»   | <b>99</b>  |
| <b>Жагыпарова Аида Орынтаевна, Сембиева Ляззат Мыктыбековна</b><br>ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН  | <b>102</b> |
| <b>Zhagyparova Aida, Sembiyeva Lyazzat</b><br>IMPACT OF THE PANDEMIC ON THE DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN  | <b>111</b> |
| <b>Бабіченко Віктор Володимирович, Глухова Валентина Іванівна, Кравченко Христина Володимирівна</b><br>ЕКОЛОГІЧНІ ПЛАТЕЖІ ЯК ДЖЕРЕЛО ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ПРИРОДИ | <b>113</b> |
| <b>Babichenko Victor, Glukhova Valentyna, Kravchenko Khrystyna</b><br>ENVIRONMENTAL PAYMENTS AS A SOURCE OF STATE FINANCIAL PROTECTION OF NATURE   | <b>121</b> |
| <b>Колеснікова Лариса Леонтіївна</b><br>ФІНАНСОВИЙ КОНСАЛТИНГ З УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛЬНИМИ ФІНАНСАМИ КЛІЄНТІВ ЯК ЧИННИК ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДНАВАНТАЖЕННЯ У КЛІЄНТІВ БАНКУ                       | <b>124</b> |
| <b>Kolesnikova Larysa</b><br>FINANCIAL CONSULTING FOR PERSONAL FINANCE MANAGEMENT AS A FACTOR FOR THE NUMBER OF ACTIVE PRODUCTS OR SERVICES PER CUSTOMER INCREASING IN THE BANK          | <b>133</b> |
| <b>Солоненко Юлія Валеріївна, Куца Яна Олександрівна</b><br>ОПТИМІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ  | <b>136</b> |
| <b>Solonenko Yuliia, Kutsa Yana</b><br>OPTIMIZATION OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF ENTERPRISE MANAGEMENT   | <b>146</b> |

# ЗМІСТ / Contents

## **Кочума Інна Юріївна**

ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ НА ТРАНСФОРМАЦІЮ ЗАЙНЯТОСТІ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ **149**

## **Kochuma Inna**

THE INFLUENCE OF DIGITALIZATION OF THE BANKING SECTOR ON THE TRANSFORMATION OF EMPLOYMENT UNDER MODERN CONDITIONS **159**

## **Руденко Микола Вікторович, Кравченко Олена Олексіївна, Ткаль Ярміла Сергіївна, Мельник Тетяна Вікторівна**

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ **163**

## **Rudenko Mykola, Kravchenko Olena, Tkal Yarmila, Melnik Tatiana**

IMPROVEMENT OF INCOME ACCOUNTING OF PRODUCTION ENTERPRISES: APPLIED ASPECTS **172**

## **Ярмоленко Віталіна Вікторівна**

СУЧАСНИЙ СТАН МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КОРОНОВІРУСНИХ ОБМЕЖЕНЬ **175**

## **Yarmolenko Vitalina**

CURRENT STATE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS IN THE CONDITIONS OF CORONOVIRUS LIMITATIONS **182**

## **Чепелюк Ганна Миколаївна**

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ АУДИТУ ЕКОЛОГІЧНО БЕЗПЕЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА **185**

## **Chepeliuk Hanna**

KEY ASPECTS OF THE AUDIT OF ENVIRONMENTALLY SAFE ENTERPRISE **193**

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(44\).2021.081923](https://doi.org/10.18371/fp.4(44).2021.081923)

УДК 334.72

## МОДЕЛІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ФОРМИ, МЕХАНІЗМИ, ДЕКОМПОЗИЦІЯ

**ПИРОГ Ольга Володимирівна**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,  
НУ «Львівська політехніка»*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6714-3079>*

**ТОМИЧ Мар'яна Ігорівна**

*аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,  
НУ «Львівська політехніка»*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5340-1877>*

**ВОРОНОВСЬКА Марта Миколаївна**

*к.е.н., доцент*

*доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,  
НУ «Львівська політехніка»*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3539-0171>*

**Анотація.** У статті досліджено моделі державно-приватного партнерства (ДПП) та вказано на доцільність їх використання при реалізації проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Це дозволило визначити форми та механізми ДПП у зовнішньоекономічній сфері. З метою підвищення рівня результативності ДПП, у статті застосовано структурний та об'єктно-орієнтовний підходи до моделювання та сформовано відповідний порядок моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, зовнішньоекономічна діяльність, моделі, форми, механізми, декомпозиція.

**Постановка проблеми.** Як відомо, моделі – це відображення у формі конструкцій, описі, математичному

**Аннотация.** В статье исследованы модели государственно-частного партнерства (ГЧП) и указано на целесообразность их использования при реализации проектов ГЧП во внешнеэкономической деятельности. Это позволило определить формы и механизмы ГЧП во внешнеэкономической сфере. С целью повышения уровня результативности ГЧП, в статье применен структурный и объектно-ориентировочный подходы к моделированию и сформирован соответствующий порядок моделирования ГЧП во внешнеэкономической деятельности.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, внешнеэкономическая деятельность, модели, формы, механизмы, декомпозиция.

виразі характерних властивостей об'єкту. Вони відтворюють принципи функціонування об'єкту, а також во-



лодіють його основними характеристиками. У міжнародних економічних відносинах та економічній науці загалом, моделі використовуються для вивчення економічних законів і взаємодій, управлінських ситуацій і процесів світової економіки тощо. Їх застосовують з метою забезпечення розвитку об'єктів у таких умовах, коли їх дослідження є складним чи взагалі не можливим.

Моделі ДПП, як економічної взаємодії, є умовним (описовим) аналогом проєктів державного і приватного секторів та характеризують форми співробітництва між учасниками проєктів (представниками секторів), типи укладених контрактів, методи їх укладання тощо. Їх вивчення спрямоване на розвиток ДПП, у зовнішньоекономічній діяльності зокрема, підвищення результативності проєктів ДПП за умови залучення суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (також суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами). Це забезпечує можливість ефективно вирішувати актуальні питання, пов'язані із розвитком економічних систем та розв'язувати вагомі економічні та соціальні проблеми тощо.

Таким чином, з метою залучення необхідних інвестиційних ресурсів, підвищення інноваційної активності в економіці, розвитку економічної та соціальної інфраструктури, вирішення економічних та соціальних проблем тощо, ретельного вивчення потребують моделі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій** Моделі ДПП досліджували та класифікували відомі вітчизняні та іноземні вчені-економісти, серед яких

О.В. Длугопольський, А. Ю. Жуковська, І. А. Брайловський, С. Н. Кузьміна, І. А. Бабкін, В. В. Круглов, С. Підгаєць, М. А. Мащенко, М. Деватріпонт, П. Легро, Л.Шарінгер, О.М. Вінник, П.І.Шилепницький, Р.Хусаїнов та інші [1-14].

За матеріалами Світового банку, виділено чотири базові моделі ДПП:

1. Контракти на управління та лізинг;

2. Концесії (реалізується у формах «ROT» (відновлення, експлуатація, передавання), «RLT» (відновлення, оренда (лізинг), передавання), «BROT» (будівництво, відновлення, експлуатація, передавання));

3. Проєкти «зеленого поля» (проєкти «з чистого аркуша», GreenfieldProjects), які передбачають те, що приватний партнер самостійно або спільно з державою буде і експлуатує новостворений об'єкт у межах контрактного терміну. Вони виконуються за допомогою механізмів «BLT» (будівництво, оренда, передавання), «BOT» (будівництво, експлуатація, передавання), «BOO» (будівництво, володіння, управління);

3. Продаж активів. Модель містить схеми купівлі приватним сектором частини об'єкту в державного сектору через розміщення вільних коштів у купівлю акції або через програми приватизації [1, 2]. При цьому Підгаєць С. зазначає, що вибір моделей здійснює уряд держави залежно від сфер і характеру послуг, які є предметом ДПП.

Як зазначає Мащенко М. А., в основі класифікації моделей ДПП світовим банком лежить наступний критерій: питома вага участі приватної компанії у розподілі експлуатаційних ризиків та експлуатаційних витрат [3]. Також автором наведено моделі ДПП, які

поширені США: партнерство для успішної реалізації пріоритетних інфраструктурних проектів (зокрема, передбачають процедуру пакетного тендеру); партнерство для реалізації великих і складних програм із залученням управлінської експертизи приватного партнера; партнерство з метою залучення нових технологій, розроблених у приватному секторі; партнерство з метою залучення різноманітних фінансових ресурсів, доступних для бізнесу; партнерство із розвитку створених інфраструктурних об'єктів приватним партнером, які супроводжуються передачею власності на споруджений об'єкт і, відповідно, управління ним та іншим капіталом. Також автор наводить моделі ДПП Європейського союзу: сервісний контракт, при якому приватна компанія здійснює експлуатацію державних активів; контракт на управління і експлуатацію; оренда; будівництво «під ключ»; «DBFO» (проектування, будівництво, фінансування і експлуатація). На нашу думку, при визначенні моделей ДПП, які характерні для США автор виходив із мети та завдань проектів взаємодії державного і приватного секторів. Досягнення цих цілей можливе шляхом укладення різних договорів та реалізації відповідних механізмів, до яких зарахуємо укладення концесійних угод, трансфер технологій тощо. Як зазначено у [4] класифікація моделей ДПП США відрізняється також характером розподілу відповідальності між державним і приватним сектором, що включає також і питання розподілу ризиків. Тут автор згадує про наявність таких моделей ДПП як «DB» (проектування і будівництво), «DBO»/«DBM» (проектування, будів-

ництво і експлуатація/утримання)), про них мова піде нижче.

Щодо моделей ДПП, які характерні для Європейського союзу, то автором зараховано до них «DBFO», що є механізмом реалізації відповідних моделей ДПП. Цю думку можна простежити і у праці І. А. Брайловського «Передача активів – роздержавлення як одна із моделей державно-приватного партнерства», де детально вивчено основні типи контрактів у рамках категорії моделей ДПП (згідно методології європейського союзу): «BOO», «DBFO», «PFI» (приватна фінансова ініціатива) тощо [5]. Аналогічний недолік характерний для моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, які виділені П.І. Шилепницьким [2, 6]. У дослідженнях автора наведено такі види моделей ДПП: контракти на послуги, операційні та управлінські контракти, лізингові контракти, «BOT» («BOOT» (будівництво, володіння, управління, передавання), «BLOT» (будівництво, оренда, експлуатація, передавання), «BROT», «BTO» (будівництво, передача, експлуатація)), «DBFO» («BOO» (будівництво, володіння, експлуатація), «BDO» (будівництво, розвиток, експлуатація), «DCMF» (проектування, будівництво, менеджмент, фінансування)). Зазначимо, що «BOT» та «DBFO» не можуть бути зараховані до моделей, адже вони містять лише конкретні механізми для їх реалізації, що засновані на укладенні та виконанні відповідних контрактів, в т.ч. зовнішньоекономічних, розподілі прав, обов'язків та відповідальності учасників проектів ДПП.

Топологія моделей ДПП за класифікацією світового банку використана Брайловським І.А. при вивченні меха-

нізмів ДПП. Зокрема, автором здійснено класифікацію моделей ДПП за п'ятьма основними категоріями в порядку збільшення участі у проектах ДПП та взяття на себе ризиків приватним сектором: контракти постачання й управління; проекти під ключ; оренда; концесії; приватна власність на активи (роздержавлення) [7]. Як бачимо, залежно від обраних автором класифікаційних ознак, контракти на управління та лізинг (оренда) розглянуто як окремі моделі ДПП, у матеріалах світового банку вони розглянуті як єдина модель.

У країнах Азії практично були реалізовані наступні моделі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності: договір на обслуговування (найм приватної фірми для надання послуг на державних об'єктах на короткий період часу (від 1 до 3 років)), договір на управління (залучення приватного сектора без продажу активів), договір оренди, договір концесії, спільне підприємство (спільне володіння і управління державним і приватним секторами одночасно) [8]. Як бачимо, за сутнісними ознаками вони схожі до моделей ДПП, що визначені світовим банком.

Длугопольський О. В., Жуковська А. Ю. зазначають те, що світовою практикою сформовано п'ять основних моделей ДПП та вказують на термін їх реалізації: модель оператора і модель кооперації (5–10 років), модель концесії (20–30 років), модель договору (3–5 років), модель лізингу (8–15 років) [9]. Ці базові моделі ДПП характеризуються специфічними формами відносин власності, джерелами фінансування та управління. Вони запропоновані Л. Шарінгером в 2004 р. [10].

Для цих моделей С. Н. Кузьміна та І. А. Бабкін рекомендують реалізацію відповідних форм договорів (договір на оперативне управління, формування спільних підприємств, концесій різних видів, укладання сервісних контрактів та контрактів на управління, оренда, лізинг, угода про розподіл продукції), розподіл прав та обов'язків у процесі фінансування та управління проектами ДПП [11].

В.В. Кругов моделі ДПП визначає як контракти (угоди) на управління, лізингові (орендні) угоди, концесійні моделі [12]. Автором здійснено їх класифікацію на:

- проекти (угоди), що передбачають створення нових об'єктів на умовах концесії;
- угоди, що передбачають створення нових об'єктів.

Для перших наведено різновиди концесійних контрактів: «BOOT», «BLOT», «BOT», «BOMT» (будівництво, експлуатація, обслуговування, передавання), «DBOOT» (проекування, будівництво, володіння, експлуатація, передавання), «DBFO» (проекування, будівництво, фінансування, експлуатація), «BBO» (придбання, будівництво, експлуатація), «BLT». Для других автором наведено моделі: «ROT», «RLT», «BROT». Також Кругов В.В. здійснив класифікацію наведених вище моделей ДПП залежно від розподілу ризиків та рівня залучення приватного сектора. З наведеного вище матеріалу можемо зробити висновок, що автор ототожнює поняття моделей ДПП, напрямів реалізації угод (механізмів ДПП) та типів контрактів. На нашу думку ці категорії слід відокремлювати один від одного, адже кожна із моделей передбачає різні ме-

ханізми реалізації та супроводжується укладанням різного типу угод.

У праці О.М. Вінника до правових форм та моделей ДПП віднесено «О&М» (експлуатація та технічне обслуговування), «ОММ» (експлуатація, технічне обслуговування та управління), «DB», «DVO», «DBM», «DBOM» (проектування, будівництво, експлуатація та технічне обслуговування), «DBFOM» (проектування, будівництво, фінансування, експлуатація та технічне обслуговування), «DBFOMT» (проектування, будівництво, фінансування, експлуатація, технічне обслуговування, передача), «BOT», «BOO», «BOMT», «BBO» [13].

Брайловський І.А. рекомендує три моделі ДПП, які доцільно реалізувати в Україні:

Модель 1. Державний сектор допускає приватного інвестора в сферу своєї відповідальності, що будує і/або управляє об'єктом протягом певного строку. Рекомендовано наступні механізми реалізації цієї моделі: BOT, BOOT, BTO, BOO, BOMT, DBOOT, DBFO, BOLT, Brownfield, Servicecontract, лізинг і ін. Рекомендовано застосовувати у інфраструктурних проектах.

Модель 2. Держава створює умови та формує всю необхідну інфраструктуру для реалізації проекту приватним інвестором. Таку модель слід застосовувати шляхом реалізації спільних проектів. Модель слід використовувати у сфері інновацій та високих технологій.

Модель 3. Пряма участь держави у проекті приватної компанії, для чого слід застосувати Фонди прямих інвестицій з участю держави. Модель рекомендована у сфері інновацій [14].

Р. Хусаїнов у своїй праці «Моделі державно-приватного партнерства: закордонний досвід та перспективи для України» здійснив класифікацію моделей правових режимів ДПП за критерієм структури правового забезпечення державно-приватного партнерства (модель відсутності профільних комплексних нормативно-правових актів у галузі ДПП, модель мінімального збалансованого правового регулювання окремих аспектів ДПП, модель, яка характеризується наявністю спеціального комплексного профільного нормативно-правового акту (актів) в сфері ДПП, модель, яка характеризується певною редуваністю та за критерієм наявності та статусу спеціального органу управління у сфері державно-приватного партнерства (модель одного спеціального органу управління у сфері ДПП, модель відразу декількох спеціальних органів державного або державно-громадського управління, модель відсутності спеціального профільного органу державного або державно-громадського управління у сфері ДПП) [8].

На підставі аналізу досліджень та публікацій за проблемою сутності, різновидів моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності відзначимо наступне. У наукових дослідженнях відсутні публікації, які присвячені сутності та класифікації моделей ДПП у зовнішньоекономічній сфері. У практиці реалізації проектів ДПП, які виконанні у низці країн (Великобританія, США, країни Азії), включаючи проекти ДПП у зовнішньоекономічній сфері, що ініційовані цими країнами, можуть бути застосовані різноманітні моделі.

Щодо самого поняття моделей ДПП та їх різновидів, серед дослідників

спостерігається єдність думок відносно того, що не існує єдиної моделі ДПП, яка би могла бути реалізована у країні чи у зовнішньоекономічній сфері. Проте перелік діючих моделей ДПП істотно відрізняється, залежно від обраної класифікації. Також відзначимо ототожнення понять «Модель ДПП», «Форма ДПП», «Механізм ДПП» у окремих літературних джерелах. На нашу думку, ці поняття не є тотожними, слід вказати на відмінності між ними.

**Мета статті.** Відповідно до окресленої проблематики, у статті слід визначити моделі, форми та механізми ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Для підвищення результативності ДПП у зовнішньоекономічній діяльності слід забезпечити декомпозицію моделей ДПП, використовуючи структурний та об'єктно-орієнтовний підходи до моделювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для досягнення мети статті, візьмемо за основу класифікацію моделей ДПП Світового банку, згідно якої до них зараховують: угоди на управління, лізинг (оренда), концесія, угоди про створення чи реконструкцію об'єктів, продаж активів.

Для визначення поняття форми ДПП використаємо результати досліджень С. Н. Кузьміної та І. А. Бабкіна та вважатимемо під ними форми укладання контрактів ДПП у зовнішньоекономічній сфері (договори на оперативне управління, договір концесії, договори оренди, лізингу, договори щодо розподілу продукції).

Щодо механізмів реалізації моделей ДПП, використаємо ідеї І. А. Брайловського, що визначили рекомендованим моделі ДПП для України. А саме, вважаємо за доцільним у межах моде-

лей ДПП виділяти різноманітні механізми для їх реалізації: «ROT», «RLT», «BROT», «BLT», «BOT», «BOO», «BOOT», «DBFO», «DB», «DBO», «DBM», «PFI», «BLOT», «BOT», «BROT», «BTO», «DCMF» тощо. Результати досліджень узагальнені в табл. 1.

Різноманітність моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, а також наявність відмінних форм їх реалізації та механізмів (табл. 1) вимагає належної уваги питанням їх обрання, що потребує ретельного підходу, визначення переваг та недоліків в умовах невизначеності та існування системи обмежень. Дослідимо це докладно.

Як зазначалось, вибір моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності здійснює уряд держави залежно від сфер і характеру послуг, які є його предметом. У Великобританії ця функція покладена на Partnerships UK. Цей орган є не лише консультантом, але і розробником проєктів ДПП, здійснює їх оцінку та супровід впродовж терміну їх реалізації, розділяє ризики і прибутки проєктів тощо [15].

При виборі моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності слід забезпечувати їх оптимальність. Оптимальні моделі партнерства повинні сприяти отриманню таких вигод: швидша реалізація складних інфраструктурних проєктів; підвищення рівня соціально-економічної ефективності та розвитку регіонів; підвищення рівня надання публічних послуг та державного управління; зниження рівня витрат при реалізації інвестиційних проєктів; оптимізація структури фінансування за рахунок доступу до іноземних грошових ресурсів тощо [9].

Таблиця 1

Моделі ДПП у зовнішньоекономічній сфері та притаманні їм форми та механізми реалізації

| № з/п | Моделі ДПП у зовнішньоекономічній сфері       | Форми ДПП у зовнішньоекономічній сфері                               | Механізми ДПП у зовнішньоекономічній сфері  |
|-------|---|--|---|
| 1     | Угоди на управління                           | Договір на оперативне управління, сервісні контракти тощо            | «ROT», «RLT», «O&M», «OMM», «PFI»   |
| 2     | Лізинг (оренда)                               | Угоди оренди (лізингу)   | «O&M», «OMM», «PFI»   |
| 3     | Концесія                                      | Договори концесії щодо створення, реконструкції, управління об'єктом | «DBO», «DBM», «ROT», «RLT», «BROT», «PFI», «DBFO», «DB», «BLOT», «BROT», «BTO», «DCMF», «DBOM», «DBFOM», «DBFOMT»                   |
| 4     | Угоди про створення чи реконструкцію об'єктів | Створення спільних підприємств, договори про розподіл продукції тощо | «DBO», «DBM», «DBOM», «BOOT», «BLOT», «BROT», «BTO», «BOT», «BOMT», «DBOOT», «DBFO», «BBO», «BLT», «DBOM», «DBFOM», «DBFOMT» «PFI». |
| 5     | Продаж активів                                | Первинне розміщення акцій, приватизація                              | «ROT», «RLT», «O&M», «OMM», «PFI»   |

Джерело: розроблено автором за [1-14]

З метою підвищення результативності проєктів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, рекомендуємо декомпозицію їх складових, що забезпечить реалізацію процесно-структурованого підходу, що дозволить здійснити їх оптимізацію. Для цього визначимо ключові аспекти обрання моделі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності.

В першу чергу, вибір моделей ДПП визначає розподіл прав приватної та державної власності. Від рівня залучення приватного сектору залежать ризики проєктів ДПП [12]. При виборі моделі ДПП слід урахувувати рівень фінансування, що віднесено до ключових елементів моделей ДПП [14].

Ступінь участі та рівень зацікавленості приватного сектору у державно-приватному партнерстві визначають особливості, притаманні різним галузям суспільної інфраструктури (капі-

таломісткість, ризиковість, технологічна складність) [9].

На думку І.А. Брайловського обрання моделі ДПП ґрунтується на таких ключових аспектах: перелік функцій щодо проєктування, будівництва, управління, експлуатації тощо, які держава хоче передати на здійснення приватному сектору при ДПП у зовнішньоекономічній діяльності; масштаб проєкту; контроль якості реалізації проєкту; розподіл ризиків між державним і приватним сектором, а також управління ними; способи покриття витрат приватного сектору (який механізм оплати буде застосовано) [7].

Також вибір моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності обумовлюється розміром інвестицій, необхідним для реалізації проєктів, ризиками їх реалізації, зобов'язаннями та тривалістю проєктів[5].

На підставі узагальнення матеріалів останніх досліджень та публікацій за

проблемою, та, враховуючи аналітичні матеріали щодо реалізації проектів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, виділимо такі ключові елементи моделей ДПП (I<sub>мдпп</sub>):

1. Рівень розподілу прав приватної та державної власності (P<sub>рпв</sub>);
2. Фінансування (Φ<sub>п</sub>);
3. Функції (проекування, будівництво, управління, експлуатації тощо), які держава хоче передати на здійснення приватному сектору при ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (П<sub>фп</sub>);
4. Масштаби та тривалість проекту (MT<sub>п</sub>);
5. Рівень ризиків державного і приватного сектору (P<sub>рдпп</sub>).

Таким чином, множину моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності представимо як S. Вона формується під впливом обраних ключових аспектів, що математично можна виразити так:

$$S = \left\{ \bigcup_{i=1}^5 I_{\text{мдпп}} \right\} = \{P_{\text{рпв}}; \Phi_{\text{п}}; П_{\text{фп}}; M_{\text{п}}; P_{\text{рдпп}}\} \quad (1)$$

Кожний із ключових аспектів вибору моделі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності може набувати різних станів, які слід ретельно розглянути.

Рівень розподілу прав приватної та державної власності (P<sub>рпв</sub>) має кілька станів. Як відомо, проекти ДПП можуть передбачати передачу об'єктів у власність приватного партнера (B<sub>пп</sub>), або збереження прав володіння державного сектору (B<sub>дп</sub>), спільну власність на об'єкти ДПП (державна на приватна власність) (B<sub>пд</sub>), що може бути виражено так:

$$P_{\text{рпв}} = \left\{ \bigcup_{i=1}^3 P_{\text{рпв}} \right\} = \{B_{\text{пп}}; B_{\text{пд}}; B_{\text{дп}}\} \quad (2)$$

Фінансування проектів ДПП (Φ<sub>п</sub>) може відбуватись з ініціативи та за рахунок державного партнера (Φ<sub>пд</sub>), реалізовуватись у формі спільного фінансування (державно-приватного) (Φ<sub>дп</sub>) чи приватного фінансування (Φ<sub>пп</sub>):

$$\Phi_{\text{п}} = \left\{ \bigcup_{i=1}^3 \Phi_{\text{п}} \right\} = \{\Phi_{\text{п}}; \Phi_{\text{дп}}; \Phi_{\text{пд}}\} \quad (3)$$

Функції, які держава хоче передати на здійснення приватному сектору при ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (П<sub>фп</sub>) визначають механізми ДПП, що будуть застосовані у проектах. Їх перелік визначено в табл. 1, а тлумачення здійснено вище при розгляді моделей ДПП у зовнішньоекономічній сфері. Узагальнимо їх у математичному виразі:

$$П_{\text{фп}} = \left\{ \bigcup_{i=1}^{23} П_{\text{фп}} \right\} = \left\{ \begin{array}{l} \text{ROT; RLT; OM; OMM;} \\ \text{DBFO; DB; BLOT; BROT; BTO; DCMF;} \\ \text{DBOM; DBFOM; DBFOMT;} \\ \text{BOOT; BTO; BOT;} \\ \text{BOMT; DBOOT; BBO, BLT} \\ \text{DBO; DBM; BROT} \end{array} \right\} \quad (4)$$

За масштабами та тривалістю проекту ДПП у зовнішньоекономічній сфері (MT<sub>п</sub>), складові моделі ДПП можуть мати такі властивості: короткострокові проекти ДПП (до 3 років) (П<sub>к</sub>), середньострокові проекти ДПП (від 3 до 5 років) (П<sub>с</sub>), довгострокові проекти ДПП (понад 5 років) (П<sub>д</sub>). Сформуємо множину станів для цього елементи моделі ДПП у зовнішньоекономічній сфері:

$$MT_{\text{п}} = \left\{ \bigcup_{i=1}^3 MT_{\text{п}} \right\} = \{П_{\text{к}}; П_{\text{с}}; П_{\text{д}}\} \quad (5)$$

Рівень ризиків державного і приватного сектору (P<sub>рдпп</sub>) як елементи мо-

делі ДПП може набути наступних станів: допустимий ( $P_d$ ), критичний ( $P_{кр}$ ), катастрофічний  $P_{кт}$ :

$$P_{рдпп} = \left\{ \bigcup_{i=1}^3 P_{рдпп} \right\} = \{P_d; P_{кр}; P_{кт}\} \quad (6)$$

З урахуванням станів, яких можуть набувати елементи моделі ДПП у зовнішньоекономічній сфері, їх декомпозицію можна здійснити так:

$$S = \left\{ \bigcup_{i=1}^5 I_{мдпп} \right\} = \left\{ \left\{ \begin{array}{l} \{B_{пп}; B_{нд}; B_{дп}\}; \{\Phi_{п}; \Phi_{дп}; \Phi_{нд}\}; \\ ROT; RLT; OM; OMM; \\ DBFO; DB; BLOT; BROT; BTO; DCMF; \\ DBOM; DBFOM; DBFOMT; \\ BOOT; BTO; BOT; \\ BOMT; DBOOT; BBO, BLT \\ DBO; DBM; BROT \\ \{П_{к}; П_{с}; П_{д}\}; \{P_d; P_{кр}; P_{кт}\}. \end{array} \right\} \right\} \quad (7)$$

З метою підвищення рівня реалізації проектів ДПП у зовнішньоекономічній сфері та їх результативності, розглянемо можливість оптимізації моделей ДПП. Для цього до моделей ДПП у зовнішньоекономічній діяльності (включаючи їх структурну декомпозицію, що узагальнена у формулі 7) застосуємо структурний та об'єктно-орієнтовний підходи до моделювання. Вони поширені у моделюванні бізнес-процесів, що дозволяє підвищити ефективність реалізації всього комплексу бізнес-процесів підприємства, шляхом моделювання мережі процесів діяльності з усіма потоками і ресурсами підприємства, засобами формалізації [16]. До їх переваг віднесемо також можливість застосування методів графічного моделювання: UML, ARIS, IDEF (методологія опису бізнес-процесів - стандарт США), BPMN. Зважаючи на те, що сутнісно проекти ДПП у зовнішньоекономічній можуть буди представлені як сукупність дій, що ведуть до досягнення відповідного результату, можна здійснити їх фор-

малізацію за допомогою ставлення взаємозв'язків виділених елементів.

О. В. Корзаченко для моделювання бізнес-процесів рекомендує використовувати: метод функціонального моделювання SADT (IDEF0); метод моделювання процесів IDEF3; моделювання потоків даних DFD; метод ARIS; метод EricssonPenker; метод моделювання, що використовується в технології RationalUnifiedProcess [17]. Проте автор акцентує увагу на таких методах, як SADT (IDEF0), IDEF3, DFD та методі побудови моделей за допомогою UML. Цю думку можна простежити у праці Я. О. Рожкової «Моделювання процесу управління фінансовою діяльністю банку». Для моделювання Я. О. Рожкова рекомендує метод функціонального моделювання SADT (IDEF0), що належить до класичного методу процесного підходу до управління, основним принципом якого є структуризація діяльності організації відповідно до її бізнес-процесів. Під бізнес-процесами розуміється сукупність правил і процедур, що призначені для побудови функціональної моделі об'єкту будь-якої предметної області [18]. З метою збільшення результативності моделювання слід SADT поєднати із IDEF0, що дає точну специфікацію операцій та дій із реалізації бізнес-процесів та характеризують взаємозв'язки між ними.

Для моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, виходячи із рекомендованих в (7) елементів рекомендуємо такий порядок:

1.Формування мети і завдань моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Дане моделювання призначено для підвищення ефективності взаємодії у межах ДПП та у процесі реалізації рекомендованих моде-



лей, дотримуючись критерію їх оптимальності.

2. Інформаційне забезпечення моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, що передбачає збір усіх необхідних для процесу моделювання даних, їх перевірку на достовірність та опрацювання з метою використання у процесі моделювання.

3. Вибір методів та засобів, призначених для моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності. Нами обрано декомпозицію процесів ДПП у зовнішньоекономічній діяльності та поєднання SADT-моделей із стандартами IDEF0 як рекомендовано вище.

4. Безпосереднє моделювання, яке складається із формування контекст-

ної діаграми «Модель ДПП у зовнішньоекономічній діяльності» та її подальшої декомпозиції. Контекстна діаграма вказує на основний процес взаємодії державного і приватного секторів та ключові елементи, які його визначають. Вона вказує на мету реалізації моделі ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, може містити інформаційне забезпечення, нормативно-правове підґрунтя реалізації тощо.

Декомпозиція контекстної діаграми «Модель ДПП у зовнішньоекономічній діяльності», що полягає в уточненні загальної моделі ДП та їх складових, кожна із яких визначає взаємодію державного та приватного секторів у межах проєкту (рис. 1).

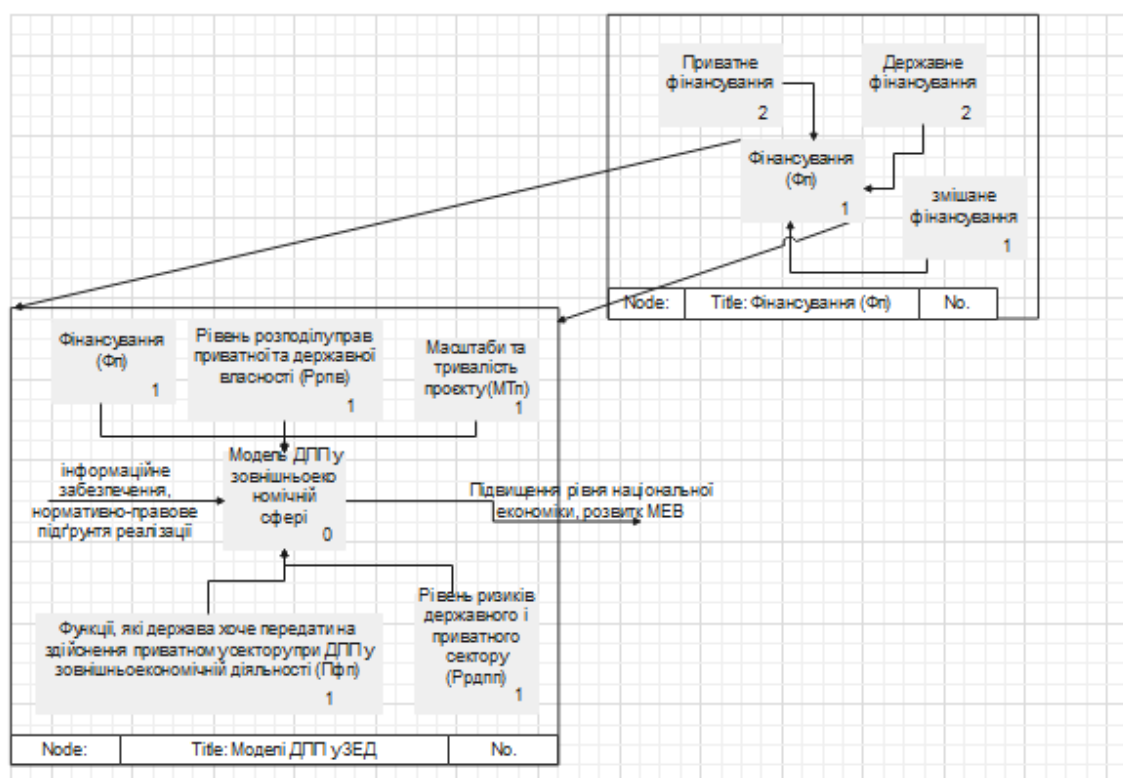


Рис. 1. Контекстна діаграма «Модель ДПП у зовнішньоекономічній діяльності» в стандарті IDEF0 та її декомпозиція

Усі складові пов'язані між собою у процесі реалізації проєктів ДПП. Для прикладу, декомпозиція процесу «Фінансування (Φ<sub>п</sub>)» моделі ДПП перед-

бачає визначення джерел фінансування проєкту ДПП у зовнішньоекономічній сфері, що впливатиме на його реалізацію.

5. Використання результатів моделювання, вибір (уточнення, коригування) моделі ДПП у зовнішньоекономічній сфері.

Завдяки реалізації етапів структурно-функціонального моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності за допомогою SADT можна забезпечити вибір оптимальної моделі ДПП, яка враховує найбільш істотні елементи її реалізації чи впливає на результативність проєктів ДПП.

**Висновки.** З метою розвитку ДПП у зовнішньоекономічній діяльності та підвищення результативності проєктів ДПП у статті досліджено моделі ДПП та визначено форми та механізми ДПП у зовнішньоекономічній сфері (табл. 1). У статті здійснено декомпо-

зицію моделей ДПП, для чого застосовано структурний та об'єктно-орієнтовний підходи до моделювання. У результаті сформовано відповідний порядок моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності: формування мети і завдань моделювання ДПП, інформаційне забезпечення моделювання, вибір методів та засобів, призначених для моделювання ДПП у зовнішньоекономічній діяльності, безпосереднє моделювання (поєднання SADT-моделей із стандартами IDEF0), використання результатів моделювання, вибір (уточнення, коригування) моделі ДПП у зовнішньоекономічній сфері.

#### Список використаної літератури

1. Підгаєць С. Європейський досвід застосування моделей державно-приватного партнерства. *Журнал європейської економіки*, 2011. Том 10. № 3. С. 291-305. URL: <http://jee.tneu.edu.ua/ua/archive/2011/vol-10-no-3-september-2011-ua/>.
2. Dewatripont M. & Legros P. Public-private partnerships: contract design and risk transfer. *European Investment Bank (EIB) Papers*, 2005. Volume 10. № 1.
3. Мащенко М. А. Аналітичний огляд моделей державно-приватного партнерства у розрізі забезпечення інвайронментальної безпеки. *Агросвіт*, 2018. № 24. С. 31-35. URL: [http://www.agrosvit.info/pdf/24\\_2018/6.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/24_2018/6.pdf).
4. Edited by R. Scott Fosler, Renee A. Berger. Lexington, Mass. Public-private partnership in American cities : seven case studies. LexingtonBooks, 1982. P. 43-57.
5. Брайловський І. А. Передача активів – роздержавлення як одна із моделей державно-приватного партнерства. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*, 2013. № 1 (12). С. 92-98. URL: [http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/02/ekonom\\_12.pdf#page=92](http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/02/ekonom_12.pdf#page=92).
6. Шилепницький П.І. Дослідження природи державно-приватного партнерства. *Регіональна економіка*, 2010. №3. С.187-194.
7. Брайловський І.А. Моделі державно-приватних партнерств. *Держава та регіони*, 2012. № 4 (40). С. 99-103. URL: [http://pa.stateandregions.zp.ua/archive/4\\_2012/17.pdf](http://pa.stateandregions.zp.ua/archive/4_2012/17.pdf)
8. Хусаїнов Р. Моделі державно-приватного партнерства: закордонний досвід та перспективи для України». *Науковий вісник Одеського національного еконо-*

мічного університету, 2015. № 4 (224). С. 177-192. URL: <http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2015/224/>.

9. Длугопольський О. В., Жуковська А. Ю. Державно-приватні партнерства: зарубіжний досвід і уроки для України. *Актуальні проблеми економіки*, 2012. № 3. С. 43-49. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape\\_2012\\_3\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_3_7).

10. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора. *Мир перемен*, 2004. №2. С. 13.

11. Кузьмина С. Н., Бабкин И. А. Принципы и модели государственного-частного партнерства в промышленности и научно-инновационной сфере. *Вестник Забайкальского государственного университета*, 2015. № 12 (127). С. 110-120.

12. Круглов В. В. Моделі державно-приватного партнерства. *Держава та регіони*, 2018. №2 (62). С. 56-61.

13. Вінник О.М. Форми та моделі державно-приватного партнерства. *Університетські наукові записки*, 2011. № 1 (37). С. 159-169.

14. Брайловський І. А. Державно-приватне партнерство: методологія, теорія, механізми розвитку : автореф. дис. ... д-ра. екон. наук : 08.00.01. Харків, 2015. 43 с.

15. Жук В. П. Організація державно-приватного партнерства в зарубіжних країнах. *Інвестиції: практика і досвід*, 2012. № 11. С. 111-113 URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=2038&i=26>.

16. Гадецька З. М., Холопова М. О. Моделювання бізнес-процесів діяльності підприємства. *Ефективна економіка*, 2016. № 5. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2016\\_5\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_5_12).

17. Корзаченко О. В. Моделювання бізнес-процесів підприємств: методології, підходи та методи. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки*, 2015. Вип. 11(1). С. 171-175. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu\\_en\\_2015\\_11\(1\)\\_42](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2015_11(1)_42).

18. Рожкова Я. О. Моделювання процесу управління фінансовою діяльністю банку. *Актуальні питання економічних наук : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції*, 2017. С.135-139. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/24june2017/24june2017.pdf#page=135>.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(44\).2021.081923](https://doi.org/10.18371/fp.4(44).2021.081923)

JEL Classification F4

## MODELS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES: FORMS, MECHANISMS, DECOMPOSITION

### **PYROH Olha**

*Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Head of Management and International Entrepreneurship Department,  
Lviv Polytechnic National University  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6714-3079>*

### **TOMYCH Mariana**

*PhD student,  
Management and International Entrepreneurship Department,  
Lviv Polytechnic National University  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5340-1877>*

### **VORONOVSKA Marta**

*PhD in Economics, Associate Professor,  
Management and International Entrepreneurship Department,  
Lviv Polytechnic National University  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3539-0171>*

**Abstract.** *The article examines the models of public-private partnership (PPP) and points to the feasibility of their use in the implementation of PPP projects in foreign economic activity. This allowed to determine in the article the forms and mechanisms of PPP in the foreign economic sphere. In order to increase the level of efficiency of PPP, the article uses structural and object-oriented approaches to modeling and formed the appropriate procedure for modeling PPP in foreign economic activity.*

**Key words:** *public-private partnership, foreign economic activity, models, forms, mechanisms, decomposition.*

Public-private partnership (PPP) models are a conditional (descriptive) analogue of projects of the public and private sectors and characterize the forms of cooperation between project participants (representatives of the sectors), the types of contracts concluded, the methods of their conclusion, etc. Based on the analysis of studies and publications on the problem of the essence, varieties of PPP models in foreign economic activity, we note that: in scientific research there are no publications on the essence and classification of PPP models in the foreign economic sphere; in the practice of implementing PPP projects carried out in a number of countries (Great Britain,

USA, Asian countries), including PPP projects in the foreign economic sphere, initiated by these countries, various models can be applied.

Regarding the very concept of PPP models and their varieties, there is a consensus among researchers that there is no single PPP model that could be implemented in the country or in the foreign economic sphere.

The article generalizes the PPP model in the foreign economic sphere and their inherent forms and mechanisms of implementation.

The following key elements of PPP models are highlighted: the level of distribution of private and state property rights; financing; functions (design, construction, management, operation, etc.) that the state wants to transfer to the private sector for PPP in foreign

economic activity; scope and duration of the project; the level of risks of the public and private sector.

The article deals with the decomposition of PPP models, for which the structural and object-oriented approaches to modeling are applied. As a result, an appropriate procedure for modeling PPP in foreign economic activity was formed: the formation of the goal and tasks of modeling PPP, information support for modeling, the choice of methods and tools intended for modeling PPP in foreign economic activity, direct modeling (combination of SADT-models with IDEF0 standards), the use of modeling results, selection (clarification, adjustment) of the PPP model in the foreign economic sphere.

### References

1. Pidhaiets, S. (2011). Yevropeyskyi dosvid zastosuvannya modelei derzhavno-pryvatnoho partnerstva. [European experience in applying public-private partnership models]. *Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky – Journal of European Economy*, 10: 3, 291-305. Retrieved from: <http://jee.tneu.edu.ua/ua/archive/2011/vol-10-no-3-september-2011-ua/>. [in Ukrainian].
2. Dewatripont, M. & Legros, P. (2005). Public-private partnerships: contract design and risk transfer. *European Investment Bank (EIB) Papers*, Volume 10: 1.
3. Mashchenko, M. A. (2018). Analitichnyi ohliad modelei derzhavno-pryvatnoho partnerstva u rozrizi zabezpechennia invayronmentalnoi bezpeky [Analytical review of public-private partnership models in terms of environmental security]. *Ahrosvit-Agrosvit*, 24, 31-35. Retrieved from: [http://www.agrosvit.info/pdf/24\\_2018/6.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/24_2018/6.pdf). [in Ukrainian].
4. R. Scott Fosler & Renee A. Berger (Ed.). (1982). *Public-private partnership in American cities : seven case studies*. Lexington, Mass: Lexington Books, 43-57.
5. Brailovskyi, I. A. (2013). Peredacha aktyviv – rozderzhavlenniy ak odna iz modelei derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Transfer of assets - privatization as one of the models of public-private partnership]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Iurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho» - Bulletin of the National University «Yaroslav the Wise Law Academy of Ukraine»*, 1(12), 92-98. Retrieved from: [http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/02/ekonom\\_12.pdf#page=92](http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/02/ekonom_12.pdf#page=92). [in Ukrainian].

6. Shylepnytskyi, P. I. (2010). Doslidzhennia pryrody derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Research on the nature of public-private partnership]. *Rehionalna ekonomika – Regional economy*, 3, 187-194.[in Ukrainian].
7. Brailovskyi, I. A. (2012). Modeli derzhavno-pryvatnykh partnerstv [Models of public-private partnerships]. *Derzhava ta rehiony - State and regions*, 4(40), 99-103. Retrieved from: [http://pa.stateandregions.zp.ua/archive/4\\_2012/17.pdf](http://pa.stateandregions.zp.ua/archive/4_2012/17.pdf). [in Ukrainian].
8. Khusainov, R. (2015). Modeli derzhavno-pryvatnoho partnerstva: zakordonnyi dosvid ta perspektyvy dlia Ukrainy [Models of public-private partnership: foreign experience and prospects for Ukraine]. *Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu - Scientific Bulletin of Odessa National Economic University*, 4: 224, 177-192. Retrieved from: <http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2015/224/>. [in Ukrainian].
9. Dluhopolskyi, O. V. & Zhukovska, A. Yu. (2012). Derzhavno-pryvatni partnerstva: zarubizhnyi dosvid i uroky dlia Ukrainy [Public-private partnerships: foreign experience and lessons for Ukraine]. *Aktualni problem ekonomiky - Current economic problems*, 3, 43-49. Retrieved from: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape\\_2012\\_3\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_3_7). [in Ukrainian].
10. Sharinger, L. (2004). Novaja model investicionnogo partnerstva gosudarstva i chastnogo sektora [A new model of investment partnership between the state and the private sector]. *Mir peremen -The world of change*, 2, 13.[in Russian].
11. Kuzmina, S. N. & Babkin, I. A. (2015). Principy i modeli gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v promyshlennosti i nauchno-innovacionnoj sfere [Principles and models of public-private partnership in industry and science and innovation]. *Vestnik Zabajkal'skogo gosudarstvennogo universiteta- Bulletin of the Trans-Baikal State University*, 12: 127, 110-120.[in Russian].
12. Kruhlov, V. V. (2018). Modeli derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Models of public-private partnership]. *Derzhava ta rehiony - State and regions*, 2: 62, 56-61. [in Ukrainian].
13. Vinnyk, O. M. (2011). Formy ta modeli derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Forms and models of public-private partnership]. *Universytetski naukovy zapysky- University scientific notes*, 1:37, 159-169.[in Ukrainian].
14. Brailovskyi, I. A. (2015). *Derzhavno-pryvatne partnerstvo: metodolohiia, teoriia, mekhanizmy rozvytku [Public-private partnership: methodology, theory, mechanisms of development]*. Doctor's thesis. Kharkiv National University Karazina: Kharkiv [in Ukrainian].
15. Zhuk, V. P. (2012). Orhanizatsiia derzhavno-pryvatnoho partnerstva v zarubizhnykh krainakh [Organization of public-private partnership in foreign countries]. *Investytsii: praktyka i dosvid - Investments: practice and experience*, 11, 111-113. Retrieved from: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=2038&i=26>. [in Ukrainian].
16. Hadetska, Z. M. & Kholopova, M. O. (2016). Modeliuvannia biznes-protsesiv diialnosti pidpriemstva [Modeling of business processes of enterprise activity]. *Efektivna ekonomika- Efficient economy*, 5. Retrieved from: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2016\\_5\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_5_12). [in Ukrainian].

17. Korzachenko, O. V. (2015). Modeliuvannia biznes-protsesiv pidpriemstv: metodolohii, pidkhody ta metody [Modeling of business processes of enterprises: methodologies, approaches and methods]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky - Scientific Bulletin of Kherson State University. Vol: Economic sciences*, 11(1), 171-175. Retrieved from: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu\\_en\\_2015\\_11\(1\)\\_\\_42](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2015_11(1)__42). [in Ukrainian].

18. Rozhkova, Ya. O. (2017). Modeliuvannia protsesu upravlinnia finansovoi diialnistiu banku [Modeling the process of managing the financial activities of the bank]. *Aktualni pytannia ekonomichnykh nauk. Materialy IV Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii. - Current issues of economic sciences. Proceedings of the IV International Scientific and Practical Conference*, 135-139. Retrieved from: <http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/24june2017/24june2017.pdf#page=135>. [in Ukrainian].

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(44\).2021.243033](https://doi.org/10.18371/fp.4(44).2021.243033)

УДК 338.43

## СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ У РЕГІОНАХ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ УКРАЇНИ

**БОРОВІК Любова Володимирівна**

*д.е.н., доцент,*

*професор кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки*

*Херсонський національний технічний університет*

*ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-7200-0497>*

**Аннотація.** В статті досліджено вплив чинників на економічний та інвестиційний розвиток сільського господарства Півдня України. Визначено основні стримуючі та стимулюючі чинники розвитку інноваційних процесів в аграрних підприємствах. Встановлено, що інноваційна діяльність у сільському господарстві потребує збільшення державного фінансування товаровиробників та наукових установ.

**Ключові слова:** стратегія, інновація, інвестиції, регіональна економіка.

**Постановка проблеми.** Сільське господарство регіонів Причорноморського економічного району України є однією з провідних галузей, ефективність функціонування якої залежить від стану зрошувальних систем, функціонування переробних підприємств, наявності ринкової інфраструктури, обсягів залучення інвестицій, інноваційного потенціалу, якості підготовки спеціалістів, здатних забезпечити виконання інноваційно-інвестиційних програм. Маючи значні ресурси орної землі та водні запаси, найбільші в країні зрошувані масиви, мережу сільськогосподарських університетів та нау-

**Аннотация.** В статье исследовано влияние факторов на экономическое и инвестиционное развитие сельского хозяйства Юга Украины. Определены основные сдерживающие и стимулирующие факторы развития инновационных процессов в аграрных предприятиях. Установлено, что инновационная деятельность в сельском хозяйстве нуждается в увеличении государственного финансирования товаропроизводителей и научных учреждений.

**Ключевые слова:** стратегия, инновация, инвестиции, региональная экономика.

ково-дослідних установ, аграрна сфера району є технологічно відсталою і не задовольняє потреби населення в повному обсязі продуктами харчування. Тільки глибокі економічні реформи та перехід на інноваційно-інвестиційну модель розвитку сільського господарства може вивести галузь з кризи, створити привабливі умови для залучення додаткових інвестицій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам розвитку економіки аграрної сфери присвячені наукові праці І.П. Гайдуцького, Б.В. Губського, Б.М. Даніленка, М.В. Зубця, В.П. Ситника, Н.С. Танклевської та



багатьох інших вчених-економістів. Але незважаючи на достатньо високий рівень вивчення цієї проблеми, процеси децентралізації державного управління та зростаюча роль регіонів у вирішенні власних економічних та фінансових питань потребують більш глибоких досліджень в аграрній галузі окремих економічних районів країни.

**Метою статті** є дослідження розвитку аграрної сфери економіки у регіонах Причорноморського економічного району України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Активізація процесів регіоналізації для України є надзвичайно актуальною проблемою. Тому сучасна регіональна політика спрямована на прискорення соціально-економічного розвитку шляхом більш повного та ефективного залучення ресурсного потенціалу регіонів, використання переваг територіального поділу та кооперації виробничих потужностей різних секторів економіки з урахуванням місцевих особливостей господарювання. Маючи значні відмінності у своєму економічно-соціальному розвитку, кліматичних, ґрунтових, екологічних та інших характеристиках, кожен з регіонів України потребує індивідуального підходу з питань дослідження їх інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності, управління інвестиційними ресурсами, доцільності інвестиційних вкладень в те чи інше виробництво сільськогосподарської продукції і сировини для переробних підприємств. Разом з тим, враховуючи однакові умови розвитку регіонів у межах окремих економічних районів України, доцільно досліджувати перспективи їх комплексного розвитку з метою поглиблення кооперації, покращення рівня інвестиційної

привабливості, підвищення конкурентоспроможності сільського господарства. Що стосується Причорноморського економічного району до якого входять АР Крим, Миколаївський, Одеський та Херсонський регіони, то вони мають надзвичайно великі перспективи аграрного сектору економіки та переробної промисловості. Цьому сприяють:

а) наявність високопродуктивних земель сільськогосподарського призначення;

б) розвиненість переробної і транспортної інфраструктур;

в) наявність понад 90% зрошуваних земель які є в Україні;

г) перспективи проведення капітальних робіт в зоні Каховської, Інгулецької, Каменської та інших зрошувальних систем;

д) прямий вихід до портів Чорного і Азовського морів, що забезпечує високі експортні можливості регіонів.

Велике значення для залучення інвестицій у сільськогосподарське виробництво має рівень впровадження інноваційних технологій, який активно впливає на поліпшення продукції, зниження її собівартості та підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств. Будівництво та функціонування комплексів для довгострокового зберігання овочів, фруктів і ягід дозволить товаровиробникам значно збільшити їх обсяг виробництва шляхом розширення посівних площ та переробки. Вже сьогодні Україно-Шведське підприємство «Чумак», що на Херсонщині, є лідером з виробництва і реалізації огірків у Європі.

З метою посилення активності інвестування сільського господарства регіонів Причорноморського економічного району, необхідно:

- відновити обсяги зрошувальної мережі до рівня 1996 року;

- покращити умови розвитку підприємства у сільській місцевості;

- стимулювати експорт овочів, плодів та ягід з метою завоювання ринків збуту в країнах ближнього і дальнього зарубіжжя;

- вжити заходів до спрощення режиму зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств та інтегрованих аграрно-переробних об'єднань;

- здійснити наукові дослідження у сфері сучасного управління інвестиціями на рівні підприємства, регіону, міжрегіональних об'єднань, та ін.

Здійснюючи структурні перетворення у аграрній галузі, необхідно максимально використовувати можливості для створення міжрайонних та міжрегіональних аграрно-промислових об'єднань з повним циклом виробництва продуктів харчування. Такий підхід до економічного розвитку регіонів позитивно вплине на обсяги і якість виробництва аграрної продукції, сприятиме підвищенню рівня інвестиційної привабливості сільського господарства.

Аграрно-промислова інтеграція – це одна з форм інтенсифікації розвитку агропромислового комплексу, покращення його інвестиційної привабливості, поглиблення виробничих зв'язків та економіко-фінансових відносин між окремими учасниками об'єднання. Як економічна категорія, вона відображає систему економічних інтересів, що проявляються через відносини трудових колективів, аграрно-промислових формувань з державою, не інтегрованими підприємствами, населенням, а також в межах самого формування. При цьому, інтереси держави, насам-

перед, визначаються забезпеченням сільськогосподарськими продуктами харчування населення, послабленням соціальної напруги, отриманням податків, участю інтегрованих формувань в регіональних, міжрегіональних та національних інноваційно-інвестиційних програмах соціально-економічного розвитку. Тому держава, як одна із заінтересованих сторін в активізації інтеграційних процесів, повинна надавати інтегрованим об'єднанням пільги та вигідні замовлення, які гарантують їх економічний розвиток [1]. До того ж держава, як суспільно-політична організація, може укладати довгострокові угоди з інтегрованими структурами про взаємні зобов'язання: сплату податків та інших платежів інтегрованими суб'єктами господарювання з однієї сторони, та виконання фіскальних і інших зобов'язань – з іншої.

Враховуючи напрями розвитку аграрної сфери економіки у регіонах Причорноморського економічного району, традиції господарювання на землі, розвиненість переробної галузі, високу активність фермерських та особистих селянських господарств, а також беручи до уваги світовий досвід, пропонуємо створення на півдні України аграрно-переробно-збутових кластерів. Саме регіональні кластери будуються з врахуванням місцевих чинників впливу на розвиток економіки та утворюються з ініціативи регіональних суб'єктів господарювання [2]. С.І. Соколенко, як один з ініціаторів запровадження в Україні мережових структур, кластером вважає географічну концентрацію взаємопов'язаних підприємств та постачальників послуг типових для певного регіону [3]. Співпрацюючи у рамках кластеру, учасни-

ки об'єднання оптимізують процеси взаєморозрахунків, авансування, товарного кредитування, спільного використання деяких основних засобів; при цьому, ефективно використовуючи спільну інфраструктуру та вирішуючи соціальні проблеми. З метою вирішення проблем неплатежів для взаєморозрахунків у таких об'єднаннях можливо застосувати вексельну форму розрахунків, що зменшить фінансову залежність учасників кластерних угруповань від кредитних установ та сприятиме фінансовому оздоровленню підприємств. Розвиток спеціалізації та кооперації у кластерному утворенні може забезпечити високий рівень крупно-товарного виробництва з залученням у виробничий процес великих і малих сільгосппідприємства, фермерських і особистих селянських господарств, що стимулюватиме розвиток інвестиційних процесів у сільському господарстві. Державні та регіональні органи влади повинні бути зацікавлені у прискоренні інтеграційних процесів, так як економічні процеси ставатимуть більш керованими, інвестиційні ресурси концентруватимуться на пріоритетних напрямках, а їх використання буде більш ефективним. Враховуючи досвід впливу іноземних держав на розвиток сільського господарства у своїх країнах, високий рівень корумпованості в Україні, недосконалість процесів реформування АПК, а також те, що держава є активним суб'єктом земельних відносин – регулює ринок землі та здійснює заходи по збереженню її родючості, є власником зрошувальної мережі та водних ресурсів, вона повинна мати представництво у кластерних об'єднаннях на півдні країни. Являючись найбільшим інвестором аграрної галузі, дер-

жава повинна здійснювати контроль за ефективністю використання інвестованих у виробництво коштів та своєчасність їх повернення у відповідність до чинного законодавства. Тільки держава може активно впливати на розвиток спеціалізації у господарствах, створюючи тим самим передумову побудови кластерів зерно-круп'яного, м'ясо-молочного, плодоовочевого та інших спрямувань. Не втручаючись у господарську діяльність, а застосовуючи систему засобів, важелів, методів і стимулів, держава повинна створювати сприятливе середовище для розвитку кластеризації, спрямовуючи діяльність у русло, в якому б поєднувалися інтереси держави, регіону, учасників об'єднань та суспільство. Особливу увагу державі потрібно приділяти поглибленню співпраці між особистими селянськими господарствами та кластерами. Для цього, необхідно активізувати роботу районних дорадчих служб у напрямі консультативного обслуговування селян з питань ефективного використання ресурсного потенціалу, прогресивних технологій на відносно невеликих земельних ділянках та створення виробничо-збутових кооперативів на селі. Підтримуючи розвиток особистих селянських господарств та відстоюючи їх інтереси у кластерах, держава стимулюватиме розвиток всього аграрно-промислового комплексу.

Надзвичайно великого значення в економічному розвитку регіонів та їх інвестиційній привабливості повинен відігравати лізинг, який є одним з основних засобів оновлення технічної і технологічної бази аграрних та промислових підприємств у більшості країн світу. Так, лізингове інвестування у загальному державному обов'язку інвес-

тицій в таких країнах як Румунія, Чехія, Угорщина, Польща становить відповідно 30,8%, 20,3%, 20,1%, 9,1%. Що стосується України, то цей вид економічної діяльності тільки починає розвиватися [4]. За даними Всеукраїнської асоціації «Укрлізинг», щорічно лізингові операції здійснюються на суму від 2,0 до 2,5 млрд. грн. Їх частка у валових інвестиціях не перевищує 4,0%, що вказує на низький рівень розвитку ринку лізингових послуг в Україні. На сьогоднішній день НАК «Украгролізинг» є найбільшою лізинговою компанією, яка відіграє головну роль у технічному забезпеченні аграрних підприємств. Разом з цим, не маючи достатніх коштів, ця компанія щорічно здійснює фінансові послуги на суму до 5 млн. грн. у розрахунку на кожен регіон України. Оскільки 100% акцій компанії є власністю держави, незадовільний її фінансовий стан гальмує розвиток фінансового лізингу у аграрно-промисловому комплексі. Також негативно впливають на розвиток лізингу існуючий недосконалий фінансово - кредитний механізм, громіздкість здійснення лізингових операцій, низька купівельна спроможність аграрних і фермерських підприємств, небажання комерційних і державних банків кредитувати особисті селянські господарства.

Спираючись на результати досліджень, можна з впевненістю констатувати, що створити повноцінний, конкурентоспроможний ринок лізингових послуг в АПК та подолати кризу у сільському господарстві можливо лише за умови прийняття державної Програми переходу сільського господарства на інноваційну модель розвитку, відновлення вітчизняного машинобудування, створення сприятливих

умов для плідної співпраці з іноземними інвесторами в аграрній сфері економіки, підготовки сучасних спеціалістів для села на оновленій матеріально-технічній базі реформованих аграрних університетів.

До основних чинників, що стримують розвиток інноваційних процесів в аграрних підприємствах слід віднести:

- слабку фінансову та матеріально-технічну базу суб'єктів виробництва;
- відсутність розвинутого ринку інноваційних технологій в АПК;
- недостатнє фінансування наукових установ з боку держави;
- високі ризики реалізації масштабних наукових досліджень;
- відсутність механізму конкурсного відбору наукових розробок на рівні інноваційних проектів, що впроваджуються у аграрне виробництво, та ін.

З боку держави важливим важелем впливу на поживлення інноваційної діяльності у галузі могло б бути: фінансування розробок новітніх технологій; пряме фінансування регіональних інноваційних проектів на початкових етапах їх розробок; надання відповідних пільг підприємствам, які займаються впровадженням інноваційних проектів. Однією з головних складових стратегічного напрямку інноваційного розвитку сільського господарства повинно бути докорінне реформування вищих навчальних закладів та науково-дослідних інституцій з метою максимального їх зближення з аграрним виробництвом. Тому у сфері науки та вищої освіти головним має бути: значне підвищення якості освіти; створення належних умов для ведення наукової діяльності; зміцнення зв'язків між науковими установами та вищими навчальними закладами з метою поліпшення про-

фесійної підготовки кадрів для села та підвищення рівня науково-дослідницької діяльності; більш активне залучення науковців до розробки та впровадження у виробництво інноваційно-інвестиційних програм. Створення на базі університетів та науково-дослідницьких інститутів технологічних парків та бізнес-інкубаторів забезпечить технологічний трансфер, активізація комерціалізацію наукових розробок, скоротить терміни між розробкою інноваційних технологій та отримання інноваційного продукту, дозволить здійснювати професійну підготовку студентів на рівні Європейських стандартів. Вже сьогодні, на базі існуючих регіональних навчальних закладів та наукових установ, необхідно більш активно створювати між-регіональні науково-навчальні інноваційні центри, які могли б готувати кадри для села, що здатні очолити виробничі підрозділи з відновлення зрошувальних систем, впровадження інноваційних технологій в аграрній галузі, забезпечуючи тим самим економічний і соціальний розвиток Причорноморського економічного району. Такий підхід до розвитку науково-навчальної бази на півдні України значно підвищить рівень конкурентоспроможності регіонів, сприятиме додатковому притоку інвестицій як у виробничу сферу так і соціальну, закріпленню трудових ресурсів у сільській місцевості. Створення міжрегіональної інформаційної мережі забезпечення безперебійності інвестиційного процесу дасть можливість інвесторам своєчасного і швидко знайомитися з інформацією про можливість і умови вкладення коштів у тому чи іншому регіоні району, сприятиме створенню міжрегіональних науково-виробничих кластерів та поглиб-

ленню міжрегіональної інтеграції у Причорноморському економічному районі як важливому чиннику підвищення рівня продовольчої безпеки країни.

### **Висновки.**

1. Регіони Причорноморського економічного району, плануючи свою економічну, фінансову й соціальну політику розвитку сільських територій, повинні враховувати власний досвід господарювання на землі, досвід інших регіонів України та здобутки зарубіжних країн. Стратегічний розвиток сільського господарства повинен базуватися на формуванні ринкового середовища, сприятливого інвестиційного клімату, активізації процесів кооперації та інтеграції в агропромислового комплексу.

2. Враховуючи напрями розвитку аграрної сфери економіки у регіонах Причорноморського економічного району, високу активність сільськогосподарських підприємств, фермерських та особистих селянських господарств, а також розвиненість переробної галузі й логістики доцільно створювати аграрно-переробно-збутові кластери, як одну з форм інтегрованих об'єднань суб'єктів господарської діяльності.

3. Основою розвитку аграрного сектору економіки має бути високий рівень інноваційного потенціалу. Підготовка наукових кадрів, створення Банку інноваційних розробок та координаційних центрів у регіонах, які б об'єднували зусилля науковців і виробників сприяло б прискоренню переходу на інноваційно-інвестиційну модель розвитку сільського господарства. Впровадження сучасних технологій та розвиток ринку лізингових послуг позитивно б вплинуло на здешев-

лення виробленої продукції та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки регіонів Причорноморського економічного району.

### Список використаної літератури

1. Нестерчук Ю.О. Участь держави у розвитку інтеграційних процесів в АПК. *Вісник ХНТУ СГ*, 2007. Вип. 56. С. 205-210.
2. Танклевська Н.С., Боровік Л.В. Концептуальні засади удосконалення інвестиційної політики розвитку сільського господарства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Міжнародні економічні відносини та світове господарство*, 2019. Вип.26. Ч.1. С. 24-28.
3. Петіна Л.В. Шляхи удосконалення внутрішньогосподарської звітності та перманентної інвентаризації в прийнятті управлінських рішень на підприємствах АПК. *Бізнес – навігатор*, 2009. № 2 (17). С. 147 – 151.
4. Шандова Н. В. Джерела підвищення продуктивності праці. *Проблеми системного підходу в економіці*, 2019. Випуск 2(70). С.32-37.
5. Тарасюк А.В. Особливості управління маркетинговою діяльністю аграрного підприємства України. *Агросвіт*, 2019. №17. С. 70 – 78.
6. Танклевська Н.С., Боровік Л.В. Вплив інвестиційної політики на формування економічного інвестиційного потенціалу сільського господарства. *Науковий економічний журнал «Інтелект XXI»*, 2019. №3. С. 121-125.
7. Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Фактори підприємницького зовнішньоекономічного ризику в умовах глобалізації. *Інтелект XXI*, 2018. №1. С. 24-28.
8. Trusova, N.V. et al. Investment Attractiveness of the Economy of the World Countries in the Polystructural Space of Foreign Direct Investments. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, 2020. Volume XI, Spring, 2(48): 645 – 660. DOI: 10.14505/jarle.v11.2(48).35. Available from: <http://journals.aserspublishing.eu/jarle/index>.
9. Олійник Н. М., Соловйова Н.І., Макаренко С.М. Методологічна коректність оцінювання параметрів соціально – економічного розвитку регіонів. *Актуальні проблеми економіки*, 2016. №11 (185). С. 268 – 277.
10. Карлюка Д.О., Мешкова-Кравченко Н.В., Бурик Ю.І. Визначення шляхів підвищення ефективності функціонування птахівничих підприємств за допомогою технології «Data Mining». *Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки*, 2016. №3. Т. 1 (236). С. 22 – 27.
11. Латкіна С.А., Мешкова-Кравченко Н.В. Підприємницькі ризики в інноваційній діяльності підприємства. *Науково – виробничий журнал «Бізнес – навігатор»*, 2018. № 32 (46). С. 26 – 29.

JEL Classification Q13

## STRATEGY FOR DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SPHERE OF ECONOMY IN THE REGIONS OF THE BLACK SEA ECONOMIC REGION OF UKRAINE

**BOROVİK Liubov**

*Doctor of Economics, Associate Professor,*

*Professor of the Department of Economics, Entrepreneurship and Economic Security,*

*Kherson National Technical University*

*ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-7200-0497>*

**Abstract:** *The influence of factors on the economic and investment development of agriculture in the South of Ukraine has been investigated in the article. The main constraining and stimulating factors for the development of innovative processes in agricultural enterprises have been identified. It has been established that innovative activity in agriculture requires an increase in state funding for producers and scientific institutions.*

**Keywords:** *strategy, innovation, investment, regional economy.*

The purpose of the article is to study the impact of factors on the economic and investment development of agriculture in southern Ukraine.

To achieve this goal in the research used dialectical methods of cognition of processes and phenomena, monographic method (analysis of scientific achievements of Ukrainian and foreign scientists on the problems of investing in agriculture), abstract-logical (theoretical generalizations and conclusions).

In the process of studying the strategy of development of the agricultural sector of the economy, the main restraining and stimulating factors of the development of innovation processes in agricultural enterprises are identified. It is established that innovative activity in agriculture requires an increase in public funding for producers and research institutions,

which should not only generate certain innovative ideas, but also be active participants in the implementation of these ideas into real production.

Carrying out structural transformations in the agricultural sector, it is necessary to make the most of opportunities to create inter-district and inter-regional agro-industrial associations with a full cycle of production, food. This approach to the economic development of the regions will have a positive impact on the volume and quality of agricultural production, will increase the level of investment attractiveness of agriculture. Given the development of the agricultural sector in the Black Sea economic region, high activity of agricultural enterprises, farms and private farms, as well as the development of the processing industry and logistics, it is

advisable to create agro-processing and marketing clusters as one of the forms of integrated associations economic activity.

The basis for the development of the agricultural sector of the economy should be a high level of innovation potential. Training of scientific personnel, creation of the Bank of Innovative Developments and Coordination Centers in the regions, which would unite the efforts of

scientists and producers, would accelerate the transition to the innovation and investment model of agricultural development. The introduction of modern technologies and the development of the market of leasing services would have a positive impact on the cost of production and increase the competitiveness of the agricultural sector of the economy of the Black Sea economic region.

### References

1. Nesterchuk, Yu.O. (2007). Uchast' derzhavy u rozvytku intehratsiynykh protsesiv v APK [State participation in the development of integration processes in the agro-industrial complex]. *Visnyk KHNTU S-H - Bulletin of KhNTU AG*, 56, 205-210. [in Ukrainian]
2. Tanklevs'ka, N.S. & Borovik, L.V. (2019). Kontseptual'ni zasady udoskonalennya investytsiynoyi polityky rozvytku sil's'koho hospodarstva [Conceptual bases of improvement of investment policy of development of agriculture]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Seriya Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo - International Economic Relations and the World Economy Series*, 26 (1), 24-28. [in Ukrainian]
3. Petina, L.V. (2009). Shlyakhy udoskonalennya vnutrishn'ohospodars'koyi zvitnosti ta permanentnoyi inventaryzatsiyi v pryynyatti upravlyns'kykh rishen' na pidpryyemstvakh APK [Ways to improve internal reporting and permanent inventory in management decisions at agricultural enterprises]. *Biznes – navihator - Business navigator*, 2 (17), 147 – 151. [in Ukrainian]
4. Shandova, N. V. (2019). Dzherela pidvyshchennya produktyvnosti pratsi [Sources of productivity]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi - Problems of system approach in economy*, 2(70), 32-37. [in Ukrainian]
5. Tarasyuk, A.V. (2019). Osoblyvosti upravlinnya marketynhovoyu diyal'nistyuu ahrarnoho pidpryyemstva Ukrayiny [Features of management of marketing activity of the agrarian enterprise of Ukraine]. *Ahrosvit – Agroworld*, 17, 70 – 78. [in Ukrainian]
6. Tanklevs'ka, N.S. & Borovik, L.V. (2019). Vplyv investytsiynoyi polityky na formuvannya ekonomichnoho investytsiynoho potentsialu sil's'koho hospodarstva [The influence of investment policy on the formation of economic investment potential of agriculture]. *Naukovyy ekonomichnyy zhurnal «Intelekt XXI» - Scientific economic journal «Intellect XXI»*, 3, 121-125. [in Ukrainian]
7. Petrenko, V.S. & Karanushenko, A.S. (2018). Faktory pidpryyemnyts'koho zovnishn'oeconomichnoho ryzyku v umovakh hlobalizatsiyi [Factors of entrepreneurial foreign economic risk in the context of globalization]. *Naukovyy*



*ekonomichnyy zhurnal «Intelekt XXI» - Scientific economic journal «Intellect XXI»*. 1, 24-28. [in Ukrainian]

8. Trusova, N.V. et al. (2020). Investment Attractiveness of the Economy of the World Countries in the Polystructural Space of Foreign Direct Investments. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, Volume XI, Spring, 2(48): 645 – 660. DOI: 10.14505/jarle.v11.2(48).35. Retrieved from:

<http://journals.aserspublishing.eu/jarle/index>.

9. Oliynyk, N. M., Solovyova, N.I. & Makarenko, S.M. (2016). Metodolohichna korektnist' otsinyuvannya parametriv sotsial'no – ekonomichnoho rozvytku rehioniv [Methodological correctness of estimation of parameters of social and economic development of regions]. *Aktual'ni problemy ekonomiky - Current economic problems*, 11 (185), 268 – 277. [in Ukrainian]

10. Karlyuka, D.O., Myeshkova-Kravchenko, N.V. & Buryk, YU.I. (2016). Vyznachennya shlyakhiv pidvyshchennya efektyvnosti funktsionuvannya ptakhivnychikh pidpryyemstv za dopomohoyu tekhnolohiyi «Data Mining» [Identification of ways to increase the efficiency of poultry enterprises with the help of "Data Mining" technology]. *Ekonomichni nauky - Economic Sciences*, 3. T. 1 (236), 22 – 27. [in Ukrainian]

11. Latkina, S.A., Myeshkova-Kravchenko, N.V. (2018). Pidpryyemnyts'ki ryzyky v innovatsiyniy diyal'nosti pidpryyemstva [Entrepreneurial risks in the innovative activity of the enterprise]. *Naukovo – vyrobnychyy zhurnal «Biznes – navihator» - Scientific and production magazine «Business Navigator»*, 32 (46), 26 – 29. [in Ukrainian]

## СУТНІСТЬ ТА АНАЛІЗ ЗМІСТУ КЛЮЧОВИХ ЗАБОРОН В ІСЛАМСЬКІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДОКТРИНІ

**ЮРКЕВИЧ Оксана Миколаївна**

*к.е.н., доцент,*

*доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8172-0186>*

**Анотація.** В основі ісламської економічної доктрини лежать релігійні заборони, які власне і визначають специфіку форм ісламських фінансових відносин та інструменти їх реалізації. Доктринальними заборонами є рїба, гарар, мейсір, харам. Згідно вимог ісламської юриспруденції можна змодельовати три типи економічних транзакцій, у двох з яких, згідно ісламської економічної доктрини, виникає рїба. Гарар є другим важливим елементом в системі заборон, які визначають специфіку ісламської економічної доктрини. Для визначення наявності в тій чи іншій угоді гарар, має бути не просто невідомість, а невідомість. Майсір повністю відкидається ісламом, під яким розуміють дохід, який є не результатом вкладання капіталу або праці, а що утворився в наслідок якоїсь випадковості. Категорія харам оперує двома поняттями – позитивне («дозволене», халяль) та негативне («заборонене», харам). Ісламська економічна доктрина визначає принципи, методи, форми та інструменти ведення економічної діяльності відповідно до релігійної етики, а ісламські фінанси – спосіб реалізації фінансових відносин з метою отримання саме халяльного прибутку.

**Ключові слова:** ісламська економічна доктрина, ісламські фінанси, релігійна етика, ісламські економічні заборони, рїба, гарар, мейсір, харам.

**Аннотация.** В основе исламской экономической доктрины лежат религиозные запреты, которые и определяют специфику форм исламских финансовых отношений и инструменты их реализации. Доктринальными запретами являются рїба, гарар, мейсір, харам. Согласно требованиям исламской юриспруденции, можно смоделировать три типа экономических транзакций, в двух из которых возникает рїба. Гарар является вторым важным элементом в системе запретов, определяющих специфику исламской экономической доктрины. Для определения наличия в той или иной сделке гарар должна быть не просто неопределенность, а неизвестность. Майсір полностью исключается исламом, под которым понимают доход, не как результат вложения капитала или труда, а образовавшийся вследствие какой-то случайности. Категория харам оперирует двумя понятиями – положительное («разрешенное», халяль) и отрицательное («запретное», харам). Исламская экономическая доктрина определяет принципы, методы, формы и инструменты ведения экономической деятельности в соответствии с религиозной этикой, а исламские финансы – способ реализации финансовых отношений с целью получения именно халяльной прибыли.

**Ключевые слова:** исламская экономическая доктрина, исламские финансы, религиозная этика, исламские экономические запреты, рїба, гарар, мейсір, харам.

**Постановка проблеми.** З другої половини ХХ століття в багатьох мусульманських країнах почався процес реісламізації суспільства (так зване «ісламське відродження», або англ. Islamic revival).

Значною мірою цей процес було обумовлено розчаруванням світськими національними державами і прозахідними правлячими елітами, які домінували в мусульманському світі протягом попередніх десятиліть і які все частіше виявляли ознаки авторитарних, неефективних політичних систем, з відсутньою культурною автентичністю. Це була також реакція проти західного впливу та західних цінностей, таких як індивідуалізм, споживацтво, рівність прав жінок, сексуальна свобода, які розглядалися як підриг ісламських цінностей та ідентичності. Економічні та демографічні фактори, такі як відсталий економічний розвиток, зростання нерівності в доходах та зниження соціальної мобільності, розрив між очікуваннями та реальністю, зростання освіченої молоді з очікуванням кращих соціальних ліфтів та урбанізація в мусульманському світі також відігравали важливу роль.

У свою чергу, «ісламське відродження» обумовило виникнення та інституціалізацію нових форм соціально-економічних відносин на базі ісламської економічної доктрини – ісламських фінансів, які реалізуються за допомогою специфічних організаційних форм бізнесу або специфічних структурованих фінансових продуктів/інструментів. На сьогодні індустрія ісламських фінансів є об'єктивним явищем та складовим елементом глобальної фінансової системи, а для деяких мусульманських країн, таких як, наприклад, Бахрейн, Ємен, Іран, Ка-

тар, Малайзія, Саудівська Аравія, Судан цей тип фінансових відносин має системну важливість, охоплюючи від 25 до 40 % місцевого фінансового сектору.

В основі ісламської економічної доктрини лежать певні релігійні заборони, які власне і визначають специфіку форм ісламських фінансових відносин та інструменти їх реалізації. Отже, систематизація та аналіз ключових заборон дозволять краще розуміти саму ісламську економічну доктрину в контексті певних економічних категорій – додана вартість, прирощення капіталу у часі, ризик, невизначеність, спекуляція, що є важливою умовою для подальшого дослідження наукової проблематики її розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасна економічна думка дослідження ісламської економічної доктрини представлена численними публікаціями ісламських економістів та юристів, які розглядають це явище передусім з точки зору обґрунтування переваг провадження релігійної етики в сферу економіки, обґрунтування дієвості ісламських економічних концептів в контексті формування умов для більш справедливого розподілу національного багатства, подолання бідності, зменшення випадків спекуляційної, експлуатаційної та нечесної поведінки економічних агентів.

Серед вітчизняних дослідників даної проблематики можна відмітити праці О.М. Мозгового, О.В. Субочева [1], щодо аналізу сутності доктрини ісламських фінансів; публікації О.М. Юркевич, В.П. Залізнюк, щодо дослідження історичних передумов виникнення ісламських фінансів [2] та чинників еволюції ісламської економічної доктрини [3], роботи В.В. Кор-

неєва [4] та С.І. Лихолета [5] щодо особливостей розвитку ісламської фінансової моделі та принципів структурування її фінансових інструментів. Ця робота продовжує низку зазначених публікацій, зосереджуючи увагу саме на аналізі економічного змісту ключових заборон в ісламській економічній доктрині.

**Виокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Джерелами теорії та методології ісламської юриспруденції на якій власне і ґрунтується ісламська економічна доктрина є догматичні принципи релігійно-етичного підходу, в контексті дозволеного (благодія) та не дозволеного (гріх). Таким чином, переважна більшість праць, які присвячено ісламським заборонам в сфері економічної діяльності зроблено в рамках обґрунтування доцільності їх існування не тільки в контексті релігійно-етичних настанов, але і з точки зору суспільної вигоди. Проте, на нашу думку, дослідження ключових заборон ісламської економічної доктрини в контексті їх економічного змісту дозволить більш точно визначити функціональні рамки їх застосування для структурування та моделювання релевантних ісламських контрактних форм при організації комерційної діяльності в парадигмі ісламської юриспруденції.

**Мета статті.** В основі ісламської економічної доктрини лежать певні заборони, які власне кажучи, і визначають специфіку її функціонування. Основними з цих заборон є: ріба (позиковий відсоток), гарар (зайвий ризик та невизначеність), мейсір (азартна поведінка/спекуляція), харам (заборона ведення певних видів бізнесу). Метою даної статті, за допомогою методів систематизації та узагальнення, є

дослідження ключових заборон ісламської економічної доктрини в контексті їх економічного змісту. Відповідно, об'єктом дослідження є процеси розвитку ісламської економічної системи в умовах глобалізації. Предметом дослідження є концептуально-методологічні принципи ісламської релігійної етики та її вплив на формування базових засад ісламської економічної доктрини.

**Виклад основного матеріалу.** Ісламська економічна доктрина виникла в середині VII ст. і повністю ґрунтується на релігійній етиці ісламу. Друга хвиля розвитку специфічних та властивих мусульманським країнам організаційних форм бізнесу та структурованих фінансових продуктів / інструментів почалась приблизно з другої половини XX століття, з початком процесу реісламізації в багатьох країнах Близького Сходу. Доктринальними заборонами є ріба, гарар, мейсір, харам.

*Ріба.* Слово «ріба» (в бук. перекладі з арабського – «прирощення»), вживалося арабами ще до ісламу для позначення поняття «збільшення». Сьогодні слово має значення лихварства та позичкового відсотку, позначає додаткове/надлишкове зростання/збільшення і є основним з усіх елементів ісламських фінансів. У класичній ісламській юриспруденції визначенням ріба є «надлишкова вартість за відсутністю невід'ємної частини що забезпечує утворення цієї вартості» [6].

Ріба в угоді, як правило, класифікується за двома основними характеристиками: ріба ал-насі'а (Ribā al-Nasīah) та ріба ал-фадл (Ribā al-Fadhl). Ріба ал-насі'а відбувається при відтермінуванні розрахунку в часі і може означати надбавку до основної суми боргу,

яка виплачується в обмін на відстрочку платежу. Цей вид ріба присутній у кредитному договорі і означає будь-яку надбавку до основної суми боргу, що отримується позикодавцем в якості однієї з умов надання коштів в борг на певний термін. Ріба ал-фадл відбувається при продажі з надлишком або надлишком, що стягується при обміні певного товару. Цей вид ріба має місце при бартерному обміні партії одно-

го і того ж товару на іншу, більш низької якості або в нерівній пропорції [7, 8, 9]. В наші дні набула поширення інша, більш проста класифікація ріба: позичкова ріба – ал-дуйун (Riba al-Duuyun) і торговельна ріба – ал-буйу' (Riba Buuyu'). Позичкова ріба включає в себе дві форми ріба ал-насі'а. До торговельної ріба відносяться як ріба ан-насі'а, так і ріба ал-фадл (табл. 1).

Таблиця 1

## Види Ріба та її застосування.

| Типи ріба                             | Визначення   | Підтипи ріба          | Визначення  | Позичкова ріба складається з двох форм ріба ал-насі'а          |   |
|---------------------------------------|--|-----------------------|---|--|---|
|                                       |  |                       |   | Ріба ал-кур'ан   | Ріба ал-джахілі'а   |
| <i>Ріба ал-дуйун</i><br>(позичкова)   | Приріст понад основної суми, грошей (або інших грошових цінностей) позичених в грошовій або натуральній формі    | <i>Ріба ал-насі'а</i> | Відбувається при відтермінуванні розрахунку в часі (extension of time, delay)                                     | Лихварський кредит, згаданий у Корані, є формою Ріба-ал-Кур'ан | Збільшення грошей внаслідок стягування з позичальника за несвоєчасне погашення або неповернення фінансової позики |
| <i>Ріба ал-буйу'</i><br>(торгівельна) | Відбувається в торгових та біржових операціях, в яких існує нерівноцінний обмін певними товарами однакового типу | <i>Ріба ал-фадл</i>   | Відбувається при продажі з надлишком або надлишком, що стягується при обміні певного товару (surplus in exchange) | Через неоднакову кількість / обсяг                             |   |
|                                       |  | Ріба ал-насі'а        | Відбувається при відтермінуванні в часі обміну зустрічними цінностями (extension of time, delay)                  | Завдяки продовженню строку поставки товару                     |   |

Джерело: складено автором за даними [7, 8, 9].

При цьому, в ісламській економічній доктрині існує важливе правило для ідентифікації ріба при створенні доданої вартості. Це стосується, як заборони відтермінування розрахунку в часі (extension of time, delay), так й заборони обміну з надлишком (surplus in exchange). Дане правило розповсю-

джуються тільки на ті економічні транзакції, в яких присутні еквівалентні, за своєю економічною природою, предмети (активи) такої угоди, наприклад:  $T \leftrightarrow T\Delta$  (товар – товар) або  $\Gamma \leftrightarrow \Gamma\Delta$  (гроші – гроші). За умов використання грошей в якості засобу опосередкування будь-якої товарної економі-

чної транзакції (функція грошей як засіб обігу), тобто:  $G \leftrightarrow TD$  (гроші – товар), дані заборони у вигляді рїба не виникають.

Філософські корені цього правила, яке з часом увійшло у всі Авраамічні релігії на ранніх етапах їх розвитку, безпосередньо пов'язані з думками філософів стародавнього світу, перш за все, Ксенофонт, Платон, Аристотелем. Вони вважали, що єдине призначення грошей, це – опосередкову-

вати торгівлю (як засіб обміну без внутрішньої вартості), тому створення багатства з обігу самих грошей (надати їх у борг) не є продуктивною діяльністю, а отже й не може бути схвалено суспільством.

Таким чином, з огляду на таблицю 1, можна змодельовати три типи економічних транзакцій, у двох з яких, згідно ісламської економічної доктрини, виникає рїба (табл. 2).

Таблиця 2

Виникнення рїба в угоді, згідно ісламської економічної доктрини.

| I тип  |                  | II тип <i>рїба</i>   |                   | III тип <i>рїба</i>  |                  |
|--|------------------|--|-------------------|--|------------------|
| (1.1) $T \leftrightarrow G$<br>(товар $\leftrightarrow$ гроші) |                  | (2.1) $G \leftrightarrow G$<br>(гроші $\leftrightarrow$ гроші) |                   | (3.1) $G^1 \leftrightarrow G^2$<br>(гроші $\leftrightarrow$ інші гроші)  |                  |
| час  | маржа            | час  | маржа             | час  | маржа            |
| <i>дозволено</i>   | <i>дозволено</i> | <i>заборонено</i>  | <i>заборонено</i> | <i>заборонено</i>  | <i>дозволено</i> |
|  |                  | (2.2) $T \leftrightarrow T$<br>(товар $\leftrightarrow$ товар) |                   | (3.2) $T^1 \leftrightarrow T^2$<br>(товар $\leftrightarrow$ інший товар) |                  |
|  |                  | час  | маржа             | час  | маржа            |
|  |                  | <i>заборонено</i>  | <i>заборонено</i> | <i>заборонено</i>  | <i>дозволено</i> |

Джерело: складено автором

I тип: в угодах продажу товару за гроші (при звичайних грошових розрахунках) дозволяється, як націнка (у вигляді створення додаткової вартості), так й відстрочка платежу за придбаний товар. При цьому вони узгоджується з ісламським правом і, з цієї точки зору, не є забороненими.

II тип: в угодах, предметом яких є обмін однорідними активами, наприклад, гроші  $\leftrightarrow$  гроші, або товар  $\leftrightarrow$  товар, виникає *рїба*, як в частині націнки, так й відстрочки платежів. Отже, з точки зору ісламського права, вони є забороненими.

III тип: в угодах, предметом яких є обмін не однорідними активами, наприклад, гроші  $\leftrightarrow$  інші гроші (інші валюти), або товар  $\leftrightarrow$  інший товар, дозволяється включати додану

вартість, проте забороняється відтермінування їх виконання/закриття. Тобто, з точки зору ісламського права, такі угоди не є *рїба* лише на умовах виконання «спот». Проблема заборони лихварства є ключовою для розуміння сутності ісламської економічної доктрини. І хоча всі три авраамістичні релігії (їудаїзм, християнство та іслам) протягом свого існування, в тій чи іншій мірі, засуджували стягування і надання позичкового відсотка, однак лише мусульманське суспільство зберегло його послідовне неприйняття до сучасних часів. В той же час, громадські системи, в яких привалює їудаїзм або християнство, поетапно прийшли до фактичної легалізації багатьох операцій, які вважалися раніше лихварськими.

Сьогодні у світі у правовому полі переважної більшості розвинених країн термін «лихварство» законодавчо не визначається і не використовується; розмір відсоткової ставки встановлюється залежно від умов що склалися на кредитному ринку, а порядок сплати самих відсотків – на договірній основі. Єдине що є предметом правового регулювання, це розмір відсоткової ставки яку кредитор має нараховувати боржнику після спливу строку позики на несплачену частину боргу.

До таких країн, власне кажучи, належить Україна. По-перше, сплачуваний боржником відсоток понад основної суми визначається, за своєю правовою природою, як винагорода за користування грошовими коштами протягом певного періоду (ст.536 Цивільного кодексу України). По-друге, згідно Цивільного кодексу України (ст.536, ст.1048, ст.1054, ст.1056) розмір і порядок одержання процентів встановлюються договором «залежно від кредитного ризику, наданого забезпечення, попиту і пропозицій, які склалися на кредитному ринку, строку користування кредитом, розміру облікової ставки та інших факторів, що діють на дату укладення договору» [10]. І нарешті, по-третє, вітчизняна судова практика (згідно Ч. 2 ст. 625 Цивільного кодексу України) встановлює, що «боржник, який прострочив виконання грошового зобов'язання, зобов'язаний сплатити суму боргу з урахуванням встановленого індексу інфляції за весь час прострочення, а також 3 % річних від простроченої суми, якщо інший розмір процентів не встановлений договором або законом» [10].

Однак, у світі також є країни, які на

законодавчому рівні обмежують відсоткову ставку кредитних угод. Наприклад, Кримінальний кодекс Канади обмежує її на рівні 60 % на рік, а відповідно до цивільного законодавства Японії, максимальна відсоткова ставка становить від 15 % до 20 % на рік, залежно від основної суми боргу (більші суми мають нижчу межу дозволеної ставки) [11]. Проте, на нашу думку, законодавче обмеження розміру кредитних ставок не вирішує проблеми доступу до фінансових ресурсів або незахищеності прав позичальників.

У сучасному розумінні лихварське кредитування, яке пов'язано з наданням споживчих позик за завищеними відсотковими ставками отримало назву «хижацьке кредитування» (англ.: predatory lending, loan shark). Такий вид кредитування має жорсткі умови стягнення в разі неповернення кредиту і, як правило, діє поза межами закону (має кримінальний або напівкримінальний характер). Позичальниками є особи, які не мають змоги отримати офіційний кредит у фінансовій установі, в силу тих чи інших причин. Отже, розвиток фінансового сектору та спрощення доступу до фінансових послуг вразливих верств населення, на нашу думку, є більш ефективним шляхом вирішення проблеми існування лихварства, ніж встановлення правових обмежень щодо регулювання відсоткових ставок на кредитному ринку.

*Гарар.* Гарар є другим важливим елементом в системі заборон, які визначають специфіку ісламської економічної доктрини і у буквальному перекладі з арабського означає «небезпеку, ризик, невизначеність». У правовій площині, гагар означає «ро-

бити щось наосліп, не маючи достатніх знань», або «зважитися на ризикований вчинок, не оцінюючи наслідки». Метою цієї заборони є уникнення обману та захист прав договірних сторін угоди, а також мінімізація суперечок та зменшення можливостей для використання одного контрагента іншим з спричиненням економічних втрат [12].

В ісламській економічній доктрині, сформульованій на базі релігійно-етичних принципів, значна увага приділяється поняттю «справедливість», яке в деяких випадках навіть переважає поняття «правова норма».

Для ілюстрації ситуації з наявністю гарар, можна привести відому російську казку «Вершки и Корешки», яка окреслює поле для дискусії – що є більш важливим, «справедливість» чи «правова норма»? Згідно фабули цієї казки, одна з сторін договору (про розподіл врожаю) не володіла вичерпною інформацією про предмет розподілу (вершки/корешки). Формально, угоди між сторонами були укладені з дотриманням усіх необхідних умов, проте з точки зору ісламського права, вони не мають юридичних наслідків, оскільки містять гарар, а саме – невизначеність для однієї з сторін щодо саме предмету договору. При цьому, гарар у даному випадку має надмірний характер, оскільки дає змогу одній із сторін збагачуватися за рахунок іншої, яка не володіє всією повнотою інформації про предмет договору.

Від самого початку мусульманське право виникало і розвивалося, перш за все як право, що регулювало торгівельні відносини. Тому наявність в ньому обмежень щодо «несправедливого» переважання в угоді однієї сторони над іншою в наслідок не-

визначеності, за відсутності ефективних правових інститутів грало важливу роль у правовому забезпеченні торгівельно-обмінних операцій тих часів.

В двох головних джерелах ісламського права – Корані і суннах немає чіткого визначення поняття «гарар». Разом з тим існує багато хадісів, в яких докладно викладаються деякі правила торгівлі, у тому числі ті, де забороняється невизначеність у відношеннях між покупцем та продавцем. Наприклад, забороняється продавати те, що не знаходиться в момент заключення угоди в наявності у продавця: «Не купуйте рибу в морі, тому що в такій угоді є невизначеність» [Цит. по: Ібн Хаджар Аль-Аскалані], [13].

Очевидно, що будь-якому виду підприємницької діяльності властиві ризик та невизначеність, тому на відміну від ріба, гарар є відносною концепцією. Проте, одна справа – неминучий комерційний ризик, інша справа – угоди, в результаті яких хоча б одна з сторін приймає на себе невиправданий ризик і може в наслідок цього понести втрати.

Деякі дослідники диференціюють терміни «невизначеність» та «ризик», оскільки ризик описується як ситуація, в якій можна виміряти ймовірність настання події. Отже, цей ризик можна оцінити теоретично [14]. Якщо розглядати гарар як надмірний ризик, то оцінка його надмірності є виключною компетенцією мусульманських правознавців, які у сучасній практиці інституалізуються в додатковий виконавчий орган управління компанією – Шаріатську раду.

Правознавці усіх ісламських юридичних шкіл (мазгабів) мають консен-



сус з приводу того, що наявність надмірного гарар у договорі лишає його законної сили і може зробити не дійсним з точки зору ісламського права.

У відповідності з загальноприйнятою у сучасному ісламському праві класифікацією, виокремлюють наступні види (або ступені) гарар:

- дозволений / незначний гарар (gharar yasir, minor gharar), не впливає на валідність угоди;

- заборонений / зайвий гарар (gharar fahish, major або excessive gharar), перетворює будь-яку угоду у недійсну;

В деяких ісламських правових школах виокремлюють також проміжний гарар, який знаходиться між двома першими, але з точки зору правових наслідків він не класифікується як окрема категорія. Приклади трактування цього терміну наведено в табл. 3.

Таблиця 3

#### Визначення гарар різними ісламськими правовими школами

| Правова школа | Визначення  |
|---------------|---|
| Ханафітська   | «гарар це те, наслідки чого приховані» (Al-Sarakhsi)            |
| Шафїїтська    | «гарар» це те, чия природа та наслідки приховані» (Al-Shiraazi) |
| Ханбалїтська  | «гарар це те, наслідки чого невідомі» (Ibn Taumiya)             |

Джерело: складено автором на основі [15]

Найбільш ліберальне трактування поняттю «гарар» було надано представниками зниклого ще у Середньовіччі (XV ст.) загїрїтського мазгабу, який був широко розповсюджений на території Північної Африки та мусульманської Іспанії. За думкою представників цієї правової школи, для визначення наявності в тій чи іншій угоді гарар, має бути не просто невизначеність, а невідомість, тобто «покупець не знає що він купує, а продавець не знає що він продає».

Саме цей підхід щодо визначення гарар, на нашу думку, покладено в основу сучасної практики ісламських фінансів, в яких заборонений гарар має місце коли існує невпевненість щодо: а) об'єкту угоди; б) його ціни:

- об'єкт угоди ще не існує (або сумніви щодо його наявності);
- відсутнє точне і детальне описання об'єкту угоди з точки зору його кількості та якості (або сумніви щодо достовірності інформації);

- відсутні фіксована ціна, термін та умови оплати (або залежність цих категорій угоди від других обставин, наявність двох цїн за певних умов, залежність умов виконання від інших подій).

Проте, економічна доцільність змушує визнавати легітимною, з точки зору ісламського права, таку угоду як бай'ас-салам (або салам) – купівля-продаж товарів з відстроченою поставкою, коли покупна ціна сплачується відразу, а товар поставляється протягом терміну, узгодженого сторонами (рис. 1). Предметом цієї угоди, в основному є рухоме майно яке можна оцінити за якістю та кількістю (окрім дорогоцінних металів та грошей) або нерухомість (наприклад, у випадку фінансування будівництва). Не зважаючи, все ж таки, на наявність певної невизначеності для покупця, салам признано допустимою угодою з дозволенним рівням гарар.

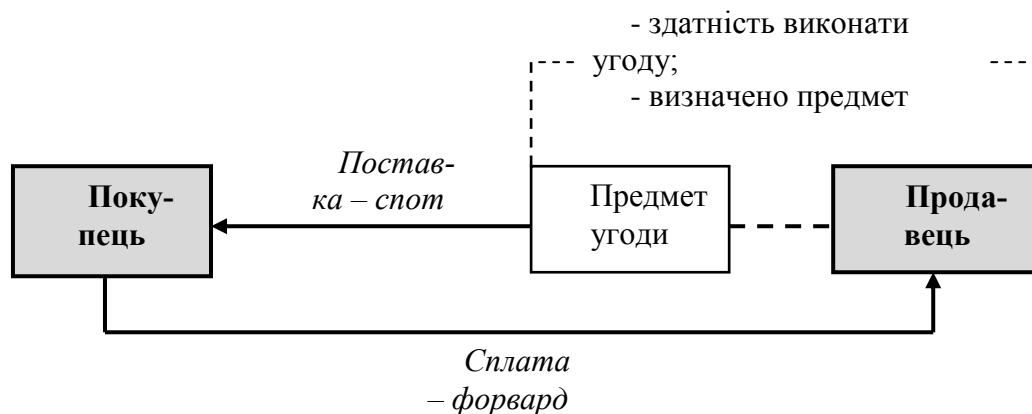


Рис.1. Угода бай'ас-салам (або салам).

Однак, оцінка угоди щодо наявності в неї забороненого гарар, відноситься до виключної компетенції мусульманських правознавців – членів Шаріатської ради банку або іншого фінансового інституту.

*Майсір.* На відміну від гарар, майсір повністю відкидається ісламом (див., наприклад: Коран: 2:212; 5:90; 5:91), при чому його заборона цитується в тих аятах Корану, де встановлено також заборону для мусульман на вживання алкоголю. Даний термін походить від слова арабського слова «легкий» і буквально означає «легкодступне багатство» або «азартну гру», або також позначає випадкове набуття багатства/доходу без вкладання праці/ресурсів, незалежно від того, завдано було чи ні шкоди іншій людині. В той же час, деякі дослідники наполягають, що мають бути сторони, кожна з яких бере на себе ризик втрати, а втрата однієї означає вигреш іншої [16]. В ісламській економічній доктрині, найчастіше даним терміном називають будь-які азартні ігри («будь-яка операція, здійснена двома сторонами, що володіють правом власності на певний актив або послугу, які приносять користь одній стороні та завдають шкоди іншій, пов'язуючи кон-

кретну операцію з діянням чи подією, метою яких є заволодіння майном іншого учасника» [17, 18]), включаючи ставки, лотерею тощо.

Тобто, мусульманські економісти розуміють під мейсір дохід, якій є не результатом вкладання капіталу або праці, а що утворився в наслідок якоїсь випадковості. Для того, щоб вважатися азартною грою, принаймні мають бути три елементи:

- існування предмета / активу ставок з обох сторін;
- існування самої гри, за допомогою якої визначають, хто переможе, а хто програє;
- переможець отримує майно (частину / ціле), на яке зроблена ставка, а той хто програв – втратить його.

Данні елементи, в контексті мейсір, можуть бути повністю застосованими в якості обмежень на велику кількість видів фінансових операцій та інструментів фондового ринку. Мова йдеться про спекуляційні операції, а також про похідні цінні папери пов'язані з хеджуванням ризику.

Деякі мусульманські економісти навіть вважають спекуляції та азартні ігри синонімами. Проте, переважна їх більшість все-таки диференціює ці поняття в рамках ісламського права,

аргументуючи тим, що в азартній грі, ризик є її метою і виникає сам по собі (з самої гри), а транзакції на фондовому ринку здійснюються на основі внутрішньої вартості активів з урахуванням їх поточної ринкової вартості (тимчасових відхилень від їх «справедливої» ціни) [19]. Тому, як вони вважають, ці поняття не є тотожними, а спекуляція не підпадає під обмеження мейсір. Крім того, дуже важко розмежувати фондові операції «спекуляційні» (несуть, як правило, негативну конотацію) та операції «інвестиційні», в основі яких лежить аналіз очікуваної доходності та ризику.

Що стосується ісламських фінансових деривативів, специфіка та особливості їх інжинірингу будуть розглянуті більш детально у наступних дослідженнях.

Як гарар, так і мейсір пов'язані з невизначеністю та ризиком, проте відмінність між ними в тому, що перший є результатом непрозорості умов реалізації угоди, а другий ставить очікуваний дохід/збиток в залежність від настання/ненастання певної події у майбутньому (випадковість).

*Харам.* Ще одна релігійна заборона яка визначає специфіку ісламської економічної доктрини – харам (в ісламському праві недозволені речі й дії). Для мусульман існують обмеження у сімейно-шлюбних стосунках, у вживанні їжі та напоїв, в розвагах, у поведінці протягом релігійного посту. В контексті економічної діяльності харам забороняє займатися, інвестувати або отримувати доходи з певних видів бізнесу, таких як, наприклад: виробництво алкогольних напоїв, тютюну та свинини, організація азартних ігор, деякі сфери шоу-бізнесу та розваг тощо.

Категорія харам займає важливе місце у формуванні ісламської етики, яка оперує двома поняттями – позитивне («дозволене», халяль) та негативне («заборонене», харам). Мусульманин, як у своєму повсякденному житті, так і в економічній діяльності має приймати рішення і діяти таким чином, щоб не порушувати рамки «халяль-харам». Власне кажучи, ісламська економічна доктрина, як феномен, визначає принципи, методи, форми та інструменти ведення економічної діяльності у відповідності до релігійної етики, а ісламські фінанси, відповідно, це спосіб реалізації фінансових відносин з метою отримання саме халяльного прибутку.

**Висновки.** Таким чином, досліджені нами заборони в ісламській економічній доктрині визначають специфічні форми фінансових відносин та інструменти їх реалізації, які формуються під впливом релігійних вимог.

Згідно вимог ісламської юриспруденції можна змодельювати три типи економічних транзакцій, у двох з яких, згідно ісламської економічної доктрини, виникає ріба: I тип: в угодах продажу товару за гроші (при звичайних грошових розрахунках) дозволяється, як націнка (у вигляді створення додаткової вартості), так й відстрочка платежу за придбаний товар; II тип: в угодах, предметом яких є обмін однорідними активами, наприклад, гроші ↔ гроші, або товар ↔ товар, виникає ріба, як в частині націнки, так й відстрочки платежів; III тип: в угодах, предметом яких є обмін не однорідними активами, наприклад, гроші ↔ інші гроші (інші валюти), або товар ↔ інший товар, дозволяється включати додану вартість, проте забороняється

відтермінування їх виконання/закриття.

Гарар є другим важливим елементом в системі заборон, які визначають специфіку ісламської економічної доктрини. У правовій площині, гарар означає «робити щось наосліп, не маючи достатніх знань», або «зважитися на ризикований вчинок, не оцінюючи наслідки». Найбільш ліберальне трактування поняттю «гарар» було надано представниками загірітського мазгабу, за думкою представників якого, для визначення наявності в тій чи іншій угоді гарар, має бути не просто невизначеність, а невідомість, тобто «покупець не знає що він купує, а продавець не знає що він продає». Саме цей підхід щодо визначення гарар, на нашу думку, покладено в основу сучасної практики ісламських фінансів, в яких заборонений гарар має місце коли існує невпевненість щодо: а) об'єкту угоди; б) його ціни.

Майсір повністю відкидається ісламом, під яким розуміють дохід, якій є не результатом вкладання капіталу або праці, а що утворився в наслідок якоїсь випадковості. Для того, щоб вва-

жатися азартною грою, принаймні мають бути три елементи: існування предмета / активу ставок з обох сторін; існування самої гри, за допомогою якої визначають, хто переможе, а хто програє; переможець отримує майно (частину / ціле), на яке зроблена ставка, а той хто програв – втратить його. Данні елементи, в контексті майсір, можуть бути повністю застосованими в якості обмежень на велику кількість видів фінансових операцій та інструментів фондового ринку. Мова йдеться про спекуляційні операції, а також про похідні цінні папери пов'язані з хеджуванням ризику.

Категорія харам займає важливе місце у формуванні ісламської етики, яка оперує двома поняттями – позитивне («дозволене», халяль) та негативне («заборонене», харам). Власне кажучи, ісламська економічна доктрина, як феномен, визначає принципи, методи, форми та інструменти ведення економічної діяльності у відповідності до релігійної етики, а ісламські фінанси, відповідно, це спосіб реалізації фінансових відносин з метою отримання саме халяльного прибутку.

### Список використаної літератури

1. Мозговой О.М., Юркевич О.М., Субочев О.В. Сутність та розвиток доктрини ісламських фінансів. *Економіка України*. 2018. № 1 (674). С. 71-82.
2. Юркевич О.М., Залізнюк В.П., Субочев О.В. Історичні передумови виникнення ісламських фінансів як складового сегменту сучасної міжнародної фінансової системи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 15. С. 12 – 18. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/15\\_2021/4.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/15_2021/4.pdf)
3. Юркевич О. М., Залізнюк В. П., Субочев О. В. Чинники еволюції ісламської економічної доктрини в контексті розвитку міжнародних фінансів. *Економіка та держава*. 2021. № 8. С. 73–78. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/8\\_2021/14.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/8_2021/14.pdf)
4. Корнеєв В.В. Ісламська фінансова модель: особливості розвитку. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. Вип. 1 (44). С. 312-318. URL: [http://vsed.oneu.edu.ua/files/full/1\\_44\\_2012/312-318.pdf](http://vsed.oneu.edu.ua/files/full/1_44_2012/312-318.pdf)

5. Юркевич О. М., Субочев О. В., Лихолет С. І. Структуровані фінанси як окремий елемент глобальної фінансової системи. *Економіка та держава*. 2020. № 11. С. 47–53.
6. Investment Laws in Muslim Countries. Handbook, Volume 1. Investment Laws, Regulations and Opportunities in Selected Countries. 6th Edition. Int'l Business Publications. 2015. p. 23.
7. Ibn al-Qayyim al-Jawziyyah, Muhammad ibn Abī Bakr. (1999). *I'lām al-Muwaqī'īn 'an Rab al-'Ālamīn*, Vol. 3. Cairo: Maktabah Ibn Taimiyyah.
8. Al-Shirbīnī, Syamsuddīn Muhammad ibn Muhammad al-Khatīb. (2006). *Mughni al-Muhtāj ilā Ma'rifati Ma'ānī Alfāzi al-Minhāj*, Vol. 2. Cairo: Dār al-Hadith.
9. Ahmad, Taris et al. (2010). Islamic Banking and Finance: What It Is and What It Should Be, UK: 1st Etichal Charitable Trust.
10. Цивільний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 30.11.2021)
11. PART XV. Special Procedure and Powers (continued). Criminal Code (R.S.C., 1985, с. C-46). URL: <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/c-46/page-77.html#h-122004> (дата звернення: 30.11.2021)
12. Muhammad Iman Sastra Mihajat. Contemporary Practice of Riba, Gharar and Maysir in Islamic Banking and Finance. IUM Institute of Islamic Banking and Finance. *International Journal of Islamic Management and Business*. 2016. Vol. 2, No. 2, 1. URL: <http://www.crimbbd.org/wp-content/uploads/2015/01/Contemporary-practice-of-Riba-Gharar-and-Mysir-in-IBS-Fs.pdf> (дата звернення: 30.11.2021)
13. Булуг ал-Марам. Достижение цели в уяснении священных текстов, на которые опирается мусульманское право. *Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты*/ под ред. Р.И. Беккина. М., 2004. С. 246.
14. Kamali, M. H. Uncertainty and Risk Taking (Gharar) in Islamic Law. *International Journal of Islamic Management and Business*. 2016. Vol. 2, No. 2.
15. Al-Zuhayli, Dr. Wahbah (1997), Financial Transactions in Islamic Jurisprudence: Revised Edition, Gharar, vol. 5, pp. 2408–3411, Syria: Dar al-Fikr Damascus, Syria, Dar al-Fikr al-Mouaser.
16. Al-Misri, Rafiq Yunus. (1993). *Al-Maysir wa al-Qimar al-Musābaqaāt wa al-Jawāiz*, Damascus.
17. Antonio, M. S. Shariah bank: from theory to practice. Jakarta : Gema Insani Press, 2001.
18. Ayub, Muhammad. Understanding Islamic Finance. England: John Wiley & Sons Ltd, 2007.
19. Kamali, M. H. Fiqhi Issues in Commodity Futures in “Financial Engineering and Islamic Contracts. New York: Palgraves, 2005. p. 20-57.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(44\).2021.344548](https://doi.org/10.18371/fp.4(44).2021.344548)

JEL Classification: F390

## ESSENCE AND CONTENT ANALYSIS OF KEY PROHIBITIONS IN ISLAMIC ECONOMIC DOCTRINE

**YURKEVICH Oksana**

*Ph.D in Economics, Associate Professor,  
Department of Corporate Finance and Controlling,  
Kyiv National Economic University  
named after Vadym Hetman  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8172-0186>*

**Abstract.** *The core of Islamic economic doctrine are religious prohibitions, which actually determine specific forms of Islamic financial relations and tools for their implementation. Such doctrinal prohibitions are riba, gharar, maisir, haram.*

*According to the requirements of Islamic jurisprudence, three types of economic transactions can be modeled, two of which, according to Islamic economic doctrine, consist riba. Garar is the second important element in the system of prohibitions that determine specifics of Islamic economic doctrine. To determine the presence of gharar in a transaction, there must be not just uncertainty, but indeterminacy. Myser is completely rejected by Islam. It means income, which is not the result of invested capital or labor, but formed as a result of some accident. The category of haram operates with two concepts – positive (“allowed”, halal) and negative (“forbidden”, haram).*

*Islamic economic doctrine, as a phenomenon, that defines the principles, methods, forms and tools of economic activity in accordance with religious ethics, and Islamic finance, respectively, is a way to implement such type of financial relations to obtain a halal profit.*

**Key words:** *Islamic economic doctrine, Islamic finance, religious ethics, Islamic economic prohibitions, riba, gharar, maisir, haram.*

The “Islamic revival” of the second half of the XX century led to emergence and institutionalization for new forms of socio-economic relations based on Islamic economic doctrine – Islamic finance, which are implemented through specific organizational forms of business or specific structured financial products / instruments. Today, the Islamic finance industry is an objective phenomenon and an integral part of the global financial system. In some Muslim countries, this type of financial relationship is of systemic importance, covering from 25 % to 40 % of the local financial sector.

At the core of Islamic economic doctrine are certain religious

prohibitions, which actually determine the specifics of forms for Islamic financial relations and tools for their implementation. Doctrinal prohibitions are riba, gharar, maisir, haram.

According to the requirements of Islamic jurisprudence, three types of economic transactions can be modeled, two of which, according to Islamic economic doctrine, have a riba:

- in transactions with the sale of goods for money (in regular monetary settlements) allowed both margin (in the form of added value) and deferred payment for purchased goods;
- in transactions where the subject of exchange is homogeneous assets, for

example, money ↔ money, or goods ↔ goods, there is a *riba*, both in terms of margins and in terms of deferred payments;

- in transactions where the subject of exchange is non-homogeneous assets, for example, money ↔ other money (other currencies), or goods ↔ other goods, it is allowed to include added value, but it is prohibited to postpone their execution.

*Gharar* is the second important element in the system of prohibitions which determine the specifics of Islamic economic doctrine. To determine the presence of a *gharar* in a transaction, there must be not just uncertainty, but indeterminacy. It is exactly the approach, which underlies modern practice of Islamic finance. Forbidden *gharar* takes place when there is uncertainty about: a) the object of the agreement, b) its price.

*Maisir* is completely rejected by Islam. It means income, which is not the result of capital invested or labor imputed, but formed because of some sort of an accident. In order to be considered as the gambling, there must be at least three elements:

- the existence of an object / asset for bets for both sides;
- the existence of the game itself, which determines who wins and who loses;
- the “winner” receives the property (part / whole) which the bet is made, and the loser loses it.

These elements, in the context of *maisir*, can be used as restrictions for a large number of financial transactions and securities market instruments. These are speculative transactions, as well as derivative securities related to risk hedging.

The category of *haram* takes an important place in setting ground principles of Islamic ethics, which operates itself within two concepts – positive (“permitted”, *halal*) and negative (“forbidden”, *haram*).

Islamic economic doctrine, as a phenomenon, defines the principles, methods, forms and tools for economic activity in accordance with religious ethics, and Islamic finance, respectively, is a way for implementation such type of financial relations to obtain a *halal* profit.

### References

1. Mozgovyy, O. Yurkevych, O. & Subochev, O. (2018). *Sutnist ta rozvytok doktryny islamskykh finansiv* [The essence and development of the Islamic finance doctrine]. *Ekonomika Ukrainy - Ukraine economy*, 1 (674), 71-82. [in Ukrainian]
2. Yurkevich, O., Zalizniuk, V. & Subochev, O. (2021). *Istorychni peredumovy vynyknennia islamskykh finansiv yak skladovoho sehmentu suchasnoi mizhnarodnoi finansovoi systemy* [Historical prerequisites for the emergence of islamic finance as a component segment of the modern international financial system]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid - Investments: practice and experience*, 15, 12–18. Retrieved from: [http://www.investplan.com.ua/pdf/15\\_2021/4.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/15_2021/4.pdf) [in Ukrainian]
3. Yurkevich, O., Zalizniuk, V. & Subochev, O. (2021). *Chynnyky evoliutsii islamskoi ekonomichnoi doktryny v konteksti rozvytku mizhnarodnykh finansiv* [Factors of the evolution islamic economic doctrine in the context of international finance development]. *Ekonomika ta derzhava - Economics and the State*, 8, 73–78. Retrieved from: [http://www.economy.in.ua/pdf/8\\_2021/14.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/8_2021/14.pdf) [in Ukrainian]

4. Korneev, V. (2012). *Islamska finansova model: osoblyvosti rozvytku* [Islamic financial model: features of development]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen - Bulletin of socio-economic research*, 1 (44), 312-318. Retrieved from: [http://vsed.oneu.edu.ua/files/full/1\\_44\\_2012/312-318.pdf](http://vsed.oneu.edu.ua/files/full/1_44_2012/312-318.pdf) [in Ukrainian]
5. Yurkevich, O., Subochev, O. & Lykholet, S. (2020). *Strukturovani finansy yak okremyi element hlobalnoi finansovoi systemy* [Structured finance as a separate element of the global financial system]. *Ekonomika ta derzhava - Economics and the State*, 11, 47–53. [in Ukrainian]
6. *Investment Laws in Muslim Countries* (2015). Investment Laws, Regulations and Opportunities in Selected Countries. 6th Ed. Int'l Business Publications.
7. Ibn al-Qayyim al-Jawziyyah & Muhammad ibn Abī Bakr (1999). *I'lām al-Muwaqī'īn 'an Rab al-'Ālamīn*. Cairo: Maktabah Ibn Taimiyyah. [in Arabic]
8. Al-Shirbīnī, Syamsuddīn Muhammad ibn Muhammad al-Khatīb (2006). *Mughni al-Muhtāj ilā Ma'rifati Ma'ānī Alfāzi al-Minhāj*. Cairo: Dār al-Hadith. [in Arabic]
9. Ahmad, Taris et al. (2010). *Islamic Banking and Finance: What It Is and What It Should Be*. 1st Etichal Charitable Trust: London UK.
10. *The Civil Code of Ukraine* (2003). Retrived from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>. [in Ukrainian]
11. Criminal Interest Rate, R.S.C. 1985, c. C-46, s. 347, as amended by 1992, c. 1, s. 60(F) and 2007. Government of Canada. Justice Laws Website. Retrieved from: <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/c-46/page-77.html#h-122004>.
12. Muhammad Iman Sastra Mihajat (2016). Contemporary Practice of Riba, Gharar and Maysir in Islamic Banking and Finance. IIUM Institute of Islamic Banking and Finance. *International Journal of Islamic Management and Business*, 2, 2. Retrieved from: <http://www.crimbbd.org/wp-content/uploads/2015/01/Contenporary-practice-of-Riba-Gharar-and-Mysir-in-IBS-Fs.pdf>
13. al-Maram, B. (2004). *Dostizhenie tseli v uyasnenii svyashchennykh tekstov, na kotorye opiraetsya musulmanskoie pravo* [Achieving the goal in understanding the sacred texts on which Muslim law is based]. In R.I. Bekkina (Ed), *Islamskie finansy v sovremennom mire: ekonomicheskie i pravovye aspekty - Islamic finance in the modern world: economic and legal aspects* (p.246) Moscow. [in Russian]
14. Kamali, M. H. (1999). Uncertainty and Risk Taking (Gharar) in Islamic Law. *International Journal of Islamic Management and Business*, 2, 2, 11-14.
15. Al-Zuhayli, Dr. Wahbah (1997). *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, Rev Ed, Gharar, vol. 5, Dar al-Fikr, Damascus, Syria.
16. Al-Misri, R. Y. (1993). *Al-Maysir wa al-Qimar al-Musābaqaāt wa al-Jawāiz*, Damascus, Syria.
17. Antonio, M. S. (2001). *Shariah bank: from theory to practice*, Gema Insani Press Jakarta, Indonesia.
18. Ayub, Muhammad (2007). *Understanding Islamic Finance*, John Wiley & Sons Ltd, London, England.
19. Kamali, M. H. (2005). *Fiqhi Issues in Commodity Futures in Financial Engineering and Islamic Contracts*. Palgrave: New York.



УДК 336.77

## ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ СПОЖИВЧИМ КРЕДИТУВАННЯМ НА ОСНОВІ ВИЗНАЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

**ВИШНЕВСЬКА Катерина Володимирівна**

*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів суб'єктів  
господарювання та інноваційного розвитку  
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

**БАРАДАКОВА Світлана Іванівна**

*магістрант кафедри фінансів суб'єктів господарювання  
та інноваційного розвитку  
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

**Анотація.** Обґрунтовано важливість удосконалення процесу формування структури та управління портфелем споживчих кредитів банку, мінімізації кредитних ризиків і оцінювання платоспроможності позичальників. Аргументовано доцільність формування відповідної організаційної структури, підвищення повноти інформаційного забезпечення, наукової обґрунтованості аналітичної підтримки процесу кредитування та управління ризиками. Запропоновано оцінювання платоспроможності позичальника на основі результативного та ресурсного підходів, що дозволяє проаналізувати фактичне фінансове навантаження, виявити рівень платоспроможності завдяки оптимізаційній моделі, що сприяє зменшенню кредитних ризиків, підвищенню якості кредитного портфелю і доходності кредитних операцій банку.

**Ключові слова:** комерційний банк, споживчий кредит, платоспроможність, кредитоспроможність, скорингова модель, кредитний ризик.

**Аннотация** Обоснована важность усовершенствования процесса формирования структуры и управления портфелем потребительских кредитов банка, минимизации кредитных рисков и оценки платежеспособности заемщиков. Аргументирована целесообразность формирования соответствующей организационной структуры, повышения полноты информационного обеспечения, научной обоснованности аналитической поддержки процесса кредитования и управления рисками. Предложено оценивания платежеспособности заемщика на основе результативного и ресурсного подходов, что позволяет проанализировать фактическую финансовую нагрузку, выявить уровень платежеспособности с помощью оптимизационной модели, что способствует уменьшению кредитных рисков, повышению качества кредитного портфеля и доходности кредитных операций банка.

**Ключевые слова:** коммерческий банк, потребительский кредит, платежеспособность, кредитоспособность, скоринговая модель, кредитный риск.

**Постановка проблеми.** Питання визначення платоспроможності позичальника комерційного банку ніколи не втрачало актуальності, а під час кризових явищ, до яких можна віднести і сучасну пандемічну кризу, воно тільки ще більш набуло значущості. Пандемічна криза підтверджує тезу про вплив кризових явищ на ділову активність позичальників, що ставить під загрозу здатність виконувати взяті ними зобов'язання перед банком. Проте, сам характер і чинники пандемічної кризи можна віднести до форс-мажорних, які не можна було заздалегідь передбачити, а також такі, що мають високий ступенем невизначеності в часовому горизонті, який залежить від завершення пандемії. Тому ситуація на кредитному ринку вимагала швидкого реагування для запобігання зростанню проблемних кредитів та постійного моніторингу для відкриття можливості видачі нових для підтримки економічного розвитку. Означене підкреслило важливість використання надійного науково-методичного апарату щодо оцінювання платоспроможності позичальника, що, в свою чергу, потребує визначення аналітичних трендів теорії оцінки платоспроможності позичальника, конструктивного аналізу та подальшого напрацювання нових методичних підходів, враховуючи особливості і мінливість фінансового стану позичальника впродовж його життєвого циклу в умовах впливу різного роду зовнішніх і внутрішніх факторів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Методичні підходи до оцінювання платоспроможності позичальника при наданні споживчого кредитування розкривали у своїх працях зарубіжні і вітчизняні вчені, зокрема:

О. Васюренка, О. Вовчак, С. Даниленко [1], О. Дзюблюк, А. Киричук [2], О. Лаврушин, Т. Ларіна [3], В. Лагутін, А. Мороз і М. Славук [4], Г. Панова [6], С. Роуз, Дж. Ф. Сінкі, В. Сусіденко [8], В. Усоскін, Я. Чайковський та ін. Високо цінуючи науковий доробок учених, зауважимо, що результати компаративний аналіз існуючих методичних підходів до оцінки платоспроможності позичальника дозволяє зробити висновок, що за своєю змістовною постановкою їх переважна більшість фокусується на необхідності аналізу кредитоспроможності фізичної особи та ризику неповернення позики. При цьому інструментальна складова методик сформована таким чином, що оцінюються лише наслідки взятих в минулому кредитів, що не може виступати характеристикою наявного потенціалу повернення боргу з точки зору якості кредиту та можливих ризиків для комерційного банку. Це зумовлює як удосконалення та розширення змістовних меж оцінювання платоспроможності, так і перегляду аналітичного інструментарію, який дозволяє реалізувати аналітичні новації.

**Метою статті** є узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності понятійного базису споживчого кредитування, розробка рекомендацій щодо удосконалення оцінювання платоспроможності позичальника комерційного банку.

**Виклад основного матеріалу.** Кредитні операції є найбільшим активом та водночас основним джерелом доходу комерційного банку, від якості здійснення яких залежить прибутковість як окремого банку, так і всієї банківської системи. Для забезпечення ефективного кредитування банки ке-

руються власною кредитною політикою і застосовують практичні механізми її реалізації. В цьому аспекті одним із найважливіших завдань управління є формування дієвої організаційної структури кредитуванням, а також аналітичної системи аналізу кредитного портфеля банку, адже кредитний портфель є основним джерелом ризику, який впливає на надійність і фінансову безпеку банку.

Широко поширеною формою кредитування різноманітних споживчих потреб населення є споживчий кредит, який має суспільне значення через

згладжування дисбалансу споживання груп населення із різним рівнем доходу і не загострювати проблему стратифікації суспільства, дозволяє подолати проблему і стимулювати в подальшому до заощаджень.

Поняття «споживчий кредит» немає єдності підходів до його тлумачення, зокрема, схожість підходів спостерігаємо в частині суб'єктно-об'єктних відносин (громадяни, фізичні особи з одного боку та банк або кредитна організація – з іншого), а відмінність – у визначенні форми і характеристичних ознак таких відносин (табл. 1.).

Таблиця 1

## Наукові підходи до трактування поняття «споживчий кредит»

| Автор                         | Споживчий кредит – це ...  |
|-------------------------------|--|
| Національний Банк України [5] | кошти, що надаються кредитором (банком або іншою фінансовою установою) фізичним особам на придбання споживчих товарів або послуг у тимчасове користування, під процент, на умовах строковості та платності.  |
| Г. Панова [6]                 | кредит, який надається фізичним особам на придбання споживчих товарів і послуг і виникає з приводу фінансування потреб кінцевого споживання  |
| В.Сусіденко [8]               | кошти, які надаються комерційним банком громадянам України під процент у тимчасове користування на умовах забезпечення, повернення, строковості, платності та цільової спрямованості   |
| А. Мороз, М.Савлук [4]        | кредит, що спрямовується на задоволення особистих потреб людей, тобто обслуговує сферу особистого споживання   |
| Т. Ларіна [3]                 | самостійний вид кредитних зобов'язань цільового характеру, що надається кредитною організацією фізичним особам з метою придбання ними товарів тривалого використання для потреб, не пов'язаних зі здійсненням підприємницької діяльності на строк, що не перевищує трьох років   |
| А.Киричук [2]                 | договір, за яким банк або інша фінансова установа (кредитор) зобов'язується надати кошти (кредит) фізичній особі (позичальнику) з метою придбання останнім товарів (робіт, послуг) для особистих, сімейних домашніх та інших потреб, не пов'язаних зі здійсненням підприємницької діяльності, у розмірі й на умовах, установлених договором, а позичальник зобов'язується повернути отриману суму грошей і сплатити проценти за неї. |
| С.Даниленко [1]               | надання кредитними організаціями кошти фізичній особі з метою задоволення особистих потреб, не пов'язаних зі здійсненням підприємницької діяльності, на умовах установлених договором, де розмір, строк та інші умови визначаються залежно від кредиту та його забезпечення.   |

*Джерело:* узагальнено автором на основі вказаних джерел

Такий вид кредиту призначений для придбання товару (переважно довго-

строкового використання), оплати роботи та послуг. До нього застосовуються всі принципи кредитування.

В системі кредитних відносин важливим є поняття «платоспроможність» як можливість своєчасно та в повному обсязі здійснювати всі види платіжних розрахунків в довгостроковому періоді. Згідно Постанови Правління Національного банку України платоспроможність – «здатність боржника/контрагента банку здійснювати розрахунки за всіма видами своїх зобов'язань відповідно до умов договорів» [9]. Виходячи з цього, на наш погляд, поняття платоспроможності не можна ототожнювати з поняттям «кредитоспроможність». Так, кредитоспроможність визначає наявність у позичальника передумов для одержання позики і спроможність погашати позичкові зобов'язання протягом строку, визначеного кредитною угодою.

При цьому ступінь кредитного ризику зумовлюється кредитоспроможністю фізичної особи, сумою позики та умовами її надання, а також стабільністю фінансового стану позичальника в майбутньому, тобто його прогнозованою платоспроможністю. Такий підхід дозволяє враховувати можливі ризики кредитних операцій, спираючись на об'єктивну оцінку фінансової стійкості позичальника короткострокового і довгострокового періоду.

Для одержання такої оцінки важливим є організація інформаційної бази кредитного процесу. Кредитування банку має на меті забезпечити вигідну інвестицію на основі повернення, терміновості та оплати, мінімізуючи при цьому ризик таких інвестицій. Дилема ризику повернення кредиту – це класична дилема, і вирішення її в сучас-

них умовах вимагає врахування все більшої кількості стохастичних факторів у зовнішньому та внутрішньому інформаційному середовищі. Слід зазначити, що управління споживчим кредитуванням банку багато в чому залежить від того, яким чином він організовує процеси збору, обробки, аналізу та використання інформації, що стосується кредитного процесу. При цьому перелік інформаційних джерел розширяється за рахунок відкритих джерел неструктурованої інформації, наприклад інтернету і соціальних мереж. Наявність належної інформаційної підтримки є необхідною умовою оптимізації управління споживчим кредитуванням в банку.

Основна мета процесу управління споживчим кредитом у банку – забезпечення максимальної прибутковості за певним рівнем ризику, що залежить від структури та обсягу портфеля, рівня процентних ставок за кредитами. Формування структури портфеля споживчого кредитування банку є чутливим до зовнішніх чинників, а також якості організації кредитного процесу, який повинен постійно вдосконалюватись.

За традиційним підходом процес подання і розгляду кредитної заявки включає такі дії: 1) позичальник звертається в банк за позикою; 2) менеджер приймає документи та формує заявку на кредит; 3) скоринговий рейтинг присвоює бал за шкалою «Standard & Poor's» або «Fitch Ratings» та визначає клас боржника; 4) відділ аналітиків перевіряє платоспроможність клієнта та відсутність порушень правопорядку; 5) відділ андеррайтингу перевіряє достовірність наданої інформації позичальником та формує заключення; 6) кредитний комітет

приймає рішення щодо доцільності надання кредиту позичальнику; 7) банк на відділенні готує угоду до видачі кредиту; 8) позичальник підписує договір кредитування та отримує гроші на рахунок; 9) менеджер формує справу клієнта та передає на зберігання до головного офісу. На будь-якому етапі цього процесу можуть виникнути певні питання до позичальника, що призведе до повернення заявки на доопрацювання на відділення. Тим самим розгляд запиту відтягнеться на непередбачений час.

Відповідно до методу оцінки платоспроможності позичальника застосовується коефіцієнт поточний платоспроможності (КПП), який характеризує наявний фінансовий стан замовника та показує його фінансове навантаження. Цей показник розраховується як відношення щомісячних витрат на обслуговування боргу боржника до його щомісячного доходу за вирахуванням поточних витрат:

$$\text{КПП} = \frac{Зк}{Д-В}, \quad (1)$$

де  $Зк$  – зобов'язання за кредитами;  $Д$  – доходи позичальника;  $В$  – витрати позичальника.

Зобов'язань за кредитами розраховуються, як сума щомісячних платежів за всіма кредитами незалежно від його типу.

Дохід клієнта вираховується, як сукупність систематичних щомісячних надходжень грошових коштів на рахунок клієнта за певний період. Таким доходом здебільшого є заробітна плата або пенсія, проте може бути також зарахування дивідендів, плата за надання в оренду власного рухомого або нерухомого майна, соціальні пільги, процентні доходи за депозитами та інше. Якщо позичальник надає доку-

мент для підтвердження доходу, де вказано виплати без вирахування податку, то з усіх доходів клієнта обов'язково потрібно відняти податок та збір, згідно діючого Податкового Кодексу. Матеріальна допомога, аліменти, соціальні виплати по безробіттю, виплата на дитину – всі ці нарахування доходом клієнта не вважаються та не беруться в розрахунок платоспроможності. Витратами позичальника прийнято вважати щомісячний прожитковий мінімум та щомісячні життєві зобов'язання (сплата за оренду житла, оплата за навчання, щомісячні платежі по страхуванню рухомого та нерухомого майна, страхуванні життя або здоров'я та інші). Також вираховують КПП поручителя, якщо за кредитним продуктом передбачено укладання договору поруки. Чим вищий коефіцієнт КПП, тим краще фінансовий стан позичальника. Якщо частка щомісячних витрат клієнта в його доході становить більше визначених кредитною політикою банку подальший розгляд заявки про надання кредиту припиняться.

Зростання конкуренції на кредитному ринку потребує прискорення і забезпечення обґрунтованості процесу прийняття рішень, що можливе завдяки впровадженню інноваційних інформаційних технологій. Технологічні рішення надають можливість стандартизувати споживчі кредити, автоматизувати весь процес кредитування – від отримання заяви до прийняття рішень, одержання платежів за зобов'язаннями. Крім того, вони повинні не лише включати такі елементи, як систему рейтингу позичальника і можливість пошуку у власних «чорних списках» банку, але й забезпечувати отримання інформації від кредитного

бюро, впровадження системи врегулювання боргу.

Розглянемо більш детально моделі вдосконалення процесу споживчого кредитування в комерційному банку.

1. Створення, впровадження та подальше оновлення скорингової моделі.

Класичний скоринг – це математична модель, заснована на історичних даних про поведінку позичальника до минулих кредитів, щоб формалізувати поняття «готовність платити за кредитом» і «здатність повертати борги в майбутньому». На першому етапі заяви позичальника модель допомагає створити психологічний портрет потенційного клієнта. Надалі, використовуючи скорингову модель на основі кредитної історії, банк визначає ймовірність того, що потенційний позичальник своєчасно поверне позику.

Аналізуючи потенційного позичальника, рекомендовано використовувати певний тип рейтингу, наприклад Fraud-скоринг (оцінка шахрайства) – оцінка ймовірності схильності потенційного позичальника щодо шахрайства. Важливість кредитного скорингу полягає в тому, що кожному позичальнику присвоюється унікальний рейтинг кредитного ризику. Порівнювання цінностей, отриманих від цього позичальника, із заданим рейтингом для кожної скорингової моделі допомагає вирішити проблему вибору, коли видавати позики, та поділити позичальників на два класи, а саме таких, кому може бути надано кредит, і тих, кому надавати позику небажано. Інформація про критерії вибору позичальників є внутрішньою інформацією банку.

2. Оптимізаційна модель визначення платоспроможності позичальника.

На другому етапі процесу кредитування менеджер перевіряє кредитну історію клієнта та аналізує платоспроможність за останні кілька років для підтвердження його надійності та стабільності [9]. Рішення про видачу кредиту базується на оцінці кредитоспроможності позичальника. Настанови банку встановлюють певні правила кредитування – ці правила дозволяють банку вибирати своїх цільових клієнтів (наприклад, максимальний та мінімальний вік, мінімальна заробітна плата, тривалість перебування в регіоні), щоб сформувати якісний кредитний портфель. Однак, згідно з методом, що використовується для розрахунку платоспроможності клієнта, не всі позичальники одержують можливість взяти кредит.

Алгоритм побудови оптимізаційної моделі визначення платоспроможності позичальника для прийняття рішення про кредитування (рис. 1), що забезпечить підвищення якості кредитного портфеля та дохідності за кредитними операціями. Послідовність визначення платоспроможності позичальника передбачає:

I етап – збір початкової інформації. Позичальник надає паспорт та ідентифікаційний код, довідку про доходи, відповідає на питання стосовно сімейного стану, кількість дітей, наявність кредитів;

II етап – аналіз платоспроможності позичальника – менеджер перевіряє кредитну історію в програмі та аналізує клас позичальник, рівень дефолту, наявність поточної або закритої прострочки. Також розраховує коефіцієнт співвідношення зобов'язань до доходу сім'ї клієнта;

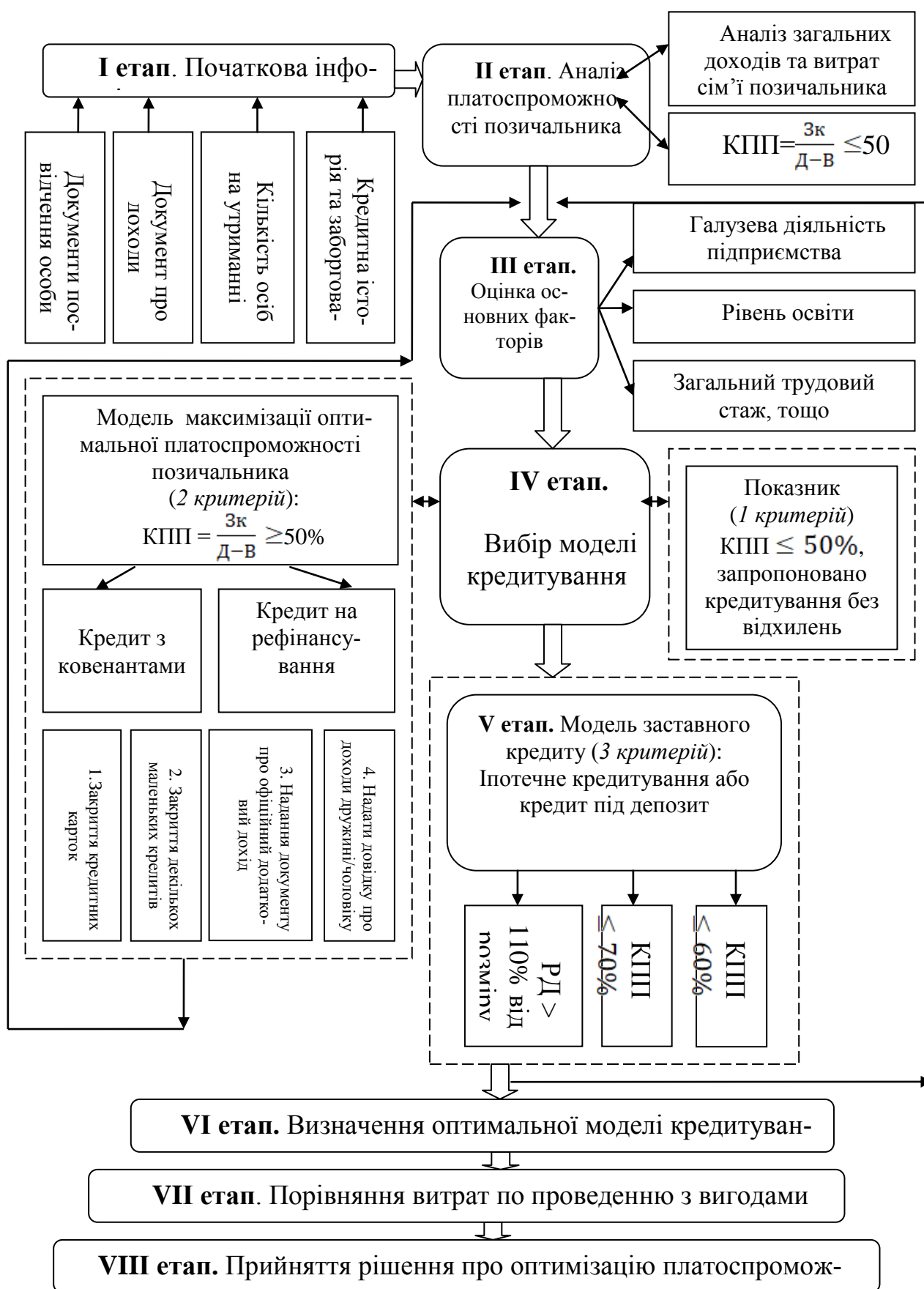


Рис.1. Алгоритм побудови оптимізаційної моделі визначення платоспроможності позичальника комерційного банку

Джерело: власна розробка автора

III етап – оцінка основних факторів (трудовий стаж, діяльність підприємства, рівень освіти, наявність майна, в тому числі заставного, тощо);

IV етап – вибір моделі кредитування. Якщо у клієнта є велике фінансове навантаження, то менеджер має запропонувати програму рефінансування або кредитів під заставу, таким чином це забезпечить зменшення навантаження завдяки більшому строку кредитування або закриття кредитів інших банків;

V етап – застосування моделі заставного кредиту, завдяки якій є можливість взяти більшу суму, тому що коефіцієнт платоспроможності вище ніж у звичайного продукту кредитування;

VI етап – визначення оптимальної моделі кредитування. Менеджер визначає за якою моделлю варто надати кредит клієнту;

VII етап – порівняння витрат відносно можливості одержання вигоди від оптимізації. Менеджер озвучує позичальнику про можливі моделі кредитування та проводить порівняння витрат клієнта за кредитами;

VIII етап – прийняття рішення про оптимізацію платоспроможності позичальника. Позичальник приймає рішення, за якою моделлю кредитуватися.

Однак, слід враховувати те, що в країні не має вільного доступу до бази фіскальної служби для перевірки достовірності інформації про сплату позичальником податків. Тому, клієнт повинен надавати додаткові документи про підтвердження податкових відрахувань з нарахованої заробітної плати та інших доходів. Відсутність єдиної системи поточного кредитування фізичних осіб також не дозволяє конт-

ролювати кредитну активність позичальника стосовно одночасного отримання декілька позик в різних банках, що навіть при наявності позитивної кредитної історії і високій платоспроможності підвищує ризики неспроможності позичальника виконувати свої зобов'язання перед банком.

Другим напрямком підвищення ефективності управління споживчого кредитування вважаємо вдосконалення структури відповідного департаменту (рис. 2), яка включає такі підрозділи: відділ залучення та фільтрації клієнтів, фронт-офіс, відділ андеррайтингу, кредитний комітет, відділ фінансового контролю та авторизації кредитів, відділ контролю за кредитними операціями, відділ урегулювання ризиків споживчого кредитування, відділ розробки кредитних продуктів, відділ супроводження кредитів, відділ роботи з проблемними позиками.

1. Відділ залучення та фільтрації клієнтів, який виконує такі функції і види робіт: обробляє подані через сервіс інтернет-кредитування заявки; обробляє «холодну» та «теплу» базу клієнта через скорингову модель або за параметрами кредитної політики; спрямовує потенційних клієнтів до відділення для заповнення заявки на кредит. Фахівцями відділу може бути група менеджерів, які працюють в дистанційному режимі.

2. Відділ фронт-офісу, наприклад менеджер відділу, направляє заявку на одержання кредиту попередньо обробивши її, згідно алгоритму побудови моделі визначення оптимізації платоспроможності позичальника (рис. 1). Прикладом працівників відділу є менеджер на відділенні.



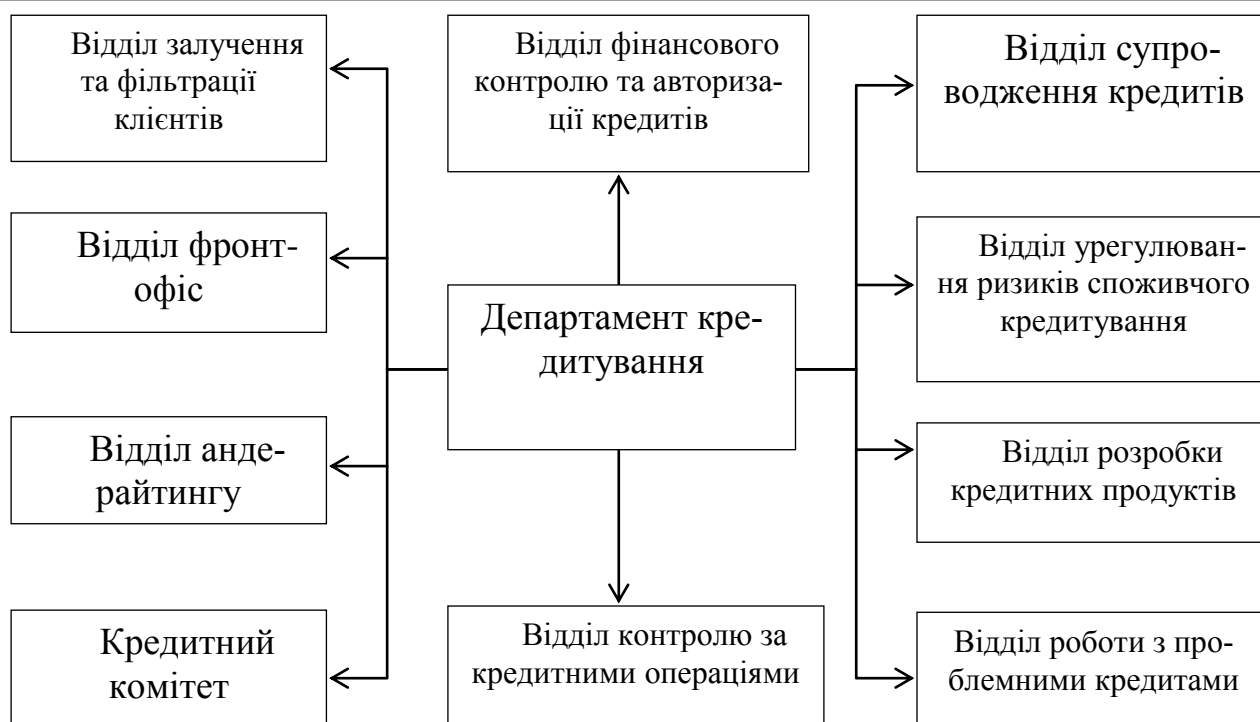


Рис.2. Організаційна структура департаменту кредитування

Джерело: власна розробка автора

3. Відділ андеррайтингу, зокрема, спеціаліст в головному банку здійснює перевірку достовірності інформації наданої позичальником та його кредитоспроможності для прийняття рішення про надання кредиту.

4. Кредитний комітет. До його складу входять керівники відділів департаменту кредитування головному банку, які приймають рішення про надання кредиту, який має певні відхилення від політики банку.

5. Відділ фінансового контролю та авторизації кредитів, наприклад спеціалісти головного банку, здійснює перевірку відповідності параметрів угоди затвердженим в банку нормативним документам і параметрам кредитування та авторизацію кредитів.

6. Відділ контролю за кредитними операціями проводить: перевірку відповідності нормативній документації банку вже оформлених кредитів; перевірку правильності оформлення до-

кументів за вже виданими кредитами; аналіз якості роботи відділу авторизації і кредитного відділу, а також аналіз діяльності окремих експертів.

7. Відділ урегулювання ризиків споживчого кредитування, до якого входять аналітики та ІТ-спеціалісти головного банку, забезпечує: управління ризиками споживчого кредитування; створення, впровадження і супроводження скорингових моделей.

8. Відділ розробки кредитних продуктів передбачає розробку та впровадження нових продуктів споживчого кредитування за участі менеджерів та керівників групи відділень банку. Створення нових конкурентоспроможних кредитних продуктів повинно спиратись на дослідження світових трендів і враховувати інноваційну практику провідних учасників кредитного ринку, орієнтуватись на потреби і уподобання клієнтів в умовах мінливості економічного середовища.

9. Відділ супроводження кредитів включає операційний персонал банку, який здійснює супроводження і обслуговування споживчих кредитів.

10. Відділ роботи з проблемними кредитами організовує роботу по стягненню проблемної заборгованості, що вийшла на термін прострочення більше 60-90 днів.

Побудова такої організаційної структури департаменту кредитування підвищує відповідальність усіх відділів в управлінні кредитною діяльністю банку, допоможе підвищити результативність і якість виконання обов'язків, не відволікаючись на вирішення інших питань. На нашу думку, теза, що «кожен працівник має бути універсальним» не повною мірою сприяє досконалості операційного ритму, але не заперечує доцільність взаємозамінності працівників. Таким чином, виконання поставлених завдань, функцій і обов'язків буде більш чіткими, а не розфокусованим, що в цілому сприятиме підвищенню ефективності управління кредитною діяльністю.

**Висновки.** Для забезпечення якості і підвищення ефективності споживчого кредитування важливим є здійснення банком обгрунтованої оцінки платоспроможності позичальника, яка

передбачає формування відповідної організаційної структури, удосконалення на рівні повноти інформаційного забезпечення за рахунок використання відкритих джерел неструктурованої інформації, наукової обгрунтованості аналітичної підтримки процесу кредитування на рівні скорингових моделей та управління ризиками. Визначення платоспроможності позичальника комерційного банку включає оцінювання на основі результативного та ресурсного підходів, де перший дозволяє проаналізувати платоспроможність через фактичне фінансове навантаження, а другий дає змогу виявити рівень платоспроможності шляхом застосування оптимізаційної моделі, що сприяє зменшенню кредитних ризиків, підвищенню якості кредитного портфелю і дохідності кредитних операцій банку.

Отже, удосконалення науково-методичних підходів управління споживчим кредитуванням сприяє підвищенню доступності кредитів для широких верст населення, зменшенню рівня проблемних кредитів, що знаходить відображення в забезпеченні ефективності кредитної діяльності банку і стабільності функціонування банківської системи в цілому.

### *Список використаної літератури*

1. Даниленко С.А., Комиссарова М.В. Банковское потребительское кредитование: учеб.–практ. Пособие. М.: Юстицинформ, 2011. 384 с.
2. Киричук А. А. Потребительский кредит: защита прав заемщика. *Законодательство*. 2007. № 12. С. 40-43.
3. Ларина Т.М. Потребительский кредит: понятие и способы кредитования. *Юридический аналитический журнал*. 2004. №2-3 (10-11). С.138-146.
4. Мороз А., Савлук М., Пуховкіна М. Банківські операції: К. : КНЕУ, 2008. 608 с.

5. Національний банк України. URL: [https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123657&cat\\_id=123321](https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123657&cat_id=123321) (дата зверення: 04.12.2021)
6. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка во взаимоотношениях с населением: Научн. пособ. М.,2011. 246 с.
7. Про споживче кредитування : Закон України від 15.11.2016 р. № 1734-VIII URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1734-19> (дата зверення: 04.12.2021)
8. Сусіденко В.Т. Організація і методи управління кредитною діяльністю комерційного банку. Вінниця: Логос, 1997. 238 с.
9. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями. Постанова Правління Національного банку України від 30.06.2016 № 351. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text> (дата зверення: 04.12.2021)

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(44\).2021.495961](https://doi.org/10.18371/fp.4(44).2021.495961)

JEL Classification G 21

## WAYS TO IMPROVE CONSUMER LOAN MANAGEMENT BASED ON DETERMINATION OF THE COMERCIAL BANK BORROWER'S SOLVENCY

**VYSHNEVSKA Kateryna**

*Ph.D in Economics, Senior Lecturer,*

*Department of Economic Entities' Finance and Innovative Development,*

*Kyryvi Rih National University*

**BARADAKOVA Svetlana**

*student,*

*Department of Economic Entities' Finance and Innovative Development,*

*Kyryvi Rih National University*

**Abstract.** *The importance of improving the process of forming the structure and management of the bank 's consumer loan portfolio, minimizing credit risks and assessing the solvency of borrowers is substantiated. The expediency of forming an appropriate organizational structure, increasing the completeness of information support, scientific validity of analytical support of the lending process and risk management is argued. It is proposed to assess the borrower's solvency based on effective and resource approaches, which allows to analyze the actual financial burden, identify the level of solvency through an optimization model that reduces credit risk, improve loan portfolio quality and profitability of bank operations.*

**Keywords:** *commercial bank, consumer credit, solvency, creditworthiness, scoring model, credit risk.*

The issue of determining the solvency of the borrower of a commercial bank has never lost relevance, and during the crisis, which includes the current pandemic crisis, it has only become even more important. The pandemic crisis confirms the impact of the crisis on the business of borrowers, which jeopardizes the ability to meet their obligations to the bank. This emphasized the importance of using a reliable scientific and methodological apparatus to assess the solvency of the borrower, which, in turn, requires identification of analytical trends in the theory of assessing the

solvency of the borrower, constructive analysis and further development of new methodological approaches, taking into account the peculiarities and variability of the borrower's financial condition during its life cycle under the influence of various external and internal factors.

The aim of the article is to generalize theoretical approaches to determining the essence of the conceptual basis of consumer lending, to develop recommendations for improving the assessment of the solvency of the borrower of a commercial bank.

The importance and significance of consumer lending to ensure the welfare of the general population, increase the efficiency and profitability of the bank is proved. The conceptual basis of the sphere of consumer lending is generalized. The importance of improving the process of forming the structure and management of the bank's consumer loan portfolio, minimizing credit risks and assessing the solvency of borrowers is substantiated. The expediency of forming an appropriate organizational structure, increasing the completeness of information support

through the use of open sources of unstructured information, the scientific validity of analytical support for the lending process at the level of scoring models and risk management are reasoned. The logic of preliminary assessment of the borrower's solvency based on effective and resource approaches is proposed, where the first allows to analyze solvency through the actual financial burden, and the second allows to identify solvency by applying an optimization model that reduces credit risk, credit quality.

### References

1. Danilenko, S.A. & Komissarova, M.V. (2011). *Bankovskoe potrebitel'skoe kreditovanie [Bank consumer lending]*. M.: Yustitsinform. [in Russian]
2. Kirichuk, A. A. (2007). *Potrebitel'skiy kredit: zashchita prav zaemshchika [Consumer credit: protection of the rights of the borrower]*. *Zakonodatel'stvo - Legislation*, 12, 40-43. [in Russian]
3. Larina, T.M. (2004). *Potrebitel'skiy kredit: ponyatie i sposoby kreditovaniya [Consumer loan: the concept and methods of lending]*. *Yuridicheskiy analiticheskiy zhurnal - Legal analytical journal*, 2-3 (10-11), 138-146. [in Russian]
4. Moroz, A. (Ed.), Savluk, M. & Pukhovkina M. (2008). *Bankivski operatsii [Banking operations]*. K. : KNEU. [in Ukrainian]
5. Ofitsiyni sait Natsionalnoho banku Ukrainy [Official site of the National Bank of Ukraine]. bank.gov.ua. Retrieved from: [https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123657&cat\\_id=123321](https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123657&cat_id=123321) [in Ukrainian]
6. Panova, G.S. (2011). *Kreditnaya politika kommercheskogo banka vo vzaimootnosheniyakh s naseleniem [Credit policy of a commercial bank in relations with the population]*. Moscow. [in Russian]
7. Law of Ukraine on consumer lending № 1734-VIII (2016, November 15). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1734-19> [in Ukrainian]
8. Susidenko, V.T. (1997). *Orhanizatsiia i metody upravlinnia kredytnoiu diialnistiu kome-rtsiinoho banku [Organization and methods of credit management of a commercial bank]*. Vinnytsia: Lohos. [in Ukrainian]
9. Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine On approval of the Regulation on determining the amount of credit risk by banks of Ukraine for active banking operations № 351. (2016, June 30) Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text>

## СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ ТА УМОВИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**КАСИЧ Алла Олександрівна**

*доктор економічних наук, професор,*

*завідувач кафедри управління та смарт-інновацій*

*Київського національного університету технологій та дизайну*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7019-1541>*

**СЕМЕНЮК Вікторія Сергіївна**

*студентка кафедри управління та смарт-інновацій*

*Київського національного університету технологій та дизайну*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1443-1384>*

**Анотація.** У статті розкрито поняття «екологічна відповідальність» та критерії, що його характеризують. Проаналізовано сучасний рівень екологічної відповідальності в Україні. Визначено, що перед українськими металургійними підприємствами стоїть необхідність підвищення екологічної соціальної відповідальності з метою запобігання негативному впливу на навколишнє середовище.

**Ключові слова:** екологічна відповідальність, екологічна політика, корпоративна екологічна відповідальність.

**Постановка проблеми.** Паризька угода 2015 року, яка передбачає здійснення комплексних заходів зі зменшення шкідливих викидів всіма державами, є викликом і для українських підприємств, в тому числі металургійної галузі.

Сталь має велике значення і для сучасних економік, а тому в найближчі десятиліття глобальний попит на

**Аннотация.** В статье раскрыто понятие «экологическая ответственность» и характеризующие его критерии. Проанализирован современный уровень экологической ответственности в Украине. Определено, что перед украинскими металлургийными предприятиями стоит необходимость повышение экологической социальной ответственности с целью предотвращения негативного воздействия на окружающую среду.

**Ключевые слова:** экологическая ответственность, экологическая политика, корпоративная экологическая ответственность.

сталь, як очікується, зростатиме. Задоволення цього попиту створює проблеми для металургійного сектору, оскільки він прагне прокласти більш екологічно-відповідальний шлях, залишаючись конкурентоспроможним. На даний момент металургія формує близько 8% світового кінцевого попиту на енергію і здійснює 7% викидів CO<sub>2</sub> (включаючи викиди технологіч-

них процесів) [1]. Однак завдяки інноваціям, розгортанню низьковуглецевих технологій та ефективності використання ресурсів виробники чавуну та сталі мають велику можливість зменшити споживання енергії та викиди парникових газів, розробити більш стійкі продукти та підвищити свою відповідальність за діяльність саме в екологічній площині.

Європейська металургія має продемонструвати 55-відсоткове зниження викидів CO<sub>2</sub> вже у 2030 році, а у 2050 році – досягнути кліматичної нейтральності [2].

Українська металургія забезпечує левову частку експорту України, на чому наголошено в статті [23], а отже завдання підвищення рівня екологічної відповідальності – це питання підвищення конкурентоспроможності українських підприємств, що мають, відповідно, стратегічне значення.

За таких умов відповідні завдання щодо зниження викидів за рахунок підвищення екологічної відповідальності стоять і перед українськими металургійними підприємствами. Вирішення цих завдань потребує комплексного осмислення поняття «екологічна відповідальність», формування системного механізму управління питаннями взаємодії з навколишнім середовищем та розробки дієвих заходів щодо активізації цих процесів на корпоративному рівні на основі імплементації позитивного досвіду.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання корпоративного управління розглядаються як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Слід вказати праці Ж. Дерій [4], Г. Купалова [5], Т. Довгої [6], Е. Камишнікова [7], М. Черноусової [8], С. Бендас [9], Н. Волосковець [11],

О. Охріменко [10], В. Огородник [11], О. Грішнова [12] та інших.

Розглянемо різні погляди авторів стосовно позицій впровадження екологічного аспекту корпоративної соціальної відповідальності у діяльності підприємств. Погляди авторів на рахунок цих позицій можна згрупувати за декількома основними напрямками. А. Зінченко [14], С. Бендас [9], Л. Бобко [13], Н. Волосковець [11], О. Охріменко [10], В. Огородник [11], О. Грішнова [12] вбачають серед основних критеріїв екологічної корпоративної відповідальності дотримання екологічних зобов'язань та стандартів.

Інша група авторів, таких як, Е. Камишнікова [7], М. Черноусова [8] основний зміст екологічного аспекту корпоративної відповідальності розглядають через необхідність розроблення комплексу заходів для підвищення рівня ефективності екологічно відповідальних практик у галузі КСВ підприємств. В роботі [26] питання екологічної відповідальності розглядаються в системі управління стійким розвитком.

Ж. Дерій [4], Г. Купалова [5], Т. Довга [6] виокремлюють такий напрям як посилення роботи зі звітування та складання нефінансової звітності. Звітність зі стійкого розвитку є важливою, оскільки дозволяє [3]: інформувати місцеві громади та органи влади про екологічні наслідки своєї діяльності; враховувати думки та побажання стейкхолдерів при розробці та реалізації власних проєктів; забезпечувати прозорість екологічної діяльності.

Така увага до проблематики забезпечення екологічної відповідальності бізнесу підтверджує актуальність та потребу подальших досліджень.

**Метою статті** є дослідження стратегічних завдань та умов імплементації концепції екологічної відповідальності бізнесу на прикладі металургійних підприємств.

**Виклад основних результатів дослідження.** Ключовим питанням корпоративної відповідальності у сучасних умовах є екологічна відповідальність, підвищення рівня якої є стратегічним завданням не лише для власне підприємств, а й для регіональної влади та держави в цілому.

Екологічна відповідальність по-різному трактується представниками бізнесу та влади. Для бізнесу – питання екологічної відповідальності традиційно не є в пріоритеті, оскільки

вимагає суттєвих витрат, а отже призводить до зменшення доступної величини прибутку. По іншому ці питання розглядаються з боку суспільства. Підвищення суспільної уваги до екологічної складової відповідальності зумовлене загостренням екологічних проблем, які мають негативний вплив на умови життєдіяльності людей та є джерелом техногенних катастроф та змін клімату, що негативно впливатиме на людство і у майбутньому.

Для розуміння предметної сфери здійснення управлінської діяльності щодо екологічної відповідальності необхідно для початку узагальнити зміст поняття «екологічна відповідальність» (табл. 1).

Таблиця 1

Поняття екологічної відповідальності

| Автор                       | Зміст   | Ключова характеристика (акцент)   |
|-----------------------------|---|---|
| Директива 2004/35/ЄС [22]   | Екологічна відповідальність (ЕВ) – зобов'язання забруднювача вжити заходи із запобігання настанню екологічної шкоди чи ліквідації наслідків екологічної шкоди для відновлення природних ресурсів до стану, що існував до її заподіяння, та покриття ним витрат на проведені заходи. | Зобов'язання бізнесу щодо ліквідації наслідків екологічної шкоди.             |
| Смоленніков Д. О. [24]      | ЕВ – законна і добровільна діяльність, здатна підвищити конкурентоспроможність фірми та закріпити її репутацію під впливом різних соціально-економічних агентів.  | Вплив зацікавлених осіб.  |
| Holtbrugge D., Dogl C. [25] | ЕВ – зобов'язання осіб, що приймають рішення, запроваджувати дії, спрямовані на захист і поліпшення стану навколишнього середовища в цілому, і які також відповідають їх власним інтересам.   | Діяльність із захисту навколишнього середовища.                               |
| Огородник В.В. [17]         | ЕВ – діяльність як кожного окремого громадянина, так і бізнес-структур, яка приносить користь навколишньому природному середовищу (або зменшує негативний вплив на навколишнє середовище).  | Багаторівневий підхід формування відповідальності.                            |
| Мазуркевич П. [15]          | ЕВ – добровільне намагання корпорацій виміряти та мінімізувати екологічні наслідки своєї підприємницької діяльності.  | Добровільний, усвідомлений характер здійснення діяльності з відповідальності. |

*Джерело:* складено автором на основі [15, 16, 17, 18, 19]



Таким чином, поняття екологічної відповідальності за змістовними характеристиками визначає предметне поле управлінської діяльності, яке має стосуватись: мінімізації негативних впливів; пошуку можливостей конвергенції екологічних питань з економічними цілями та необхідних умов їх досягнення; формування системного базису реалізації принципів екологічної відповідальності.

Важливість здійснення системного управління питаннями екологічної відповідальності є важливим з позицій розуміння основних функцій, які реалізуються в ході здійснення заходів з підвищення рівня екологічної відповідальності. Так в ході управління екологічною відповідальністю реалізуються такі основні функції [3]:

*компенсаційна* – спрямована на кількісну оцінку еколога-економічного збитку від діяльності та відповідного відновлення (компенсування) майнових та інших втрат;

*превентивна* – реалізується у формі примусових засобів впливу на поведінку учасників екологічних відносин за допомогою застосування покарання та відшкодування завданих збитків;

*стимулююча* – формування та використання економічних та нормативно-правових стимулів до охорони довкілля;

*бюджетна* – здійснення екологічно значимих інвестицій бізнесом, що «розвантажує» бюджети всіх рівнів;

*культурно-просвітницька* – пов'язана із освоєнням нової парадигми управління, яка передбачає активну участь бізнесу у формуванні високого рівня корпоративної культури, вплив на споживацьку поведінку з урахуванням екологічних, енергетичних та кліматичних чинників.

Реалізація зазначених функцій вимагає від компаній створення цілісної системи управління екологічною відповідальністю. Однак для розуміння ключових складових системи управління, обґрунтування стратегічних завдань у сфері екологічної відповідальності необхідно сформулювати чітке розуміння критеріїв, за якими підприємство може бути віднесено до екологічно-відповідального.

В науковій літературі [12, 23] зазначаються такі основні критерії визначення екологічно відповідальної компанії: відповідність екологічним нормам; зобов'язання, управління енергією та сировиною; ефективно залучення зацікавлених сторін. Зазначені критерії фактично визначають зміст заходів екологічно-відповідальної компанії. Так, у контексті дотримання екологічних норм підприємства при здійсненні виробництва не повинні перевищувати допустимі показники впливу на навколишнє середовище. Екологічні норми, прийняті в державі, мають на меті не лише виконання взятих міжнародних зобов'язань, а й покращення стану навколишнього середовища в країні. У випадку, якщо підприємство не дотримується екологічного законодавства воно має відшкодувати завдану шкоду. За таких умов механізм забезпечення відповідності екологічним нормам є потужним драйвером здійснення екологічних інвестицій на основі системного управління. Важливим критерієм екологічно-відповідального підприємства є раціональне використання ресурсів та екологічно-безпечне поводження з відходами, основою чого має стати впровадження ресурсо-ефективних технологій. Третій критерій в рамках взаємодії зі стейкхолдерами передба-

чає не лише формування внутрішньої корпоративної культури, а й поширення її серед населення регіону.

Відповідність підприємства цим критеріям може бути досягнута лише за рахунок розробки стратегії підвищення екологічної відповідальності, реалізація якої вимагає значних фінансових витрат.

Для визначення стратегічних завдань та умов підвищення рівня еко-

логічної відповідальності українських підприємств розглянемо тенденції, які мають місце в промисловості та використаємо досвід металургійних підприємств.

Динаміка промислового виробництва в останні роки не є стійкою, однак навіть в роки скорочення обсягів виробництва відбувалось збільшення обсягів утворених відходів (табл. 2).

Таблиця 2

Показники техногенного навантаження промисловості у порівнянні з динамікою металургійного виробництва в Україні

| Показники  | 2015     | 2016     | 2017     | 2018     | 2019     | 2020     |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Індекси промислової продукції  | 87,7     | 104,0    | 101,1    | 103,0    | 99,5     | 95,5     |
| Обсяг утворених відходів, тис.т.   | 312267,6 | 295870,1 | 366054   | 352333,9 | 441516,5 | 462373,5 |
| Індекси утворених відходів   | 87,96    | 94,75    | 123,72   | 96,25    | 125,31   | 104,72   |
| Загальний обсяг відходів, накопичених протягом експлуатації, у спеціально відведених місцях та об'єктах, тис. т. | 12505915 | 12393923 | 12442168 | 12972428 | 15398649 | 15635259 |
| Обсяги викидів забруднюючих речовин, тис. т.   | 4521,3   | 4686,6   | 4230,6   | 4121,2   | 4108,3   | -        |
| Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища, тис. грн.                                  | 7675597  | 13390477 | 11025535 | 10074279 | 16255671 | 13239649 |
| Індекси капітальних інвестицій   | 96,43    | 174,46   | 82,34    | 91,37    | 161,36   | 81,45    |
| Обсяг виробництва металургійного виробництва, млн. грн.  | 278502,8 | 318195,9 | 411372,3 | 492706,7 | 423533,6 | 395589,6 |
| Індекс металургійного виробництва  | 86,4     | 105,0    | 97,4     | 100,8    | 98,6     | 90,9     |

Джерело: складено авторами за даними [20]

Металургійна галузь України забезпечує 13-15% промислового виробництва, є однією з найбільш значимих в структурі експорту та забезпечила, наприклад в 2020р., доходи на рівні

7,69 млрд. дол. США. Разом з тим, забезпечення екологічної відповідальності корпорацій металургії є важливим з багатьох причин:

по-перше, підприємства галузі є основними забруднювачами в регіонах, де вони розміщені;

по-друге, спостерігається нестійка динаміка виробництва металургії на фоні збільшення викидів в Україні;

по-третє, нестійкі екологічні інвестиції не дозволяють здійснити масштабну технологічну модернізацію.

Далі розглянемо особливості управління екологічною відповідальністю на прикладі одного з українських металургійних підприємств ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

«АрселорМіттал» є найбільшим іноземним інвестором та лідером металургійної промисловості України. Щорічно «АрселорМіттал Кривий Ріг» виробляє близько 6 мільйонів тон сталі, понад 80% своєї продукції експортує. Компанія є яскравим прикладом, укра-

їнської компанії, яка імплементує принципи екологічної відповідальності: реалізує програми з технологічної модернізації, нарощує інвестиції в охорону навколишнього середовища. З іншого боку, саме компанія «АрселорМіттал Кривий Ріг» є основним забруднювачем в Дніпропетровській області. Величина валових викидів підприємства в 2019 р. становила 230,8 тис. т. у порівнянні з 208,2 тис. т. у 2018 р. [27]. Збільшення викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря на 10,9 % пов'язано зі збільшенням обсягів виробництва, що свідчить про недостатню результативність у питаннях підвищення екологічної відповідальності. Основні показники, які характеризують екологічну відповідальність «АрселорМіттал Кривий Ріг», відображені в табл. 3.

Таблиця 3

Основні показники, що характеризують екологічну відповідальність та умови її підвищення

| Показники  | 2016      | 2017      | 2018      | 2019     | 2020     |
|--|-----------|-----------|-----------|----------|----------|
| Виробництво прокату, тис. тон.                           | 5624      | 5134      | 4197      | 4626     | 4468     |
| Доходи, млн. грн.  | 52961,8   | 66185,9   | 67963,2   | 62409226 | 63496684 |
| Чисельність персоналу, осіб                              | 24633     | 23815     | 20674     | 19973    | 19469    |
| Інвестиції, млн. дол.                                    | 237,6     | 336,9     | 443,4     | 457,1    | 459*     |
| Інвестиції в охорону навколишнього середовища, млн. грн. | 472       | 887       | 600       | 562,3    | 1584,9   |
| Загальне використання енергії, млн. ГДж                  | 171,5     | 167,9     | 146,9     | вд       | вд       |
| Питомий показник енергоємності, ГДж/тонна сталі          | 27,3      | 29,0      | 30,9      | вд       | вд       |
| Споживання енергії, ГДж                                  | 171481963 | 167861715 | 146875389 | вд       | вд       |
| Викиди пилу, ти. тон                                     | 33,1      | 32,1      | 20,4      | вд       | вд       |
| Питомий показник викидів, кг на тону сталі               | 5,5       | 5,5       | 4,3       | вд       | вд       |

Джерело: побудовано авторами на основі [21]

Виробництво сталі пов'язане зі споживанням значної кількості палива та

зі значним промисловим впливом на навколишнє середовище.

Представлені дані свідчать про те, що загальне споживання енергії скорочується, однак це не є позитивною ознакою, оскільки це відбувається на фоні зростання показника питомої енергоемності.

З 2006-го по 2019 рік «АрселорМіттал Кривий Ріг» інвестував в екологію 6,8 млрд грн, реконструйовано та побудовано понад 120 високоефективних газоочисних установок. З 2006 до 2021 року загальні викиди в атмосферу вдалось знизити на 48,1%, скид стічних вод – на 81,3%, розміщення відходів – на 30,7%.

Основними завданнями «АрселорМіттал Кривий Ріг» у галузі екології на майбутнє є виконання екологічних зобов'язань та досягнення екологічної безпеки.

Серед ключових завдань, які ставить пере собою підприємство слід зазначити: зниження викидів парникових газів; проведення технологічної

модернізації; збільшення частки інвестицій в екологію в загальній величині інвестицій.

«АрселорМіттал Кривий Ріг» для ефективного вирішення екологічних проблем є одним із перших металургійних підприємств в Україні, яке сформувано систему екологічного менеджменту. Компанія щорічно підтверджує відповідність вимогам міжнародного стандарту ISO 14001:2015, що засвідчує надійність та високу ефективність системи екологічного менеджменту. На підприємстві прийнята Екологічна політика, яка визначає основні принципи ставлення підприємства до охорони навколишнього середовища (табл. 4).

Таким чином, рівень екологічної відповідальності – це управлінське рішення самого підприємства, яке завжди формується на основі протиріч між економічними, соціальними та екологічними інтересами.

Таблиця 4

Основні принципи та зобов'язання «АрселорМіттал Кривий Ріг»  
щодо екологічної політики

| Цінності     | Життя та здоров'я людини у екологічно чистому середовищі  |
|--------------|---|
| Принципи     | Відповідність, системність та відкритість;<br>Попередження впливу і готовність;<br>Обізнаність і відповідальність.  |
| Зобов'язання | Виконувати природоохоронні заходи для постійного поліпшення екологічних показників та поетапного досягнення екологічних стандартів.<br>Впроваджувати енерго- та ресурсозберігаючі технології з метою раціонального використання природних ресурсів.<br>Ефективно та відповідально використовувати природні ресурси з високим ступенем переробки відходів.<br>Поетапно розбудовувати екологічний моніторинг атмосферного повітря з інформаційним забезпеченням.<br>Підтримувати відкритість екологічної інформації та співробітництво з усіма зацікавленими сторонами для прийняття рішень в сфері охорони навколишнього середовища.<br>Забезпечувати екологічну освіту та загальне залучення в екологічну діяльність співробітників підприємства.<br>Постійно удосконалювати систему екологічного менеджменту для зниження значимості екологічних аспектів.<br>Популяризувати природоохоронну діяльність підприємства та впроваджувати соціальні проекти екологічної спрямованості. |
| Очікування   | Успішне поєднання бізнесу та екологічних інтересів суспільства.   |

І якщо раніше переважали економічні, а потім – соціальні цілі, то в даний час найбільшого значення має постановка та досягнення екологічних цілей. Загалом це є досить складний управлінський процес, оскільки забезпечення екологічної відповідальності потребує значних зусиль від підприємства, перш за все, фінансових, тоді коли результати знаходяться в площині соціальної значимості.

**Висновки.** В сучасних умовах відбувається підвищення рівня вимог до діяльності підприємств, які згідно концепції сталого розвитку стосуються не лише економічних результатів діяльності та цілей соціального розвитку, а, перш за все, результатів у сфері екології.

Забезпечення екологічної відповідальності підприємств повинно відбуватися з урахуванням вимог:

наднаціонального (міжнародного) рівня, який проявляється у формуванні міждержавних угод та стандартів щодо екологічної поведінки підприємств;

національного (державного рівня) – більшість країн світу мають відповідні міністерства, формують екологічну політику.

Підвищення рівня екологічної відповідальності з позицій управління являє собою складний процес перетворення входів – ресурсів в комплекс вихідних елементів – продукції, саме цей підхід повинен бути взятий за основу на українських підприємствах.

#### *Список використаної літератури*

1. Iron and Steel Technology Roadmap Towards more sustainable steelmaking. reserved. International Energy Agency, 2020, 190 p. URL: [https://iea.blob.core.windows.net/assets/eb0c8ec1-3665-4959-97d0-187ceca189a8/Iron\\_and\\_Steel\\_Technology\\_Roadmap.pdf](https://iea.blob.core.windows.net/assets/eb0c8ec1-3665-4959-97d0-187ceca189a8/Iron_and_Steel_Technology_Roadmap.pdf) (дата звернення: 09.12.2021)
2. Зелена металургія: чому в Україні не працює ні один фінансовий стимул для декарбонізації промисловості. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/projects/ekopromyslovist/2021/04/19/673017/> (дата звернення: 09.12.2021)
3. Defining Corporate Environmental Responsibility: Canadian ENGO Perspectives. URL: [http://www.pollutionprobe.org/old\\_files/Reports/cerreport.pdf](http://www.pollutionprobe.org/old_files/Reports/cerreport.pdf) (дата звернення: 09.12.2021)
4. Дерій Ж. В., Зосименко Т. І. Екологічна компонента корпоративної соціальної відповідальності: світовий досвід та українські реалії. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. No 11(185). С. 278-290.
5. Купалова Г., Матвієнко Т. Екологічна звітність підприємств як складова національної інформаційної системи з охорони довкілля. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Сер. Економіка*. 2012. Вип. 142. С. 12-16.
6. Довга Т. Формування екологічної звітності сміттєпереробних підприємств. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Сер. Економіка*. 2012. Вип. 143. С. 50-53.

7. Камишникова Е. В. Аналіз екологічних аспектів корпоративної соціальної відповідальності в об'єднаннях підприємств України. *Економічний аналіз*. 2017. Т. 27. № 4. С. 205-210.
8. Черноусова М. А., Борема А. С. Экологический аспект развития корпоративной социальной ответственности в условиях глобализации мировой экономики. *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: ремональный аспект*. 2014. N 2. С. 415-420.
9. Бендас С. В. Екологічна відповідальність як складова соціальної відповідальності. *Актуальні проблеми теорії та практики менеджменту*. 2017. С. 38-39. URL: <https://economics.opu.ua/files/science/men/2017/38.pdf>
10. Охріменко О. О., Іванова Т. В. Соціальна відповідальність. Київ: Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», 2015. 180 с.
11. Огородник В.В. Вплив екологічного компонента соціальної відповідальності на економіку країни. *Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського*. 2015. Вип 7. С. 612-616.
12. Грیشнова О. А., Думанська В. П. Екологічний вектор соціальної відповідальності. *Економіка і управління*. 2011. 3. С. 32-38.
13. Бобко Л. Сучасний стан та перспективи розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні. *Ефективність державного управління*. 2016. Вип. 1/2 (46/47). Ч. 2. С. 41-47
14. Зінченко А., Саприкіна М. Розвиток КСВ в Україні: 2010-2018. Київ: Видавництво «Юстон», 2017. 52 с.
15. Мазуркевич П. Корпоративна екологічна відповідальність: чи можлива спільна система КСВ? URL: [Siteresources.worldbank.org](http://Siteresources.worldbank.org) (дата звернення: 09.12.2021)
16. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston: Pitman Publishing, 1984. 292 p
17. Огородник В.В. Вплив екологічного компонента соціальної відповідальності на економіку України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 7. С.612-616.
18. Holtbrugge D., Dogl C. How International is Corporate Environmental Responsibility? A literature review. *Journal of International Management*. 2012. Vol 18. P. 180–195
19. Шаповал В.М., Коваленко О.А. Функції та елементи соціальної відповідальності сучасних компаній. *Детермінанти сталого розвитку організацій в умовах глобалізації* : зб. тез доповідей I міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Дніпропетровськ, 15–16 груд. 2014 р., Нац. гірн.ун-т. Д.: НГУ, 2015. С.158-160.
20. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 09.12.2021)
21. Офіційний сайт ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» URL: <https://ukraine.arcelormittal.com/index.php?id=265> (дата звернення: 09.12.2021)

22. Екологічна відповідальність: досвід ЄС та можливості для України. URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/webenvironmental-liabilityua2018.pdf> (дата звернення: 09.12.2021)
23. Касич А.О., Дідур С.В. Структурні характеристики зовнішньої торгівлі України. *Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал*. (2008). № 1(79). С. 85–94.
24. Смоленніков Д. О. Роль екологічної відповідальності бізнесу на шляху до сталого розвитку. *Вісник СумДУ. Серія Економіка*. 2013. № 4, С.35-40.
25. Holtbrugge D., Dogl C. How international is corporate environmental responsibility? A literature review. *Journal of international management*. 2012. Vol 18. pp. 180-195.
26. Kasych A., Vochozka M. Methodological support of the enterprise sustainable development management. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. №1. С.371-381
27. Звіт про стратегічну екологічну оцінку програми соціально-економічного та культурного розвитку Дніпропетровської області на 2021 рік. URL: <https://adm.dp.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/seo-zvit-social-ekonom-rozvitok-2020.pdf> (дата звернення: 09.12.2021)

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(44\).2021.627176](https://doi.org/10.18371/fp.4(44).2021.627176)

JEL Classification G30, M11, L29, Q57

## STRATEGIC ASSIGNMENTS AND CONDITIONS OF ENVIRONMENTAL ECONOMIC VISIBILITY OF METALLURGICAL ENTERPRISES

**KASYCH Alla**

*Doctor of Economics, Professor,  
Head of the Department of Management and Smart-innovation  
Kyiv National University of Technologies and Design  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7019-1541>*

**SEMENIUK Viktoriia**

*student of the Department of Management and Smart-innovation  
Kyiv National University of Technologies and Design  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1443-1384>*

**Abstract.** *The article reveals the concept of "environmental responsibility" and the criteria that characterize it. The current level of environmental responsibility in Ukraine is analyzed. It is necessary for ukrainian steel companies to increase environmental social responsibility in order to prevent negative impacts on the environment.*

**Keywords:** *environmental responsibility, environmental policy, corporate environmental responsibility.*

The Paris Agreement of 2015 requires all countries to take comprehensive measures to reduce harmful emissions, which is a challenge for Ukrainian companies, including the metallurgical industry. Therefore, the task of increasing the level of environmental responsibility is to increase the competitiveness of Ukrainian enterprises and therefore is of strategic importance. Under such conditions, Ukrainian metallurgical companies face the related task of reducing emissions by increasing environmental responsibility.

Solving these problems requires a comprehensive understanding of the concept of "environmental responsibility", the formation of a systematic

mechanism of interaction between management and the environment, the development of effective measures to strengthen these processes at the enterprise level through the implementation of positive experience.

The purpose of the article is to study the strategic goals and conditions for the implementation of the concept of corporate environmental responsibility on the example of metallurgical enterprises.

The key issue of corporate responsibility in modern conditions is environmental responsibility. Increasing the level of environmental responsibility is a strategic task of the company and a strategic task of regional authorities and



the country as a whole. Companies and government officials have different interpretations of environmental responsibility. For companies, the issue of environmental responsibility is traditionally not a priority, as it requires high costs and, consequently, reduces available profits. On the other hand, these issues are considered by society. Society is paying more and more attention to the environmental part of the responsibility because the aggravation of environmental problems has negatively affected people's living conditions, is the root cause of man-made disasters and climate change, which will negatively affect people in Ukraine.

Take, for example, one of the Ukrainian metallurgical companies PJSC "ArcelorMittal Kryvyi Rih" and consider the features of environmentally responsible management. ArcelorMittal is the largest foreign investor and leader in the Ukrainian metallurgical industry. ArcelorMittal Kryvyi Rih annually produces about 6 million tons of steel, more than 80% exported. The company is a shining example of the implementation of the principles of environmental responsibility by Ukrainian companies: the implementation of plans for technological modernization and increased investment in environmental protection. On the other hand, ArcelorMittal Kryvyi Rih is the main polluter in the Dnipropetrovsk region. In 2019, the total emissions of enterprises amounted to 230,800 tons, and in 2018 - 208,200 tons.

### *References*

1. Iron and Steel Technology Roadmap Towards more sustainable steelmaking. (2020). International Energy Agency. Retrieved from:

ArcelorMittal Kryvyi Rih's main environmental goal for the future is to meet its environmental commitments and achieve environmental safety. The main tasks of the company are: reduction of greenhouse gas emissions, modernization of technologies, increasing the share of environmental investments in total investments. Therefore, the level of environmental responsibility is a management decision of the enterprise itself, which is always formed on the basis of the contradiction between economic, social, and environmental interests. If economic and social goals prevail, the most important thing is to set and achieve environmental goals. In general, this is a rather complex management process, as ensuring environmental responsibility requires a lot of effort from the company, especially in the financial aspect, when the results are of social significance.

In modern conditions, according to the concept of sustainable development, there is an increase in the requirements for entrepreneurial activity, which results in economic activity and social development goals, especially in the field of ecology.

Increasing the level of environmental responsibility from the point of view of management is a complex process of transforming inputs - resources into a set of output elements - products, such an approach should be the basis of Ukrainian enterprises.

[https://iea.blob.core.windows.net/assets/eb0c8ec1-3665-4959-97d0-187ceca189a8/Iron\\_and\\_Steel\\_Technology\\_Roadmap.pdf](https://iea.blob.core.windows.net/assets/eb0c8ec1-3665-4959-97d0-187ceca189a8/Iron_and_Steel_Technology_Roadmap.pdf)

2. Zelena metalurhiia: chomu v Ukraini ne pratsiuie ni ody n finansovy stymul dlia dekarbonizatsii promyslovosti [Green metallurgy: why financial incentives for decarbonisation of industry are not working in Ukraine]. *epravda.com.ua*. Retrieved from: <https://www.epravda.com.ua/rus/projects/ekopromyslovist/2021/04/19/673017/> [in Ukrainian]

3. Defining Corporate Environmental Responsibility: Canadian ENGO Perspectives (2005). Retrieved from: [http://www.pollutionprobe.org/old\\_files/Reports/cerreport.pdf](http://www.pollutionprobe.org/old_files/Reports/cerreport.pdf)

4. Derii, Zh. V. & Zosymenko, T. I. (2016). Ekolohichna komponenta korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti: svitovy dosvid ta ukraïnski realii [Ecological component of corporate social responsibility: world experience and Ukrainian realities]. *Aktualni problemy ekonomiky - Current economic problems*, 11(185), 278-290. [in Ukrainian]

5. Kupalova, H. & Matviienko, T. (2012). Ekolohichna zvitnist pidpriemstv yak skladova natsionalnoi informatsiinoi systemy z okhorony dovkillia [Environmental reporting of enterprises as a component of the national environmental information system]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. T. Shevchenka. Ser. Ekonomika - Bulletin of Kyiv National University. T. Shevchenko. Ser. Economy*, 142, 12-16. [in Ukrainian]

6. Dovha, T. (2012). Formuvannia ekolohichnoi zvitnosti smittepererobnykh pidpriemstv [Formation of ecological reporting of waste processing enterprises]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. T. Shevchenka. Ser. Ekonomika - Bulletin of Kyiv National University. T. Shevchenko. Ser. Economy*, 143, 50-53. [in Ukrainian]

7. Kamyshnykova, E. V. (2017). Analiz ekolohichnykh aspektiv korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti v ob yednanniakh pidprysmstv Ukrainy [Analysis of environmental aspects of corporate social responsibility in associations of Ukrainian enterprises]. *Ekonomichnyi analiz - Economic analysis*, 27, 4, 205-210. [in Ukrainian]

8. Chernousova, M. A. & Borema, A. S. (2014). Ekologicheskii aspekt razvitiya korporativnoy sotsial'noy otvetstvennosti v usloviyakh globalizatsii mirovoy ekonomiki [The ecological aspect of the development of corporate social responsibility in the context of the globalization of the world economy]. *Problemy razvitiya vneinekonomicheskikh svyazey i privlechetiya inostrannykh investitsiy: remonal'nyy aspect - Problems of development of non-economic relations and attraction of foreign investments: repair aspect*, 2, 415-420. [in Russian]

9. Bendas, S. V. (2017). Ekolohichna vidpovidalnist yak skladova sotsialnoi vidpovidalnosti [Environmental responsibility as a component of social responsibility]. *Aktualni problemy teorii ta praktyky menedzhmentu - Current issues of management theory and practice*, 38-39. Retrieved from: <https://economics.opu.ua/files/science/men/2017/38.pdf> [in Ukrainian]

10. Okhrimenko, O. O. & Ivanova, T. V. (2015). *Sotsialna vidpovidalnist [Social responsibility]*. Kyiv: Natsionalnyi tekhnichnyi universytet Ukrainy «Kyivskiy politekhnichnyi instytut». [in Ukrainian]

11. Ohorodnyk, V. (2015). Vplyv ekolohichnoho komponenta sotsialnoi vidpovidalnosti na ekonomiku krainy [The impact of the environmental component of social responsibility on the country's economy]. *Mykolaivskyi natsionalnyi universytet imeni V.O. Sukhomlyn'skoho - Mykolayiv National University named after V.O. Sukhomlinsky*, 7, 612-616. [in Ukrainian]
12. Hrishnova, O. A. & Dumanska, V. P. (2011). Ekolohichniy vektor sotsialnoi vidpovidalnosti [Ecological vector of social responsibility]. *Ekonomika i upravlinnia - Economics and management*, 3, 32-38. [in Ukrainian]
13. Bobko, L. (2016). Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti v Ukraini [Current state and prospects of corporate social responsibility in Ukraine]. *Efektivnist derzhavnoho upravlinnia - Efficiency of public administration*, 1/2 (46/47), 2, 41-47 [in Ukrainian]
14. Zinchenko, A. & Saprykina, M. (2017). *Rozvytok KSV v Ukraini: 2010-2018 [CSR development in Ukraine: 2010-2018]*. Kyiv: Vydavnytstvo «Yuston».
15. Mazurkevych, P. (2016). Korporatyvna ekolohichna vidpovidalnist: chy mozhlyva spilna systema KSV? [Corporate environmental responsibility: is a shared CSR system possible?]. Retrieved from: [Siteresources.worldbank.org](http://siteresources.worldbank.org) [in Ukrainian]
16. Freeman, R. E. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman Publishing.
17. Ohorodnyk, V.V. (2018). Vplyv ekolohichnoho komponenta sotsialnoi vidpovidalnosti na ekonomiku Ukrainy [The impact of the environmental component of social responsibility on the economy of Ukraine]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky - Global and national economic problems*, 7, 612-616. [in Ukrainian]
18. Holtbrugge, D. & Dogl C. (2012). How International is Corporate Environmental Responsibility? A literature review. *Journal of International Management*, 18, 180–195
19. Shapoval, V.M. & Kovalenko, O.A. (2015). Funktsii ta elementy sotsialnoi vidpovidalnosti suchasnykh kompanii [Functions and elements of social responsibility of modern companies]. *Determinanty staloho rozvytku orhanizatsii v umovakh hlobalizatsii : zb. tez dopovidei I mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf. – Proceedings of the 1st International Scientific and Practical Conference: Determinants of sustainable development of organizations in the context of globalization*. (pp.158-160). Nats. hirn.un-t. D.: NHU. [in Ukrainian]
20. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian]
21. Ofitsiinyi sait PAT «ArselorMittal Kryvyi Rih» [Official site of PJSC "ArcelorMittal Kryvyi Rih"]. [ukraine.arcelormittal.com](http://ukraine.arcelormittal.com). Retrieved from: <https://ukraine.arcelormittal.com/index.php?id=265> [in Ukrainian]
22. Ekolohichna vidpovidalnist: dosvid YeS ta mozhlyvosti dlia Ukrainy [Environmental responsibility: EU experience and opportunities for Ukraine]. [civic-synergy.org.ua](http://civic-synergy.org.ua). Retrieved from: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/webenvironmental-liabilityua2018.pdf> [in Ukrainian]

23. Kasych, A.O. & Didur, S.V. (2008). Strukturni kharakterystyky zovnishnoi to-rhivli Ukrainy [Structural characteristics of Ukraine's foreign trade]. *Aktualni problemy ekonomiky: naukovyi ekonomichnyi zhurnal - Current problems of economics: scientific economic journal*, 1(79), 85–94. [in Ukrainian]
24. Smolennikov, D. O. (2013). Rol ekolohichnoi vidpovidalnosti biznesu na shliakhu do staloho rozvytku [The role of environmental responsibility of business on the path to sustainable development]. *Visnyk SumDU. Seriiia Ekonomika - Visnyk of Sumy State University. Economy series*, 4, 35-40. [in Ukrainian]
25. Holtbrugge, D. & Dogl, C. (2012). How international is corporate environmental responsibility? A literature review. *Journal of international management*, 18, 180-195.
26. Kasych, A. & Vochozka, M. (2018). Medothological support of the enterprise sustainable development management. *Marketynh i menedzhment innovatsii - Marketing and innovation management*, 1, 371-381
27. Zvit pro stratehichnu ekolohichnu otsinku prohramy sotsialno-ekonomichnoho ta kulturnoho rozvytku Dnipropetrovskoi oblasti na 2021 rik [Report on the strategic environmental assessment of the program of socio-economic and cultural development of Dnipropetrovsk region for 2021]. adm.dp.gov.ua. Retrieved from: <https://adm.dp.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/seo-zvit-social-ekonom-rozvitok-2020.pdf> [in Ukrainian]

УДК 336.717.1

## ЕКОСИСТЕМА ТА РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ В УКРАЇНІ

**ЗАПОРОЖЕЦЬ Світлана Володимирівна**

*к.е.н., доцент,*

*доцент кафедри фінансів та обліку*

*Черкаського навчально-наукового інституту*

*Університету банківської справи*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8378-5549>*

**ТРИГУБ Юлія Павлівна**

*студентка*

*Черкаського навчально-наукового інституту*

*Університету банківської справи*

**Анотація.** У статті досліджено сутність поняття фінансової інклюзії з позиції формування екосистеми взаємозалежних детермінант її забезпечення, обґрунтовано роль регуляторної складової як важливої передумови забезпечення фінансової інклюзії та визначено регуляторні напрями активізації розвитку фінансової інклюзії в Україні.

**Ключові слова:** фінансова інклюзія, екосистема фінансової інклюзії, регулювання фінансової інклюзії, фінансова грамотність, фінансові послуги.

**Постановка проблеми.** Розвиток ринку фінансових послуг, який відповідає сучасним якісно інтегрованим вимогам його учасників, нерозривно пов'язаний із забезпеченням рівноправного, логічного, безперервного доступу до широко диверсифікованого портфеля фінансових послуг, здатних задовільнити потреби сучасного досить вибагливого споживача. Ство-

**Аннотация.** В статье исследована сущность понятия финансовой инклюзии с позиции формирования экосистемы взаимосвязанных детерминант ее обеспечения, обоснована роль регуляторной составляющей как важной предпосылки обеспечения финансовой инклюзии и определены регуляторные направления активизации развития финансовой инклюзии в Украине.

**Ключевые слова:** финансовая инклюзия, экосистема финансовой инклюзии, регулирование финансовой инклюзии, финансовая грамотность, финансовые услуги.

рення високоефективної національної системи розвитку фінансової інклюзії сприяє зростанню економіки через максимальне охоплення та мобілізацію заощаджень населення, зростання обсягів інвестицій, націлених на розвиток економіки України, а також диверсифікації її фінансової системи.

Фінансова інклюзія створює можливість для інклюзивного економічно-

го зростання і підвищення загального добробуту країни та її населення. При цьому недостатнім видається створення лише технічних передумов для використання фінансових послуг, тобто забезпечення доступу населення до фінансової системи. Важливим також вбачаємо вивчення сучасного глибоко модернізованого спектру потреб споживачів фінансових послуг (детермінанти попиту) та їх врахування для забезпечення повноцінного якісного формату забезпечення (детермінанти пропозиції). При цьому, активно діючими стримуючими і такими, що слугують перешкодою в напрямку до формування стійкої фінансової інклюзії в Україні, варто виділити ряд факторів: 1) присутність стабільно високого числа потенційних споживачів, які не сприймають інноваційні фінансові послуги з дистанційним підходом до їх реалізації; 2) низький рівень розвитку безготівкової системи фінансового обслуговування та фінансової грамотності населення; 3) обмеженість доступу до елементів фінансової інфраструктури в окремих географічних сегментах (територія сільської місцевості); 4) низький рівень довіри до фінансової системи, пов'язаний з недосконалою діючою системою захисту прав споживачів.

Отже, фінансова інклюзія повинна забезпечувати рівноправний доступ і адаптивний формат використання фінансових послуг, які: є прийнятними за ціною; відповідають модернізованим потребам сучасних споживачів; є доступними для всіх категорій споживачів незалежно від доходу і місця проживання; надаються провайдерами (надавачами) фінансових послуг екологічно коректно і відповідально для

всіх учасників ринку фінансових послуг [1]. Також необхідно відзначити, що якісне впровадження фінансової інклюзії є неможливим при відсутності налагодженого партнерства між державою, бізнесом і населенням як передумови досягнення фінансової незалежності держави, що сприяє масштабуванню результатів і забезпеченню стійкості її розвитку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Серед зарубіжних науковців, які визначають зміст фінансової інклюзії через усвідомлення ознак так званої фінансової ексклюзії, є група сучасних дослідників М. Поласік, А. Хутерска, А. Мелер [2]; А. Массара [3]. Автори досліджують розвиток фінансової інклюзії через призму стримуючих факторів, що виникають внаслідок недосконалого (асиметричного) стану функціонування ринку фінансових послуг.

Дослідники виділяють два види фінансової ексклюзії: добровільну (самоексклюзію) та примусову. Добровільна ексклюзія розвивається під впливом певного типу свідомо прийнятих споживачем обмежень щодо використання фінансових послуг або за відсутності потреби у споживанні таких (брак знань, умінь). Регуляторні заходи впливу для послаблення рівня добровільної ексклюзії як непрямого наслідку недосконалого розвитку ринку фінансових послуг, можуть мати лише опосередкований вплив (заходи з посилення рівня фінансової грамотності). Дослідження поняття примусової (зовнішньої) ексклюзії дозволяє виділити ряд науково значимих факторів її формування та застосувати методи кон'юнктурного підходу до усвідомлення напрямів її послаблення. Рівень примусової ексклюзії безпосе-

редньо залежить від властивостей ринкової пропозиції фінансових послуг (ціна, купівельна спроможність, стан регулювання, якість, диверсифікація продуктового портфеля, інфраструктура ринку тощо). Саме через усвідомлення поняття примусової ексклюзії, на нашу думку, доцільно розглядати сутність поняття фінансової інклюзії в контексті її регуляторного забезпечення.

З огляду на це, досить чисельною є наукова школа дослідників, які розглядають поняття фінансової інклюзії, використовуючи кон'юнктурний підхід. Так, Д. Амбарган та інші [4] дослідили поняття фінансової інклюзії, базуючись на трьох основних змістових компонентах: попиті, пропозиції та інфраструктурі фінансового ринку. При цьому науковці до фінансових послуг крім банківських відносять як послуги небанківських фінансово-кредитних установ, страхових і пенсійних компаній, так і грошові перекази населення, які базуються на оптимальному рівні фінансової грамотності споживачів – надважливій детермінанті забезпечення фінансової інклюзії. Автори наукового дослідження Ю. Шаповал та О. Юхта [5] також розглядають фінансову інклюзію як одну з якісних характеристик функціонування ринку фінансових послуг, яка забезпечується під впливом формування попиту на фінансові послуги та пропозиції.

Також саме з точки зору попиту та пропозиції на фінансові послуги щодо збалансування рівня їх доступності І. Юзефальчук [6] досліджує вплив впровадження цифрових фінансових технологій, який дозволяє вирішити

проблему асиметрії доступу до фінансових послуг. Автор виділяє дві групи факторів цифрової фінансової доступності послуг: фактори попиту (рівень довіри, рівень фінансової грамотності, рівень доходів споживачів) та фактори пропозиції (інфраструктура, ефективність регулювання, рівень безпеки даних, рівень якості фінансових послуг).

**Метою статті** є дослідження фінансової інклюзії з позиції формування екосистеми взаємозалежних детермінант її забезпечення та регулювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідження наукових інформаційних джерел доводить, що економічна категорія «фінансова інклюзія» є досить багатогранною з точки зору внутрішньо сформованих забезпечувальних компонентів та зовнішніх факторів впливу. Ця категорія характеризується досить узагальненим науковим баченням щодо її тлумачення та вирізняється широкою сферою застосування та складністю структурно-компонуючих елементів, які мають численні підходи до розкриття її змісту. Це, у свою чергу, пояснює застосування представниками наукової школи прямого та зворотного методів до тлумачення її змісту.

Дослідження стану розвитку фінансової інклюзії варто спрямувати на виокремлення головних детермінант її забезпечення, що базується на кон'юнктурному підході до побудови екосистеми фінансової інклюзії (рис. 1).

Такий підхід дозволяє визначити фактичний рівень використання фінансових послуг та дослідити умови доступу до них, враховуючи особли-



Рис. 1. Екосистема взаємозалежних детермінант забезпечення фінансової інклюзії

*Джерело: розробка авторів*

вості взаємодії між основними контрагентами: споживачами, провайдерами (надавачами) фінансових послуг та регуляторними інститутами, які провадять політику фінансової інклюзії та продукують нормативно-правові акти, що регулюють фінансовий ринок та сприяють ефективному функціонуванню економічних відносин у форматі так званої екосистеми (табл. 1).

Загалом, поняття фінансової інклюзії є досить новим та таким, що знаходиться в полі активного сучасного наукового пошуку підходів до його повноцінного тлумачення. Узагальнення існуючих наукових категоріальних підходів та ключових забезпечувальних детермінант дозволяє стверджувати, що під поняттям «фінансова інклюзія» доцільним вважаємо розуміти певний стан розвитку ринку фінансових послуг, який досягається шляхом урівноваження доступу та спроможності для свідомого і цілеспрямованого використання диверсифікованого

портфеля фінансових послуг з боку усіх категорій споживачів на умовах повноцінного задоволення їх споживацьких очікувань та ефективного використання цифрових каналів продажу.

Таким чином, серед важливих напрямів посилення фінансової інклюзії необхідно виділити ряд дій, пов'язаних з розвитком платіжної інфраструктури шляхом посилення переведення транзакцій в електронні канали; поширення використання міжнародних і національних платіжних систем; ознайомлення населення з перевагами і прогресивними видами безготівкових розрахунків; удосконалення процедури віддаленої ідентифікації клієнтів для отримання ними фінансових послуг; укладення договорів в бездокументарній формі. Очікуваним ефектом, при цьому, вважаємо активізацію розвитку цифрових дистанційних каналів обслуговування і альтернативних платежів на базі інноваційних технологій



з використанням пристроїв мобільного зв'язку; стійке скорочення обсягу використання готівки; зростання рівня використання банківських послуг і приплив фінансових ресурсів; удосконалення системи дистанційної ідентифікації користувачів з використанням

електронного цифрового підпису та системи BankID; впровадження мультіканальної моделі документообігу та комунікації з учасниками фінансового ринку в дистанційному цифровому форматі.

Таблиця 1

## Напрями формування детермінант забезпечення фінансової інклюзії

| Детермінанта                        | Особливості забезпечення   |
|-------------------------------------|--|
| Фінансова інфраструктура            | Мережа пунктів продажу (відділення, банкомати, термінали) є ключовим елементом доступу до фінансів. Відсутність або обмежена їх кількість суттєво ускладнює процес використання послуг і є однією з причин низького рівня інтеграції до фінансової системи   |
| Фінансові послуги                   | Якість надання фінансових послуг та їх здатність відповідати сучасним вимогам (швидкість, простота, компетентність, багатоканальність) є ключовим аспектом забезпечення якісної пропозиції. Продукування послуг з низьким рівнем споживацької корисності, навіть з розгалуженою інфраструктурою, значно обмежує рівень їх використання |
| Рівень доступу до фінансових послуг | Фінансові послуги мають бути доступними для споживача з точки зору ціни, прозорості та гнучкості умов договору, наявності альтернативних каналів продажу   |
| Рівень захисту прав споживачів      | Присутність безумовної гарантії виконання умов договору, безпеки коштів, доступності і впевненості у якості та безпеці транзакцій  |
| Фінансова грамотність               | Фінансові знання визначають рівень використання фінансових послуг через усвідомлення вигоди та сприйняття якості задоволення фінансових потреб   |
| Інклюзивна регуляторна політика     | Прогресивна політика фінансової інклюзії створює умови для спрощення доступу до фінансових послуг  |

*Джерело:* розробка авторів

Саме тому фінансова інклюзія є наріжним елементом представленої Стратегії Національного банку України та сформульована однією з семи стратегічних цілей [7]. Крім того, Національний банк України бачить своїм завданням розробку загальнонаціональної програми з підвищення фінансової інклюзії, яка буде спрямована на залучення до фінансових послуг неохоплених категорій потенційних споживачів.

Погоджуємося з твердженням К. Ануфрієвої та А. Шкляра [8] про те, що серед найважливіших передумов ефективного формування та розвитку екосистеми фінансової інклюзії є

створення та підтримка адаптивного регуляторного середовища, спроможного до забезпечення повноцінного законодавчого захисту прав кредиторів і вкладників, захисту прав власності учасників ринку фінансових послуг, інформаційної безпеки тощо.

При формуванні основи вихідної концепції побудови національної екосистеми фінансової інклюзії необхідно враховувати зазначені вище стратегічні наміри Національного банку України щодо забезпечення фінансової інклюзії шляхом формування та розвитку ефективної системи захисту прав споживачів, реалізації Національної стратегії та заходів з підвищення фі-

нансової грамотності і розвитку безготівкової національної економіки через взаємодію трьох ключових контрагентів:

1) регуляторні інститути та держава (сприяють залученню різних категорій споживачів до взаємодії в межах економічної системи шляхом розбудови регулятивної платформи функціонування фінансової системи);

2) провайдери фінансових послуг (забезпечують ефективне функціону-

вання ринку фінансових послуг на умовах максимальної диверсифікації);

3) споживачі фінансових послуг (забезпечують ефективне використання фінансових послуг, сприяють зміцненню стійкості фінансових інститутів).

З позиції регуляторних інститутів в процесі формування та реалізації регуляторних заходів, важливим є розмежування повноважень щодо вжиття заходів з активізації розвитку фінансової інклюзії (табл. 2).

Таблиця 2

## Регуляторні напрями активізації розвитку фінансової інклюзії в Україні

| Регуляторна установа                              | Рекомендовані заходи   |
|---|--|
| Кабінет Міністрів України                         | Взаємоузгодження програм запровадження безготівкових розрахунків на умовах забезпечення доступу до мережі Інтернет у віддалених географічних районах та забезпечення їх                                      |
|   | Сприяння підвищенню рівня фінансової грамотності споживачів шляхом формування осередків фінансової культури в родині, школі, громаді   |
| Національний банк України                         | Забезпечення впровадження програм виваженої оптимізації відділень банків з рівномірним географічним їх розподілом  |
| Міністерство освіти і науки України               | Розробка механізму підтримки клієнтів у вирішенні проблемних питань, пов'язаних з обслуговуванням рахунків у дистанційному режимі (заміни картки, звірки даних, отримання довідок, зміни депозитного плану)  |
| Міністерство соціальної політики України          | Розробка та впровадження заходів щодо підтримки окремих категорій населення в оволодінні навичками дистанційного користування фінансовими послугами  |
| Міністерство розвитку громад та територій України | Запровадження моніторингу потреб населення громад у фінансових послугах, сприяння поширенню використання дистанційного банкінгу  |
|   | Сприяння поширенню мережі банкоматів та платіжних терміналів у віддалених географічних районах надання приміщень для їх встановлення тощо)   |
|   | Розробка регіональних та місцевих програм цифрової грамотності із залученням мережі закладів загальної середньої освіти для підвищення цифрових компетенцій окремих категорій населення                      |
| Міністерство цифрової трансформації України       | Співпраця з основними провайдерами телекомунікаційних послуг для оптимізації їхньої взаємодії щодо забезпечення доступу до мережі Інтернет, налагодження партнерства з територіальними громадами у цій сфері |

*Джерело:* складено авторами з використанням [9]

Крім того, упродовж посткризового періоду досить актуальним стало питання ідентифікації та поширення інструментів регулювання та нагляду за ринковою поведінкою, що в контексті забезпечення фінансової інклюзії та-

кож відіграє важливу роль, адже передбачає процес імплементації та контролю за дотриманням правил прозорості (транспарентності), правил продажу фінансових послуг та процедур вирішення спорів, що, у свою чергу,

сприяє забезпеченню цілісності ринку фінансових послуг. Щодо забезпечення фінансової інклюзії така позиція дозволяє вирішити проблеми, пов'язані з підвищенням рівня довіри до провайдерів (надавачів) фінансових послуг через забезпечення реалізації належної бізнес-поведінки, покращення корпоративного управління учасників ринку фінансових послуг та підвищення ефективності й надійності провайдерів (надавачів) фінансових послуг [10]. Ефективне регулювання ринкової поведінки в контексті забезпечення фінансової інклюзії стає можливим лише за умови консолідації трьох основних передумов: наповнення портфеля нормативно-правового забезпечення та розбудови якісної інфраструктури регуляторних інституцій, діяльність яких стосується контролю за дотриманням його виконання його положень; формування адаптивної культури ведення бізнесу та продукування фінансових послуг з використанням найефективніших практик та правил поведінки провайдерів (надавачів) фінансових послуг; забезпечення повноцінного задоволення споживацьких очікувань та вжиття заходів з забезпечення захисту прав учасників ринку фінансових послуг, що толерують зміцнення рівня довіри з боку споживачів.

**Висновки.** З огляду на вищевикладене, слід зазначити, що для забезпечення високого рівня фінансової інклюзії в Україні необхідною є реалізація такого комплексу регуляторних заходів:

#### *Список використаної літератури*

1. Національний банк України. *Офіційне інтернет-представництво*. URL: [https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=71600439&showTitle=true](https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=71600439&showTitle=true) (дата звернення: 25.11.2021)

1). Створення ефективного регуляторного середовища для забезпечення ефекту урівноваження доступу до фінансових послуг з використанням інноваційних інструментів.

2). Забезпечення чіткого розмежування сфер відповідальності між регуляторними інститутами щодо регулювання та нормативного провадження з питань надання цифрових фінансових послуг та цифрової фінансової інклюзії.

3). Реалізація пріоритетів Стратегії фінансової грамотності [11] і досягнення ключових результатів її впровадження: підвищення рівня фінансової грамотності населення шляхом проведення інформаційно-освітніх заходів для різних цільових аудиторій (населення з низьким рівнем доходу, незахищені верстви населення, сільське населення).

4). Посилення захисту прав споживачів фінансових послуг через регулювання ринкової поведінки учасників ринку фінансових послуг і забезпечення прозорості інформації про фінансові послуги та продукти.

5). Впровадження ефективного регулювання з питань гарантування коштів клієнтів, що перерозподіляються на користь пруденційно нерегульованих постачальників цифрових фінансових послуг.

6). Удосконалення регуляторних інструментів із захисту конфіденційності та безпеки персональних даних при споживанні цифрових фінансових послуг.

2. Polasik M., Huterska A., Meler A. Wpływ edukacji formalnej na włączenie finansowe w zakresie usług płatniczych. «E-mentor». 2018. № 1(73). P. 30–40. URL: <http://www.e-mentor.edu.pl/artukul/index/numer/73/id/1336> (дата звернення: 25.11.2021)
3. Amidžić G., Massara A., Mialou A. Assessing Countries' Financial Inclusion Standing – A new Composite Index. IMF Working Paper. WP/14/36. 2014. February. 31 p. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1436.pdf> (дата звернення: 25.11.2021)
4. Ambarkhane D., Singh A.S., Venkataramani B. Measuring Financial Inclusion of Indian States. International Journal of Rural Management. 2016. No. 12(1). P. 72–100. DOI: <https://doi.org/10.1177/0973005216633940>
5. Шаповал Ю.І., Юхта О.І. Вимірювання фінансової інклюзії: переваги та обмеження існуючих підходів. *Український соціум*. 2019. № 3 (70). С. 78–91. URL: [https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2019/10/78\\_91\\_No370\\_2019\\_ukr.pdf](https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2019/10/78_91_No370_2019_ukr.pdf) (дата звернення: 25.11.2021)
6. Юзефальчик І. Цифровые финансовые технологии и их роль в повышении доступности финансовых услуг. *Банковский вестник*. 2019. С. 34–42. URL: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10627.pdf> (дата звернення: 25.11.2021)
7. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року (2020). Національний банк України. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Strategy\\_fingramotnist%D1%96%96\\_NBU\\_pr.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_fingramotnist%D1%96%96_NBU_pr.pdf?v=4) (дата звернення: 25.11.2021)
8. Ануфрієва К. В., Шкляр А. І. Фінансова інклюзія як чинник соціоекономічного розвитку. *Український соціум*. 2019. № 3 (70). С. 59-77. URL: [https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2019/10/59\\_77\\_No370\\_2019\\_ukr.pdf](https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2019/10/59_77_No370_2019_ukr.pdf) (дата звернення: 25.11.2021)
9. Жаліло Я. А., Гладких Д. М., Бахур Н. В., Максименко О. П., Барінова Д. С. Забезпечення доступності ринку банківських послуг для населення територіальних громад. *Національний інститут стратегічних досліджень*. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2021-09/bankivski-poslugy.pdf> (дата звернення: 25.11.2021)
10. Овдій Ю. Регулювання ринкової поведінки учасників фінансового ринку: міжнародний досвід та поточний стан в Україні. *Експертна платформа*. URL: [https://expla.bank.gov.ua/expla/news\\_0076.html](https://expla.bank.gov.ua/expla/news_0076.html) (дата звернення: 25.11.2021)
11. Стратегія фінансової грамотності (2019). Національний банк України. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Strategy\\_fingramotnist%D1%96%96\\_NBU\\_pr.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_fingramotnist%D1%96%96_NBU_pr.pdf?v=4) (дата звернення: 25.11.2021)

## ECOSYSTEM AND REGULATION OF FINANCIAL INCLUSION IN UKRAINE

### ZAPOROZHETS Svitlana

*PhD in Economics, Associate Professor,  
Department of Finance and Accounting,  
Cherkasy Institute of the Banking University  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8378-5549>*

### TRIGUB Ulia

*student,  
Department of Finance and Accounting,  
Cherkasy Institute of the Banking University*

**Abstract.** *The article examines the essence of the concept of financial inclusion from the standpoint of forming an ecosystem of interdependent determinants of its provision, substantiates the role of the regulatory component as an important prerequisite for financial inclusion and identifies regulatory areas for intensifying the development of financial inclusion in Ukraine.*

**Keywords:** *financial inclusion, financial inclusion ecosystem, financial inclusion regulation, financial literacy, financial services.*

The article examines the essence of the concept of financial inclusion and substantiates its impact on the formation of opportunities for inclusive economic growth and improving the overall well-being of the country and its population. Active deterrents include: 1) a consistently high number of potential consumers who do not accept innovative digital financial services; 2) low level of development of the non-cash system of financial services and financial literacy of the population; 3) limited access to elements of financial infrastructure in certain geographical areas; 4) low level of trust in the financial system, and imperfect system of consumer protection.

It is proposed to study the state of development of financial inclusion to identify the main determinants of its provision. They are based on a market-based approach to building a financial inclusion ecosystem. Among the main areas of formation of determinants of financial inclusion are identified: financial infrastructure, financial services, level of access to financial services, level of consumer protection, financial literacy, inclusive regulatory policy.

It is generalized that in order to ensure a high level of financial inclusion in Ukraine it is necessary to implement the following regulatory measures:

- 1). Creating an effective regulatory environment to improve access to financial services using innovative tools.
  - 2). Ensure a clear delineation of responsibilities between regulatory institutions for digital financial services and digital financial inclusion.
  - 3). Implement the priorities of the Financial Literacy Strategy and achieve the key results of its implementation.
  - 4). Strengthen the protection of the rights of consumers of financial services
- by regulating the market behavior of financial services market participants and ensuring transparency of information on financial services and products.
  - 5). Introduction of effective regulation on guaranteeing clients' funds.
  - 6). Improving regulatory tools to protect the privacy and security of personal data when consuming digital financial services.

### References

1. Natsionalnyi bank Ukrainy [National Bank of Ukraine]. old.bank.gov.ua. Retrieved from: [https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=71600439&showTitle=true](https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=71600439&showTitle=true) [in Ukrainian].
2. Polasik, M., Huterska, A. & Meler, A. (2018). Wpływ edukacji formalnej na włączenie finansowe w zakresie usług płatniczych [Influence of formal education on financial inclusion in the field of payment services]. «E-mentor», 1(73), 30–40. Retrieved from: <http://www.e-mentor.edu.pl/artukul/index/numer/73/id/1336> [in Poland].
3. Amidžić, G., Massara, A. & Mialou A. (2014). Assessing Countries' Financial Inclusion Standing – A new Composite Index. *IMF Working Paper*, (14) 36. 31 p. Retrieved from: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1436.pdf>
4. Ambarkhane, D., Singh, A.S. & Venkataramani B. (2016). Measuring Financial Inclusion of Indian States. *International Journal of Rural Management*, 12(1), 72–100. DOI: <https://doi.org/10.1177/0973005216633940>
5. Shapoval, Yu.I. & Yukhta, O. I. (2019). Vymiriuvannia finansovoi inkluzii: perevahy ta обмеzhennia isnuichykh pidkhodiv [Measuring financial inclusion: advantages and limitations of existing approaches]. *Ukrainskyi sotsium - Ukrainian society*, 3 (70), 78-91. Retrieved from: [https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2019/10/78\\_91\\_No370\\_2019\\_ukr.pdf](https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2019/10/78_91_No370_2019_ukr.pdf) [in Ukrainian].
6. Yuzefalchik, I. (2019). Tsifrovyye finansovyye tekhnologii i ikh rol v povyshenii dostupnosti finansovykh uslug [Digital financial technologies and their role in increasing the availability of financial services]. *Bankovskiy vestnik - Banking Bulletin*, 34-42. Retrieved from: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10627.pdf> [in Bilorus]
7. Strategy for the development of the financial sector of Ukraine until 2025 [Strategy for the development of the financial sector of Ukraine until 2025]. bank.gov.ua. Retrieved from: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Strategy\\_fingramotnist%D1%96%20NBU\\_pr.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_fingramotnist%D1%96%20NBU_pr.pdf?v=4) [in Ukrainian].

8. Anufriieva, K. V. & Shkliar, A. I. (2019). Finansova inkluziia yak chynnyk sotsioekonomichnoho rozvytku [Financial inclusion is an official of social and economic development]. *Ukrainskyi sotsium - Ukrainian society*, 3 (70), 59-77. Retrieved from: [https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2019/10/59\\_77\\_No370\\_2019\\_ukr.pdf](https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2019/10/59_77_No370_2019_ukr.pdf) [in Ukrainian].

9. Zhalilo, Ya. A., Hladkykh, D. M., Bakhur, N. V., Maksymenko, O. P. & Barynova, D. S. (2021). Zabezpechennia dostupnosti rynku bankivskykh posluh dlia naseleння terytorialnykh hromad [Ensuring the availability of banking services to the market for the population of territorial communities]. *Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen - National Institute for Strategic Studies*. Retrieved from: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2021-09/bankivski-poslugy.pdf> [in Ukrainian].

10. Ovdii, Yu. (2019). Rehuliuвання rynkovoї povedinky uchashnykh finansovoho rynku: mizhnarodnyi dosvid ta potochnyi stan v Ukraini [Regulation of market behavior of financial market participants: international experience and current situation [in Ukraine]]. *Ekspertna platforma - Expert platform*. Retrieved from: [https://expla.bank.gov.ua/expla/news\\_0076.html](https://expla.bank.gov.ua/expla/news_0076.html) [in Ukrainian].

11. Stratehiia finansovoї hramotnosti [Financial literacy strategy]. bank.gov.ua. Retrieved from: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Strategy\\_fingramotnist%D1%96\\_NBU\\_pr.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_fingramotnist%D1%96_NBU_pr.pdf?v=4). [in Ukrainian].

## ГЕНЕЗИС ПІДХОДІВ ДО ПОНЯТЬ «МОДЕЛЬ» ТА «ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ»

**ЮРЧИШЕНА Людмила Вікторівна**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри фінансів і банківської справи*

*Донецького національного університету імені Василя Стуса*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5904-0758>*

**Анотація.** У статті досліджено і систематизовано теоретичні підходи до поняття «модель», визначено сфери застосування, тенденції популяризації даного поняття, обґрунтовано призначення моделі відповідно до її ролі. Здійснено синтез підходів до поняття «економічна модель», виокремлено основні вимоги до її побудови. Обґрунтовано доцільність впровадження та сутність поняття «економічна модель університету».

**Ключові слова:** модель, економічна модель, університет.

**Постановка проблеми.** Поняття «модель» займає визначальне місце в наукових дослідженнях. Моделі дають можливість візуалізувати певні явища, процеси, поведінкові аспекти, управлінські рішення, прогнози тощо. Спектр застосування терміну «модель» є досить багатограним, як відносно сфер застосування, так і представлення, вони можуть бути простими та зрозумілими для сприйняття, або представляти складні конструкції процесів із набором конкретних інструментів, що притаманні конкретній моделі. Моделі дають можливість ло-

**Аннотация.** В статье исследованы и систематизированы теоретические подходы к понятию «модель», определены сферы применения, тенденции популяризации данного понятия, обоснованы назначения модели в соответствии с ее ролью. Осуществлен синтез подходов к понятию «экономическая модель», выделены основные требования к ее построению. Обоснована целесообразность внедрения и сущность понятия «экономическая модель университета».

**Ключевые слова:** модель, экономическая модель, университет.

гічно поєднати теорію та практику, часто представляють певну структуру, а його складові візуалізують об'єкти, процеси, відносини тощо. Використання моделей в різних сферах наукових досліджень обумовлено їх маніпулювання задля отримання релевантних результатів, пояснення існуючих і формування нових теорій, гіпотез, концепції тощо.

Широкий спектр застосування моделей обумовлює невизначеність щодо трактування сутності «модель», нерозуміння відмінностей між поняттям «модель» і «економічна модель», що



обумовлює актуальність і проблематику дослідження.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Сучасні дослідження вітчизняних та іноземних науковців тісно пов'язані з проблемою формування моделей, проте їх погляди на дане поняття є досить обмеженими і стосуються розробки моделей для конкретного об'єкта дослідження. На основі синтезу підходів до поняття «модель» можна виділити певні напрямки дослідження, так V.A. Shtoff, I.M. Кульчицький, К.Б. Батароева, О. Мороз досліджують модель як систему, О.Ю. Смерічко, М.В. Грібанов, Л.М. Фрідман співставляють модель з уявним або умовним образом, якому притаманні певні риси, властивості, взаємозв'язки, J. Woodward визначає модель як інструмент визначення причинно-наслідкових зв'язків.

Дослідження економічної моделі висвітлені в працях іноземних науковців, таких як R. Kanolkar, S. Ouliaris, D. Rodrik, A. Jacalyn, B. Shea, X. Gabaix, D. Laibson та інших. Проблематика формування економічної моделі університетів представлені в працях Л.С. Шевченко, Л.В. Юрчишена, А. Jacalyn, B. Shea, а також дослідженнях щодо формування університетів в майбутньому. Проте, для розуміння сутнісного наповнення поняття «модель», «економічна модель», «економічна модель університету» доцільно дослідити і систематизувати підходи до їх визначення.

**Метою статті** є синтез теоретичних підходів до поняття «модель», визначення тенденцій популяризації даного поняття та широти використання під час досліджень, призначення моделі, дослідження сутності поняття «економічна модель» та обґрунтування доці-

льності її впровадження в університетах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття «модель» досить багатогранне і використовується в різних галузях знань, набуваючи специфічного змісту та вирізняючись складністю представлення. На рис. 1 представлено 50 напрямків досліджень за ключовими словами «модель».

Результати пошуку на публічному ресурсі Lens.org за 1980-2021 рр. показали, що більше 19 млн публікацій пов'язані з дослідженням моделей. Найбільше поняття «модель» зустрічається в комп'ютерних науках в більше 3 млн публікацій, медицині – більше 2 млн, біології – 1,5 млн, фізиці – 1,5 млн, інженерії – 1,4 млн, хімії – 1,4 млн, математичних науках – 1,2 млн, філософії – 0,9 млн, економіці – 0,7 млн, бізнесі – 0,6 млн щодо інших наук, то даний термін не є таким розповсюдженим.

Оцінюючи популяризацію терміну «модель» в динаміці (рис. 2) спостерігається значний приріст публікацій починаючи з 2000 р. – 271 тис., в порівнянні з 1980 р. – 54 тис., з 2006 р. більше 0,5 млн публікацій у різних галузях були пов'язані з дослідженням моделей різних типів, в 2020 р. кількість публікацій перевищила 1,5 млн.

Поняття «модель» дає розуміння про об'єкт, явища із притаманною їм структурою, властивостями, зовнішніми і внутрішніми процесами взаємодії, проте система наукових поглядів щодо даного поняття зводиться до створення об'єктів-репрезентантів, за допомогою яких апробуються наукові дослідження.

Моделі можуть імітувати певне явище, об'єкт, систему з притаманними причинно-наслідковими зв'язками,

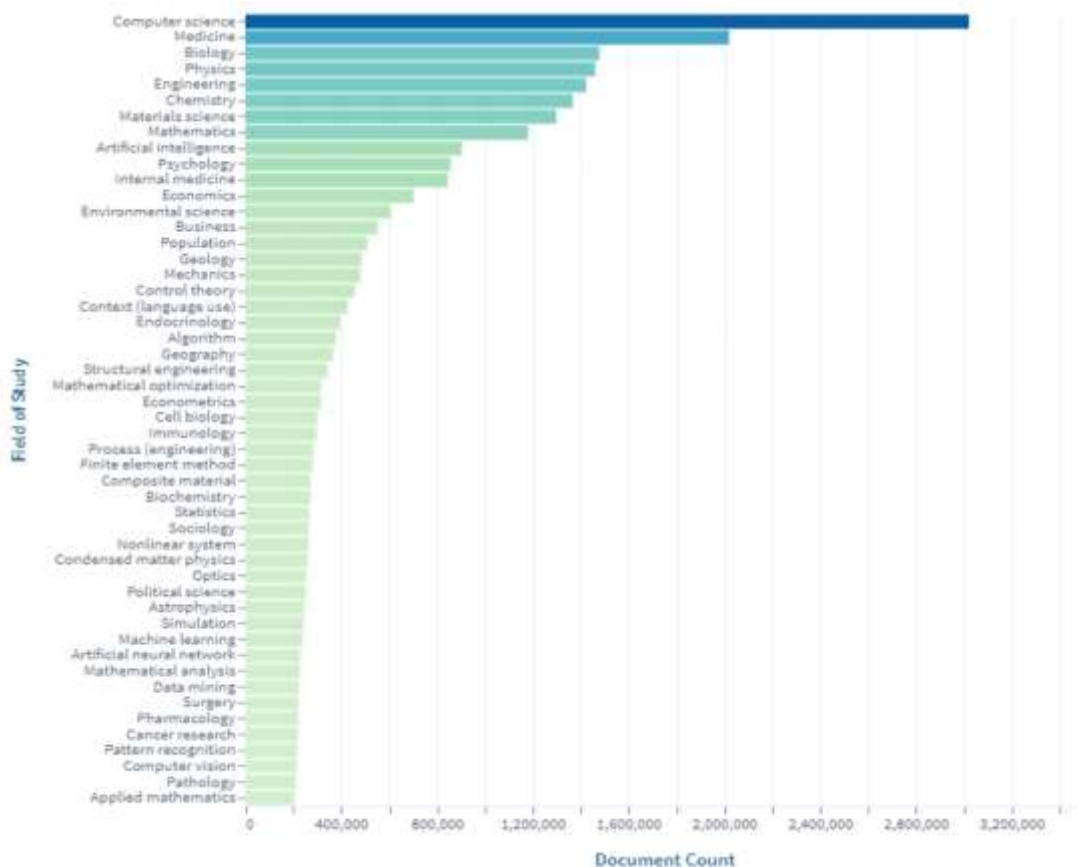


Рис. 1. Напрямки дослідження, де вживається термін «модель»

*Джерело: складено автором на основі [1]*

за допомогою моделей можна отримувати результати або аналітично розв'язувати математичні алгоритми. Проте незалежно від того, як побудо-

вана модель, вона містить методологічне підґрунтя та є об'єктом маніпулювання для отримання об'єктивних результатів дослідження.

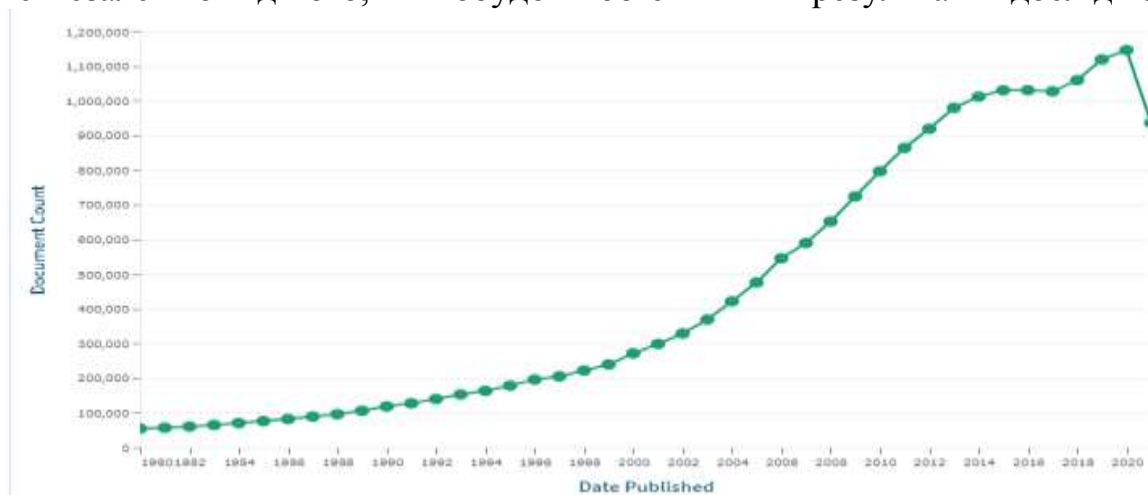


Рис. 2. Динаміка досліджень пов'язаних з поняттям «модель»

*Джерело: складено автором на основі [1]*

Моделі розробляються для аналізу, пояснення або прогнозування досліджуваного явища, вони включають

набір інструментів за допомогою яких можна пояснити прогнозований результат змодельованої ситуації, пе-

ревірити її адекватність, і прийняти правильні управлінські рішення.

В наукових контекстах поняття «модель» набуває різного значення, так філософи досліджуючи процеси, проблеми, оформлюють її як результат у вигляді певного типу моделей (моделі розвитку, теоретичні моделі, пояснювальні моделі, дослідницькі моделі, дидактичні моделі, уявні, математичні, інструментальні тощо); семантика розглядає моделі як репрезентанта, що представляє цільову систему; онтологія як вчення про буття, досліджує типи моделей; гносеологія, як теорія пізнання і дає відповідь на питання: «Як ми вчимося та пояснюємо за допомогою моделей» [2].

Підходи до поняття «модель» різняться, проте можна виділити найбільш поширені:

1. *Модель як система (система-репрезентант, абстрактна система тощо)*. Ототожнення моделі як системи передбачає, що будь-яка інформація про об'єкт повинна бути перетворена у знання про цільову систему, проте залежно від типу моделі передача інформації різниться. Модель – відкрита система, пов'язана із зовнішніми економічними, соціальними, політичними та природними умовами [2, с. 158].

Так, В. А. Штофф визначає модель, як умовно подану чи матеріально реалізовану систему, яка відображає або відтворює об'єкт дослідження, здатну заміщати його так, що її вивчення дає нову інформацію про цей об'єкт [4].

І. М. Кульчицький [5, с. 280] визначає модель, як систему-репрезентант, аналіз якої слугує способом отримання інформації про іншу систему.

На думку К. Б. Батароева [6], модель – це створена або вибрана суб'єктом

система, яка відтворює істотні для об'єкта дослідження елементи, властивості, відносини, параметри, знаходиться з ним у відносинах заміщення, схожості (ізоморфізму), а її дослідження служать опосередкованим способом отримання знання про цей об'єкт.

О. Мороз [7, с. 391] досліджує модель, як предметну, знакову чи уявну систему, що відтворює, імітує чи відображає певні суттєві характеристики, принципи внутрішньої організації або функціонування, властивості чи ознаки об'єкта пізнання (оригіналу), безпосереднє вивчення якого з певних причин неможливе, неефективне або недоцільне, і може замінити цей об'єкт у процесі дослідження з метою отримання знань про нього.

2. *Модель як уявний чи умовний образ або об'єкт із притаманними характеристиками, властивостями і взаємозв'язками*. Даний підхід до визначення сутності поняття «модель» є досить поширеним, так О. Ю. Червак-Смерічко здійснюючи дослідження математичного моделювання в економіці визначає, що «модель – представлення, вироблене в уяві людини-дослідника, про ті чи інші властивості об'єкту (реального, абстрактного) і їх взаємозв'язки, оформлене у вигляді описання цього об'єкту і зафіксоване на папері мовою рисунка, графіка, рівняння, формул, тощо, або представлене у вигляді макетів, механізмів, пристроїв, тощо» [8]. В соціологічній енциклопедії [9] визначено, що модель (лат. *modulus* – міра, зразок) є узагальнений синтезований образ об'єкту прототипу (явища, процесу), що використовується для вивчення, дослідження, систематизації тощо.

Такого ж підходу дотримуються інші науковці, так М. В. Грібанова [10] досліджує модель як об'єкт, призначений не тільки для вивчення наявних і потенційних можливостей предмета пізнання, а також як образ бажаного, потрібного в реальному втіленні.

Л. М. Фрідман [11] стверджує, що модель є реалістичною, і визначає деякий об'єкт (систему), дослідження якого є засобом для одержання знань про інший об'єкт (оригінал).

Чітке ототожнення моделі як об'єкта прослідковується у трактуванні Мороза О. [7, с. 391], який визначає модель (від лат. *modus* - міра) у загальному розумінні як аналог (графік, схема, знакова система, структура) певного об'єкта (оригіналу), фрагментарна реальність, артефакт, витвір культури, концептуально-теоретичні утворення тощо. Модель – об'єкт, який має схожість в деяких відносинах з прототипом і слугує засобом опису

і/або поясненням, і/або прогнозуванням поведінки прототипу [12, с. 349].

3. *Модель як інструмент визначення причинно-наслідкових зв'язків*, досліджено в працях Woodward James [13], який доводить, що вони існують між певними фактами чи процесами, і виконують пояснювальну роботу щодо визначення закономірностей, протилежних залежностей, і дозволяють виявити, пояснити різницю за різних умов функціонування під дією різних факторів.

Розробка моделі здійснюється для досягнення певного результату, тобто поставленої мети, залежно від якої визначається ступінь складності, реалістичності, наукової обґрунтованості, чим і різниться роль або процес участі – від аналітичного, прогнозуючого, дослідницького, пояснювального інструментів до інтеграції міждисциплінарних досліджень, в рамках яких визначається призначення відповідної моделі [14] (рис. 3).

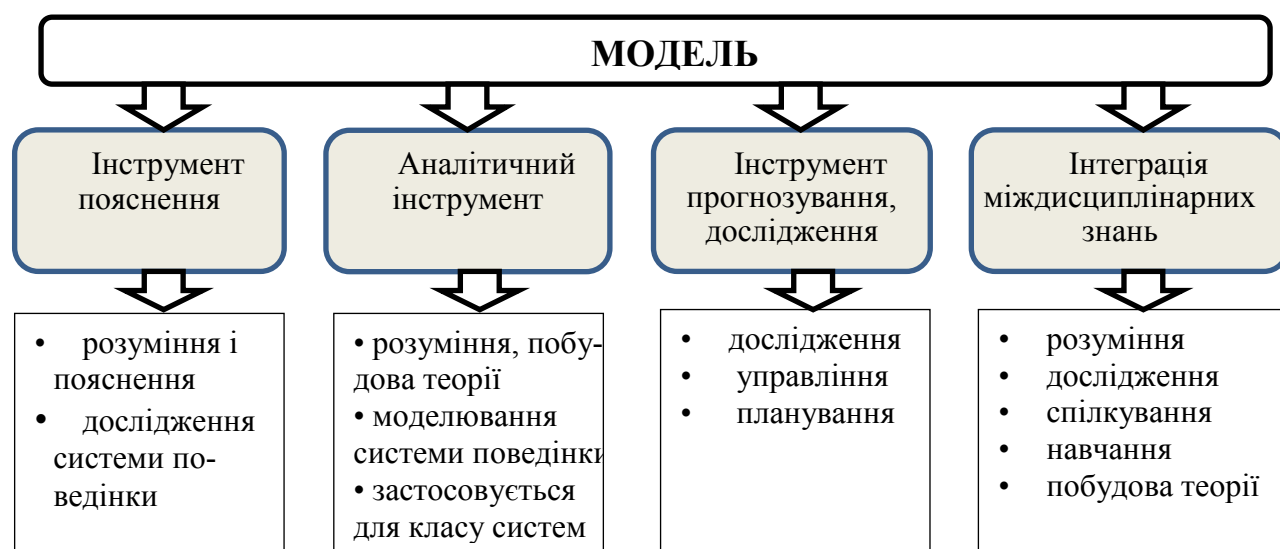


Рис. 3. Призначення моделі відповідно до її ролі  
Джерело: складено автором на основі [14]

Модель дає можливість:

- зрозуміти, як влаштований конкретний об'єкт, яка його структура, властивості, закони розвитку і взаємодія із зовнішнім середовищем;

- приймати управлінські рішення щодо об'єкту (процесу, явища) управління за заданих цілей, параметрів, обмежень, критеріїв;

- прогнозувати прямі і непрямі наслідки реалізації заданих способів і форм впливу на об'єкт.

Використання науковцями терміну «модель» в різних галузях знань зумовлює неоднозначність трактування даного поняття, множинність варіацій побудови моделей від простих до складних, проте основне їх призначення – це пояснення, засноване на ідеалізованій моделі, яке залишає лише ті особливості, які не мають значення для відповідного пояснювального завдання.

Економічна модель розглядається як теоретична конструкція, яка включає набір припущень, складових, що логічно взаємоз'язані між собою, дають змогу змодельовати економічну ситуацію, виявити причинно-наслідкові зв'язки між елементами моделі. Економічна модель розробляється з метою оцінки ефективності різних альтернативних варіантів розвитку подій в майбутньому, є поширеним способом аналізу і прогнозування економічної ситуації як на рівні окремого суб'єкта господарювання, так і на рівні держави.

Досліджуючи економічну модель Rucha Kanolkar [15] розглядає її як організовану сукупність відносин, яка описує функціонування економічної ідентичності за набором припущень, за результатами яких формуються

висновки. Sam Ouliaris [16] визначає економічну модель як спрощений опис реальності, призначений для висунення гіпотез про економічну поведінку, які можна перевірити.

Економічні моделі дають можливість пояснити вплив явищ, що досліджуються в реальності на результат, проте незалежно від рівня складності вони є наближеними до реальності, адже жодна модель не може бути ідеальною, особливо в умовах динамічно мінливих умов об'єкта дослідження. Економічні моделі складаються з чітко сформульованих припущень та поведінкових механізмів, ізолюваних від інших систем, діють символічно використовуючи слова і математику [17, с. 22].

Науковці розрізняють два класи економічних моделей:

- теоретичні, за допомогою яких можна перевірити наслідки економічної поведінки, роблячи певні припущення щодо того, що агенти максимізують цілі з урахуванням існуючих обмежень, які чітко визначені в моделі, дають якісні відповіді на питання «що буде, якщо?»;

- емпіричні застосовуються для перевірки якісних прогнозів теоретичних моделей, переносячи їх на точні числові результати, наприклад, як зміняться витрати при зростанні доходів університету [16].

Економічна модель проходить постійний процес трансформації, і включає: фінансове середовище, місію та ціннісну пропозицію, організаційну структуру і прийняття рішень, інституційні компетенції та процеси [18, с.6].

Побудова економічної моделі включає ряд етапів: відбір змінних моделі,

прийняття припущень, виділення гіпотез, що пояснюють взаємозв'язки параметрів моделі. Реалізація даних етапів потребує дотримання певних умов при її розробці: змістовність, реалістичність припущень, що ставляться в моделі, можливість прогнозування, достатнє інформаційне забезпечення, можливість перевірки на практиці [19]. Успішним економічним моделям властиві такі ознаки, як: ощадливість, платоспроможність, концептуальність, узагальненість, спростовуваність, емпірична послідовність, прогнозована точність [20, с. 9].

Отже, можна виокремити основні вимоги до побудови економічних моделей: адекватність, гнучкість, раціональність, динамічна послідовність, інформаційність, економічна доцільність.

Економічна модель університету – прагматика того як трансформує ресурси університет у нові активи і можливості, і включає фінансування та бізнес-модель [21, с. 11].

За результатами дослідження Шевченко Л.С. нова модель економічної діяльності ЗВО базується на реалізації права університетів на економічну самостійність, здатності генерувати власні (позабюджетні) доходи, збільшувати частку приватних джерел фінансування [22].

В 2014 р. фінансова стійкість коледжів та університетів США визначалася дією зовнішніх та внутрішніх факторів, що було обумовлено скороченням державного фінансування, зміною демографічних показників, зменшенням цінності вищої освіти, і стало передумовою прийняття рішення Радою директорів NACUBO (National Association of College and University Business Officers) щодо вивчен-

ня існуючих та пошуком нових бізнес-моделей.

За результатами дослідження NACUBO [23] економічна модель освіти має чотири основні виміри:

- фінансове середовище;
- інституційна місія та ціннісна пропозиція;
- організаційна структура та система прийняття рішень;
- інституційні компетенції і процеси.

Економічна модель університету та його фінансова стійкість є результатом прийнятих рішень про місію, структуру, сильні сторони та ресурси. Це результат усіх видів діяльності та функцій, вхідних та вихідних даних закладу [23]. Економічна модель, згідно проєкту NACUBO, включає чотири ключові сфери: місію, структуру, сильні сторони і ресурси [23] (рис.4).

Така економічна модель визначає місце університету в майбутньому, шляхом формування місії і бачення його розвитку. Місія формується з урахуванням поточного стану, статусу, можливостей, структури закладу, визначення його сильних та слабких сторін, ресурсів, які можна залучити і використати для досягнення стратегічних пріоритетів розвитку. Структура університету розглядається як внутрішньо-організаційна складова, що визначає ролі та відповідальність за надання продуктів та послуг, та міжорганізаційна – показує механізми, що створені для використання ресурсів та компетенції. Структура університетів в економічній моделі може бути різною, залежно від розвиненої мережі партнерів, диференціації освітніх послуг, оптимізації підрозділів закладу з метою зменшення витрат на їх забезпечення та управління.



Рис. 4. Економічна модель університету згідно проєкту NACUBO  
Джерело: [23]

В міжнародній практиці існують нетрадиційні структури, наприклад, Консорціум Університету Клермонт об'єднав численні коледжі та університети для спільної реалізації та обслуговування освітніх програм. Нові підходи до формування структури університетів визначають, що однією із головних складових є лідерство, адже саме лідери є агентами змін, новаторами, які впроваджують інноваційні напрямки розвитку установи.

Сильні сторони в економічній моделі розглядаються як компетентність працівників закладу виконувати певні дії задля реалізації місії. Наявність значного потенціалу кваліфікованих кадрів – один із інструментів фінансової стійкості, адже якісна реалізація освітніх послуг популяризує університет, збільшує попит на освітні послуги, і як наслідок заклад отримує додаткове фінансування. Компетентні викладачі здатні приймати участь у наукових дослідженнях, експериментах, проєктах, отримувати гранти, впроваджувати нові і реформувати існуючі освітні програми, що є додатковими

джерелами фінансування університету [23].

Ресурсна складова економічної моделі забезпечує надходження фінансових ресурсів для формування як матеріальних, так і нематеріальних активів. Критичним для економічної стійкості є узгодження стратегії залучення та використання ресурсів, що повинні відповідати місії та цілям університету. Проте не всі структурні підрозділи університету можуть оптимально використовувати ресурси, за умови запровадження процесів бюджетування або якщо планування та складання бюджетів не інтегровані [23].

Світовий досвід показує, що сучасні інструменти бюджетування та планування набувають все більшого поширення в університетах, оскільки узгоджують ресурси з програмами та діяльністю, що їх генерують. Ще одним інструментом, який набув практичного використання у вищій школі, є калькуляція витрат, що застосовується для аналізу диференціації витрат між дисциплінами та способами навчання, освітніми програмами тощо.

Формування капіталу та людських ресурсів потребують стратегічного бачення з боку керівництва університету, адже в більшій мірі формують довгострокові зобов'язання перед науково-педагогічним персоналом через укладання середньо та довгострокових контрактів. Тому, використання фінансових інструментів в університетах дає можливість оцінювати можливість, окреслювати фінансові перспективи та активно шукати додаткові джерела залучення фінансових ресурсів.

Вагомим драйвером фінансування є вартість навчання у закладах вищої освіти, проте вона досить диференційована, до 2020 року в Україні значна частка ЗВО демпінгували, тим самим використовуючи інструменти цінової конкурентної боротьби за здобувача вищої освіти. Створюючи попит на дешеві освітні послуги серед неплатоспроможного населення, ЗВО часто приховувало «підводні камені» щодо оплати додаткових послуг впродовж навчання. Здобувачі готові платити високу вартість за якісне навчання в престижних університетах.

Діяльність університетів перебуває в процесі трансформації, що обумовлено драйверами трьох рівнів: глобальні, національні та локальні. Задля підтримання конкурентних позицій Університети повинні створювати ціннісні пропозиції, а це потребує запровадження економічних моделей. Тому, саме економічні моделі є інструментом прийняття управлінських рішень університетським менеджментом. Побудова економічних моделей в

університетах може мати різну інтерпретацію, проте, найбільш ефективними, на нашу думку є ті, що базуються на ціннісному підході, враховують запити стейкхолдерів, містять логічний набір компонентів (ресурси, процеси, технології тощо) задля досягнення поточних і стратегічних цілей університету [24].

**Висновки.** Результатом дослідження є синтез підходів до поняття «модель», і обґрунтування її як системи (репрезентанта, абстрактної тощо), як уявного чи умовного образу, як інструменту визначення причинно-наслідкових зв'язків. Залежно від сфери застосування модель може використовуватися як інструмент пояснення, аналізу, прогнозування, дослідження, інтеграції міждисциплінарних знань.

Досліджено сутність поняття «економічна модель», її типи, особливості побудови, в результаті чого обґрунтовано поняття «економічна модель університету», що формує концептуальний рівень її сприйняття, представляє теоретичну конструкцію логічно взаємопов'язаних компонентів, формує певні припущення, гіпотези про економічну поведінку суб'єкта внаслідок виникнення причинно-наслідкових взаємозв'язків, що впливають на економічні результати діяльності закладу. Поняття «економічна модель університету» є відносно новим і потребує подальшого дослідження, як в контексті змістовного наповнення, так і практичного впровадження в університетах на основі їх типологізації.

### *Список використаної літератури*

1. Search, Analyze and Manage Patent and Scholarly Data. URL: <https://www.lens.org> (дата звернення: 07.12.2021).



2. Frigg Roman and Stephan Hartmann, «Models in Science», *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Spring 2020 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL: <https://plato.stanford.edu/entries/models-science/#SemaModeRepr> (дата звернення: 10.10.2021).

3. Економічна ефективність vs соціальна справедливість: пріоритети розвитку України на етапі подолання кризи: кол. моногр. НАН України, Секція суспільних і гуманітарних наук. Київ, 2019. 350 с.

4. Штофф В.А. Моделирование и философия. Москва: Л.: Наука, 1966. 320 с.

5. Кульчицький І. М. Концептуалізація понять «модель та моделювання» у наукових дослідженнях. *Вісник Національного університету Львівська політехніка. Інформаційні системи та мережі*. 2015. № 829. С. 273–284.

6. Батароев К.Б. Аналогии и модели в познании. Новосибирск: Наука, 1981. С. 320.

7. Мороз О. Модель. Філософський енциклопедичний словник. Київ: Інститут філософії імені Григорія Сковороди НАН України: Абрис, 2002. 742 с.

8. Червак-Смерічко О. Ю. Математичне моделювання в економіці: моделювання і системний аналіз. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Економіка*. 2015. № 2. С. 246–254.

9. Городяненко В. Г. Соціологічна енциклопедія. Київ: Академвидав, 2008. 456 с.

10. Грибанова М. В. Моделирование в образовании. Пермь: Перм. гос. пед. ун-т., 1999. 45 с.

11. Friedman M. Explanation and scientific understanding. *The Journal of Philosophy*. 1974. № 71(1), С. 5–19. doi:10.2307/2024924.

12. Анфилатов В. С., Емельянов А. А., Кукушкин А. А. Системный анализ в управлении: учеб. пособие. Москва. Финансы и статистика, 2002. 368.

13. Woodward J. Making things happen: A theory of causal explanation. Oxford university press. 2005. doi: 10.1093 / 0195155270.001.0001.

14. Schlüter M., Müller B., Frank K. The potential of models and modeling for social-ecological systems research: The reference frame ModSES. *Ecology and Society*, 2019. № 24 (1):31. doi:10.2307/26796919.

15. Rucha Kanolkar. Essay on Economic Models. URL: <https://www.economicdiscussion.net/essays/economics/essay-on-economic-models/17679> (дата звернення: 08.11.2021).

16. Ouliaris S. What are economic models. *Finance & Development*. 2011. № 48 (2). 46-47. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2011/06/basics.htm> (дата звернення: 06.11.2021).

17. Rodrik D. Economics rules: The rights and wrongs of the dismal science. WW Norton & Company, 2015. С. 253.

18. Jacalyn A., Shea B. Possible futures for higher Education's economic model, 2016. С. 26.

19. Малахов А. Для чего нужны экономические модели. 2014. URL: <https://blog.in-vesto.ru/macroeconomics/dlya-chego-nuzhny-ekonomicheskie-modeli.html> (дата звернення: 25.10.2021).
20. Gabaix X, Laibson D, Caplin A, Schotter A. The Seven Properties of Good Models. *The Methodologies of Modern Economics: Foundations of Positive and Normative Economics*. Oxford University Press; 2008
21. Майбутнє університетів: еволюція університетів: на порозі невідомого майбутнього. URL: <https://www.slideshare.net/UIFuture/ss-126507553> (дата звернення: 12.09.2021).
22. Шевченко Л. С. Нова модель економічної діяльності чи приватизація університетів? *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. Т. 3. № 26. С. 516–522.
23. The NACUBO Economic Models Project Journey: URL: <http://emp.nacubo.org/> (дата звернення: 20.09.2021).
24. Юрчишена Л. В. Формування нової парадигми вищої освіти: драйвери та економічна модель університетів. *Економіка і організація управління*. 2021. №2 (42). С. 142–152. doi: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2021.2.14>.

JEL Classification I23, C67, M21

## GENESIS OF APPROACHES TO THE CONCEPTS OF «MODEL» AND «ECONOMIC MODEL»

**YURCHYSHENA Liudmyla***PhD in Economics, Associate Professor,**Department of Finance and Banking,**Vasyl' Stus Donetsk National University**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5904-0758>*

**Abstract.** *The article examines and systematizes theoretical approaches to the concept of "model", defines the scope, trends in the popularization of this concept, substantiates the purpose of the model in accordance with its role. The synthesis of approaches to the concept of "economic model" is carried out, the main requirements for its construction are highlighted. The expediency of implementation and the essence of the concept of "economic model of the university" have been substantiated.*

**Keywords:** *model, economic model, university.*

The concept of "model" is multifaceted and is used in various fields of knowledge. According to the results of research on the public resource Lens.org, ten main areas of research have been identified, where the concept of the model is most common. In particular: computer science in more than 3 million publications, medicine - more than 2 million, biology - 1.5, physics - 1.5, engineering - 1.4, chemistry - 1.4, mathematical sciences - 1.2, philosophy - 0.9, economics - 0.7, business - 0.6, for other sciences, this term is not so common. The results of a search on the public resource Lens.org for 1980-2021 showed that more than 19 million publications are related to the study of models.

The article substantiates the approaches to the concept of "model": model as a

system; model as an imaginary or conditional image or object with inherent characteristics, properties and relationships; model as a tool for determining causation. The author defines the purpose of the model in accordance with its role as an explanation tool, analytical tool, forecasting tool, research, integration of interdisciplinary knowledge.

Approaches to the concept of "economic model" are investigated, features and requirements to its construction are defined, expediency of introduction of economic models in universities is proved. The author proposes to apply a value-based approach to building an economic model of the university, determined that it is a tool for management decisions by university management. The economic model of the university forms

the conceptual level of its perception, represents the theoretical construction of logically interconnected components, forms certain assumptions, hypotheses about the economic behavior of the subject due to causal relationships that affect the economic performance of the institution.

### References

1. Search, Analyze and Manage Patent and Scholarly Data. Retrieved from: <https://www.lens.org> .
2. Frigg, R. & Hartmann, S. (2020). *Models in Science*. The Stanford Encyclopedia of Philosophy. Retrieved from <https://plato.stanford.edu/entries/models-science/#SemaModeRepr>
3. Ekonomichna efektyvnistj vs socialjna spravedlyvistj: priorityty rozvytku Ukrainy na etapi podolannja kryzy: kol. monoghr [Economic efficiency vs social justice: priorities of Ukraine's development at the stage of overcoming the crisis: col. monograph] (2019). NAN Ukrainy: Sekcija suspiljnykh i ghumanitarnykh nauk. Kyjiv. [in Ukrainian].
4. Shtoff, V.A. (1966). *Modelirovanie i filosofija [Modeling and philosophy]* Moskva: L.: Nauka [in Russian].
5. Kuljchycjkyj, I. M. (2015). Kontseptualizatsiia poniat «model ta modeliuvan- nia» u naukovykh doslidzhenniakh [Conceptualization of the concepts of «model and modeling» in research]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu Lvivska politehnika. In- formatsiini systemy ta merezhi - Bulletin of the National University of Lviv Polytech- nic. Information systems and networks*, 829, 273-284. [in Ukrainian].
6. Bataroev, K.B. (1981). *Analogii i modeli v poznanii [Analogies and models in cognition]*. Novosibirsk: Nauka, 320 [in Russian].
7. Moroz, O. (2002). Modelj. Filosofsjkyj encyklopedychnyj slovnyk [Model. Philosophical encyclopedic dictionary]. Kyiv : Instytut filosofii imeni Hryhoriia Skovorody NAN Ukrainy : Abrys. [in Ukrainian].
8. Chervak-Smerichko, O. Yu. (2015). Matematyчне modeliuвання v ekonomitsi: modeliuвання i systemnyi analiz [Mathematical modeling in economics: modeling and systems analysis]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho uni- versytetu. Serii: Ekonomika - Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: Economics*, 2, 246-254 [in Ukrainian].
9. Horodianenko, V. H. (2008). *Sotsiologichna entsyklopediia [Sociological en- cyclopedia]*. Kyiv: Akademvydav, 456 [in Ukrainian].
10. Gribanova, M. V. (1999). *Modelirovanie v obrazovanii [Modeling in educa- tion]*. Perm: Perm. gos. ped. un-t [in Russian].
11. Friedman, M. (1974). Explanation and scientific understanding. *The Journal of Philosophy*, 71(1), 5-19. DOI:10.2307/2024924.
12. Anfilatov, B. C., Emel'janov, A. A. & Kukushkin, A. A. (2002). *Cistemnyj an- aliz v upravlenii [System analysis in management]*. Moskva: Finansy i statistika [in Russian].
13. Woodward, J. (2005). Making things happen: A theory of causal explanation. *Oxford university press*. DOI: 10.1093 / 0195155270.001.0001.

14. Schlüter, M., Müller, B., & Frank, K. (2019). The potential of models and modeling for social-ecological systems research: The reference frame ModSES. *Ecology and Society*, 24 (1):31. DOI:10.2307/26796919.
15. Rucha Kanolkar. Essay on Economic Models. economicsdiscussion.net. Retrieved from: <https://www.economicsdiscussion.net/essays/economics/essay-on-economic-models/17679>.
16. Ouliaris, S. (2011). What are economic models. *Finance & Development*, 48 (2), 46-47. Retrieved from: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2011/06/basics.htm>.
17. Rodrik, D. (2015). *Economics rules: The rights and wrongs of the dismal science*. WW Norton & Company.
18. Jacalyn, A., & Shea, B. (2016). Possible futures for higher Education's economic model, 26.
19. Malahov, A. (2014). Dlja chego nuzhny jekonomicheskie modeli [What are economic models for]. [blog.in-vesto.ru](http://blog.in-vesto.ru) Retrieved from: <https://blog.in-vesto.ru/macroecomimics/dlya-chego-nuzhny-ekonomicheskie-modeli.html> [in Russian].
20. Gabaix, X., & Laibson, D. (2008). *The seven properties of good models*. In *The Foundations of Positive and Normative Economics: A Handbook*, A. Caplin and A. Schotter, Eds., Oxford University Press.
21. Maibutnie universytetiv: evoliutsiia universytetiv: na porozi nevidomoho maibutnoho [The future of universities: the evolution of universities: on the threshold of an unknown future.]. [slideshare.net](http://slideshare.net). Retrieved from: <https://www.slideshare.net/UIFuture/ss-126507553> [in Ukrainian].
22. Shevchenko, L. S. (2018). Nova model ekonomichnoi diialnosti chy pryvatyzatsiia universytetiv? [A new model of economic activity or the privatization of universities?]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky - Financial and credit activities: problems of theory and practice*, 3 (26), 516-522. [in Ukrainian].
23. The NACUBO Economic Models Project Journey. Retrieved from: <http://emp.nacubo.org/>.
24. Yurchyshena, L. V. (2021). Formuvannia novoi paradyhmy vyshchoi osvity: draivery ta ekonomichna model universytetiv [Formation of a new paradigm of higher education: drivers and economic model of universities]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia - Economics and organization of management*, 2 (42), 142-152. DOI: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2021.2.14> [in Ukrainian].

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(44\).2021.102110](https://doi.org/10.18371/fp.4(44).2021.102110)

УДК 336.711.65

## ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

**ЖАГЫПАРОВА Аида Орынтаевна***к.э.н., ассоциированный профессор,**Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева**ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0003-4792-9450>***СЕМБИЕВА Ляззат Мыктыбековна***д.э.н., профессор,**Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева**ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-7926-0443>*

**Аннотация.** В статье проведен анализ состояния банковской системы в 2020 году в условиях проведения широкой программы антикризисных мероприятий в ответ на вызовы пандемии COVID-19. Охарактеризовано результаты управления ликвидностью банковской системы, депозитами и риском роста долларизации обязательств банков. Выявлены объективные факторы снижения кредитной активности и детализовано результаты кредитной политики банковской системы. Отмечается, что по итогам 2020 года общая тенденция кредитования имеет позитивный характер, чему способствовала лояльная кредитная политика казахстанских банков и реализация государственных программ кредитования на льготных условиях. Проводимая НБРК политика способствует поддержанию финансовой стабильности и развитию банковской системы, восстановлению национальной экономики в условиях вызовов пандемии COVID-19.

**Ключевые слова:** пандемия, банковская система, финансовая стабильность, кредиты, кредитование, ипотечные займы

**Аннотация.** У статті проведено аналіз стану банківської системи у 2020 році в умовах проведення широкої програми антикризових заходів у відповідь на виклики пандемії COVID-19. Охарактеризовано результати управління ліквідністю банківської системи, депозитами та ризиком зростання долларизації зобов'язань банків. Виявлено об'єктивні фактори зниження кредитної активності та деталізовано результати кредитної політики банківської системи. Зазначається, що за підсумками 2020 року загальна тенденція кредитування має позитивний характер, чому сприяла лояльна кредитна політика казахстанських банків та реалізація державних програм кредитування на пільгових умовах. Політика, що проводиться НБРК, сприяє підтримці фінансової стабільності та розвитку банківської системи, відновленню національної економіки в умовах викликів пандемії COVID-19.

**Ключові слова:** пандемія, банківська система, фінансова стабільність, кредити, кредитування, іпотечні позики.

**Постановка проблемы.** Вопросы антикризисной политики и обеспечения финансовой стабильности в условиях распространения пандемии COVID-19, введения карантинных мер и неопределенности их влияния на экономику в 2020 году стали приоритетными для всех без исключения стран мира, в том числе и Казахстана. Особая роль и ответственность была возложена на центральные банки, которые на постоянной основе продолжают осуществлять мониторинг и оценку системных рисков финансовой системы, адаптивно совместно с государственными органами разрабатывают и реализуют меры по их нивелированию, предупреждению снижения темпов роста национальной экономики, поддержанию платежеспособности населения, малого и среднего бизнеса, недопущению увеличения кредитной задолженности, предоставлению возможности проведения реструктуризации и получения новых кредитов на благоприятных условиях. В этом контексте актуальным является оценка результативности принятых в период карантинных ограничений мер для развития банковской системы.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Значительное внимание теоретико-методологичным подходам обеспечения финансовой стабильности банковской системы и преодолению последствий кризисных явлений, а также проблемным аспектам формирования системы кредитных отношений и совершенствования механизма кредитования, как способа оздоровления реального сектора на этапе посткризисного восстановления экономики, уделяли в своих работах такие ученые, как А.Н.

Аганбегян, Г. Армстронг, А.И. Балабанов, Г.Н. Белоглазова, Б.Б. Дуйсенбаева, Н.И. Валенцева, Дж. Г. Ван Хорн, А.Г. Грязнова, Э.Дж. Долан, С.М. Ильясов, Р. Каплан, М.Е. Косов, Л.Н. Красавина, Л.П. Кроливецкая, В.С. Кромонев, Д.Б. Кулумбетова, О.И. Лаврушин, Е.Б. Лаутс, И.Д. Мамонова, Г.С. Панова, П. Роуз, Дж.Ф. Синки, М.М. Селезнева, А. Смит, А.М. Тавасиев, М.И. Турган-Барановский, М.М. Усоскин, Б.С. Утибаев, Ф.Д. Фабоци и другие.

В то же время, пандемия коронавируса стала новым вызовом и повлекла за собой падение деловой активности, что, в свою очередь, требует более внимательного анализа и адаптивного реагирования на ситуацию через проведение антикризисных мероприятий для обеспечения финансовой стабильности, снижения системных рисков и поддержки кредитной активности для восстановления темпов развития национальных экономик.

**Целью статьи** является исследование развития банковской системы Республики Казахстан, изменений на кредитном рынке и особенностей внедрения государственных антикризисных инициатив в условиях распространения коронавирусной инфекции.

**Изложение основных результатов.** В условиях распространения пандемии COVID-19 и введения карантинных мер, денежно-кредитная политика Казахстана в 2020 году столкнулась с серьезными вызовами. В частности, с одной стороны, наблюдалось увеличение инфляционного давления и повышение рисков роста долларизации обяза-

тельств банков второго уровня в результате ослабления тенге. С другой стороны, на фоне снижения спроса и падения цен на энергоносители, введения карантина внутри страны возник риск рецессии. Своевременная реакция денежно-кредитной политики в виде кратковременного повышения базовой ставки и увеличение предложения ликвидности в иностранной валюте позволили сократить последствия шоков и предотвратить эскалацию рисков в финансовом секторе. После стабилизации ситуации в финансовом секторе для поддержания экономической активности Национальный Банк Республики Казахстан (НБРК) снизил базовую ставку до уровня 2019 года. В результате роста инфляции и снижения базовой ставки реальная ставка сократилась до 1-2% [1].

Кроме того, возникла вероятность роста рисков ликвидности в банковском секторе страны. Однако принятые Правительством, НБРК и Агентством Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка меры поддержки позволили их нивелировать, в связи с чем, банки Казахстана на протяжении года имели существенный запас высоколиквидных активов. На конец 2020 года коэффициенты ликвидности большинства банков, значительно превышали нормативные значения, сигнализируя о низком уровне рисков. Профицит ликвидности банков сохранялся на стабильном уровне, высоколиквидные активы банков составляли 12,7 трлн тенге (высоколиквидные активы без обремененных ценными бумагами и без учета заключительных оборотов), увеличившись на 37,9% по сравнению с 2019 годом и составив в

итоге 40,6% от общей суммы активов. При этом основной вклад в прирост суммарного объема высоколиквидных активов внес рост объемов ликвидности в валюте (25,9% из 37,9%) [1]. НБРК продолжил изымать избыточную ликвидность в банковском секторе, поддерживая процентные ставки в рамках целевого коридора. В свою очередь, со стороны фондирования основными оставались риски, связанные с его структурой и эффективным управлением обязательствами. Доля действительно срочного фондирования оставалась низкой, несмотря на некоторое снижение, концентрация квазигоскомпаний в обязательствах продолжала сохраняться.

Средневзвешенные ставки по привлекаемым депозитам физических и юридических лиц оставались в стабильной зоне. В структуре фондирования доля вкладов клиентов оставалась высокой. На конец 2020 года депозиты составляли 78,5% от общего объема обязательств банковского сектора. Также сохраняются риски концентрации депозитного портфеля: доля 25 крупнейших кредиторов за 2020 год выросла с 49,5% до 68,3% [3]. Уровень долларизации депозитов сравнительно с 2019 годом снизился, но пока еще недостаточно, что сохраняет валютные риски, напрямую влияет на ценообразование банковских продуктов, ограничивает эффективность трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. Процентные риски оставались умеренными. В сегменте кредитования не было замечено резких скачков ставок вознаграждения за исключением розничного кредитования, где наблюдалось прерывистое снижение



средневзвешенной ставки до минимума за последние 5 лет [1].

Однако, состояние кредитования населения и национальной экономики заслуживает более пристального внимания.

В 2020 году значительное замедление развития финансового сектора отразилось и на снижении кредитной активности в экономике. Основным фактором, повлиявшим на замедление кредитования, стало введение ограничительных мер, направленных на сдерживание распространения COVID-19, а также сокращение рабочих часов и переход на дистанционный режим работы банков с одной стороны, ужесточение условий кредитования вследствие ухудшения финансового состояния клиентов с другой – существенно снизили кредитную активность. Такая ситуация привела к ослаблению платежеспособности экономических субъектов, что, в свою очередь, усугубило системную проблему недостаточности качественных заемщиков в экономике.

Тем не менее, рост ссудного портфеля на фоне уменьшения уровня выдачи был поддержан государственными программами, роль которых в кредитовании с каждым годом только усиливается. Реализация антикризисных мер по поддержке предпринимательства через программы кредитования способствовала восстановлению кредитной активности во второй половине 2020 года. При этом в течение года наибольший прирост портфеля приходился на долю розничного кредитования, тогда как корпоративный портфель продолжил сжиматься.

В реалиях необходимости реализации ограничительных мер дальнейший рост ссудного портфеля зависит от стабилизации ситуации с пандемией, а повышение его продуктивности – от экономической политики государства [2].

В 2020 году кредитный портфель банков продолжил расти умеренными темпами по сравнению с предыдущим периодом (рис.1).



Рис. 1. Динамика темпов роста ссудного, розничного и кредитного портфелей  
Источник: информация банков

Так, рост ссудного портфеля банков за 2020 год составил 5,6% против 6,7% за 2019 год. Розничный портфель яв-

ляется основным драйвером роста ссудного портфеля. Сокращение ссудного портфеля в 2,5% к/к отмечалось

во втором квартале 2020 года, в основном, за счет снижения корпоративного портфеля. Увеличение портфеля к концу года стало возможным после послабления карантинных мер и адаптации как банков, так и потребителей финансовых услуг к новым условиям.

Вместе с тем, в 2020 году вывод несостоятельного банка из системы в рамках политики регулятора по оздоровлению финансового сектора, а также слияние крупных банков спо-

собствовали незначительному сокращению корпоративного ссудного портфеля.

Вместе с этим уровень кредитов по отношению к ВВП продолжил оставаться на таком же уровне и к концу 2020 года достиг 21,7% (в 2019 году – 20,7%). На фоне стагнации корпоративного портфеля рост ссудного портфеля обеспечило розничное кредитование, доля которого в совокупном ссудном портфеле достигла 46,8% (рис. 2).

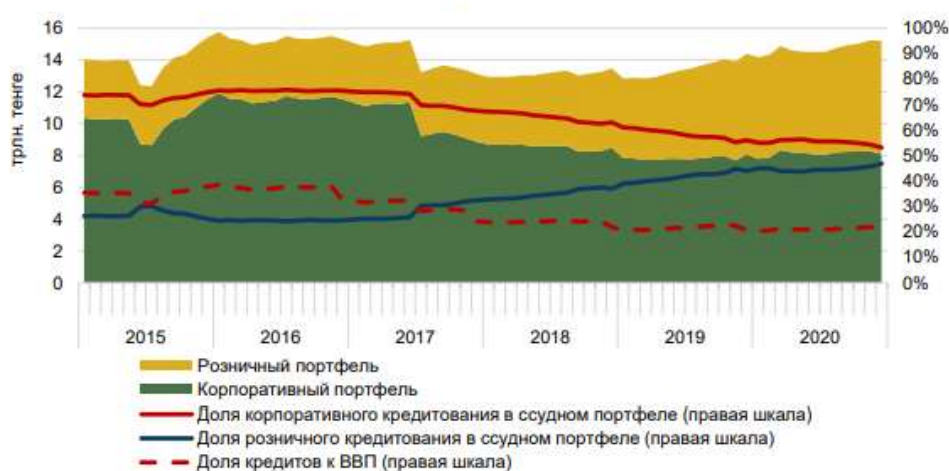


Рис. 2. Динамика розничного и корпоративного портфелей

Источник: отчетность банков

В свою очередь, в 2020 году рост розничного портфеля оказался значительно ниже предыдущего периода и составил 12,6% (в 2019 году – 26,8%). Введение локдауна и уменьшение доходов значительно снизили покупательную способность населения, что, соответственно, отразилось на темпах роста розничного портфеля. Оказанные антикризисные меры государственной поддержки в виде отсрочек платежей позволили заемщикам приостановить обслуживание текущей банковской задолженности и снизить долговую нагрузку населения на период действия ограничительных мер в стране. Следует заметить, что в 2020

году средневзвешенная ставка по кредитам для физических лиц снизилась до 16,9% с 18,0% в 2019 году [3].

Корпоративный портфель оставался на прежнем уровне (рост составил 0,2% г/г), а объемы выданных займов в 2020 году практически не изменились по сравнению с предыдущим годом (снижение – 0,8% г/г). В анализируемом периоде спрос на корпоративные кредиты со стороны предприятий в основном сохранялся на краткосрочные займы в связи с потребностью финансирования оборотного капитала. Согласно опросу банков по кредитованию, проведенному Национальным Банком Казахстана в 2020 году [4],

респонденты связывали рост спроса на кредитные ресурсы с необходимостью реструктуризации существующих займов, преимущественно в сфере услуг и торговли [3].

На высоком уровне сохранялась востребованность государственных программ по поддержке предпринимательства, предоставляющих возмож-

ность получения кредита на льготных условиях. С целью поддержания экономической активности реального сектора, в период действия ограничительных мер были существенно увеличены объемы финансирования по программам кредитования предпринимательства (рис. 3).



Рис. 3. Объемы выданных займов в разрезе сегментов кредитования  
 Источник: отчетность банков

Так, в марте 2020 года Национальным Банком была запущена Программа льготного кредитования субъектов предпринимательства в объеме 600 млрд. тенге с дальнейшим расширением до 800 млрд. тенге. Целевым предназначением данной программы являлось предоставление кредитов и кредитных линий на пополнение оборотных средств на срок не более 12 месяцев по ставке не более 8% годовых.

Согласно условиям Программы льготного кредитования, основными получателями государственной поддержки выступили как субъекты малого и среднего бизнеса, так и индивидуальные предприниматели, пострадавшие от введения чрезвычайного положения в стране. Также, эта антикризисная мера распространялась и на субъектов крупного предпринимательства, которые понесли наиболее существенные убытки под влиянием

пандемии COVID-19. На конец 2020 года количество поступивших заявок по данной программе составило 2,5 тыс. на общую сумму 612,5 млрд. тенге, по которым были выданы займы на сумму 528 млрд. тенге. Популярность этой программы демонстрирует значительный спрос, подтвержденный объемами выдачи средств в начале ее реализации и концу года.

Также произошло расширение финансирования другой программы кредитования, инициированной Национальным Банком. Так, в рамках антикризисной меры поддержки, объем финансирования программы «Экономика простых вещей» был увеличен на 400 млрд. тенге. Общий объем финансирования по этой программе достиг 1 трлн. тенге. Программа заключалась в субсидировании части ставки вознаграждения государством и предоставлении средств конечным заемщикам

под 6% годовых сроком на 10 лет. По данной программе за 2020 год банками было принято 1 373 заявок на об-

щую сумму 998,4 млрд. тенге и выдано 778 займов на сумму 516,2 млрд. тенге (рис. 4).



Рис. 4. Реализация антикризисных мер поддержки спроса реального сектора на кредитные ресурсы

Источник: информация банков

В 2020 году на розничное кредитование оказали влияние государственные программы. Основными драйверами роста розничного портфеля стали ипотечные и потребительские беззалоговые займы. С введением каран-

тинных мер, спрос на ипотечное кредитование аналогично другим видам продуктов розничного кредитования снизился, а выдача новых ипотечных займов замедлилась до 18,3% по сравнению с 68,5% в 2019 году (рис. 5).

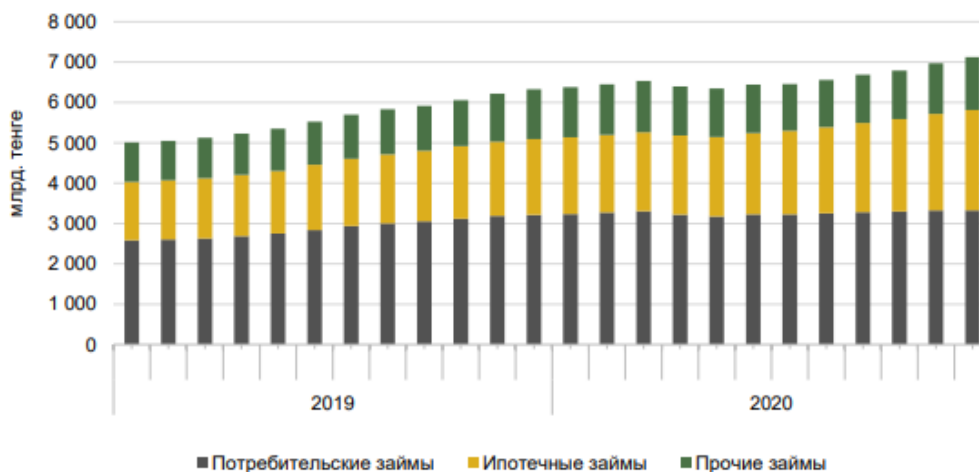


Рис. 5. Динамика потребительских и ипотечных займов

Источник: отчетность банков

Согласно опросу по кредитованию, спрос клиентов на ипотечное кредитование концентрировался преимущественно в сегменте вторичного жилья [4]. Активный рост данного сегмента

розничного кредитования в последние годы стимулировался государственными программами, направленными на улучшение жилищных условий.

В 2020 году по программе «7-20-25» банками были получены 48,5 тыс. заявок на сумму 568,7 млрд. тенге, по которым одобрено 22,2 тыс. займов на сумму 259,3 млрд. тенге. По програм-

ме «Баспана Хит» получено 95,8 тыс. заявок на 870,3 млрд. тенге и выдано 42,3 тыс. займов на сумму 372,3 млрд. тенге (рис. 6).

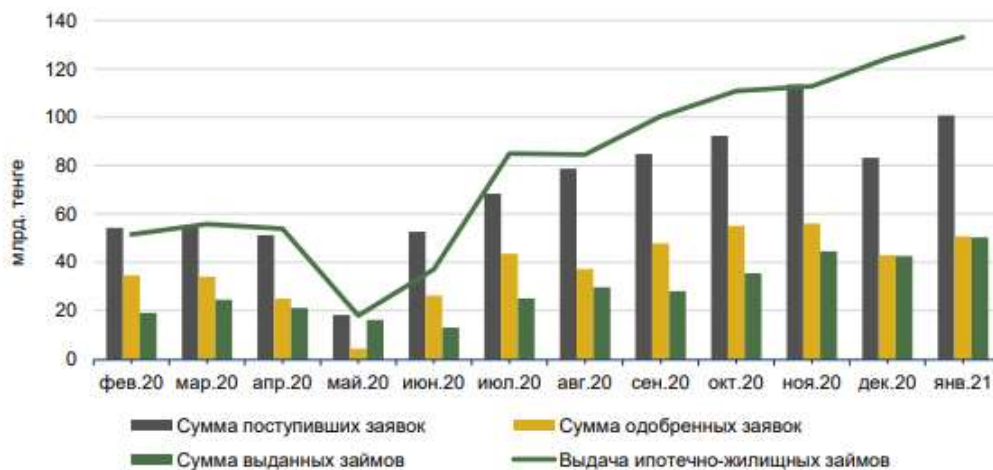


Рис. 6. Ипотечно-жилищные займы, выданные в 2020 году в рамках государственных программ «7-20-25» и «Баспана Хит»

Источник: отчетность банков

К концу 2020 года государством была объявлена новая программа по улучшению жилищных условий населения в виде возможности частичного использования пенсионных накоплений, оператором по реализации которой было определено АО «Отбасы банк». Данная инициатива еще больше усилила вклад государства в развитие ипотечного кредитования, но повысила риски перегрева рынка.

В 2020 году спрос на потребительское кредитование со стороны населения был ограничен ухудшением их финансового положения в связи с введением в стране ограничительных мер. Согласно опросу банков по кредитованию за 2 квартал 2020 года, количество поступивших кредитных заявок по потребительским кредитам, в частности по беззалоговым займам и автокредитам, уменьшились на 35,3% и 31,8%, соответственно, по сравнению с предыдущим кварталом [4]. Тем

не менее, реализация спроса, накопленного во время действия карантинных мер, привела к росту спроса на потребительские займы во второй половине 2020 года. Таким образом, прирост потребительского портфеля за год составил 3,4%. В рамках опроса по кредитованию респонденты отметили, что в 2020 году основными факторами, повлиявшими на увеличение спроса на потребительские займы, были снижение процентных ставок отдельными банками и активное проведение маркетинговых акций, вследствие которых конкуренция за качественных заемщиков между банками усилилась [4].

**Выводы.** Таким образом, по итогам 2020 года общая тенденция кредитования экономики имеет позитивный характер, чему способствовала лояльная кредитная политика казахстанским банком и реализация государственных программ кредитования на

льготных условиях. Следует отметить, многим банкам пришлось пересмотреть политику продвижения своих продуктов, активно внедрять и улучшать онлайн каналы продаж, что в целом заложило основу для более широкого охвата потенциальных заемщи-

ков. Проводимая НБРК политика способствует поддержанию финансовой стабильности и развитию банковской системы, восстановлению национальной экономики в условиях вызовов пандемии COVID-19.

#### *Список использованной литературы*

1. Официальный сайт Национального Банка РК URL: <https://www.nationalbank.kz> (дата обращения: 2.12.2021)

2. Указ Президента Республики Казахстан от 31 декабря 2003 года № 1271 «Об утверждении положения и структуры Национального Банка Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 18.02.2021 г.). URL: <https://adilet.zan.kz> (дата обращения: 2.12.2021)

3. Консолидированная финансовая отчетность Национального Банка Республики Казахстан. URL: <https://www.nationalbank.kz/ru/news/godovoy-otchet-nbk>. (дата обращения: 2.12.2021)

4. Опрос банков по кредитованию. Национальный Банк Республики Казахстан URL: <https://www.nationalbank.kz/file/download/66762> (дата обращения: 2.12.2021)

JEL Classification G21

## IMPACT OF THE PANDEMIC ON THE DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

**ZHAGYPAROVA Aida**

*Ph.D in Economics,*

*Associate Professor of the Finance department*

*L.N. Gumilyov Eurasian National University, Kazakhstan*

**SEMBIYEVA Lyazzat**

*Doctor of Economics,*

*Professor of Finance department*

*L.N. Gumilyov Eurasian National University, Kazakhstan*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7926-0443>*

**Abstract:** *The article analyzes the state of the banking system in 2020 in the context of a broad program of anti-crisis measures in response to the challenges of the COVID-19 pandemic. The results of managing the liquidity of the banking system, deposits and the risk of increasing the dollarization of bank liabilities are described. Objective factors of reduction of credit activity are revealed and the results of the credit policy of the banking system are detailed. It is noted that in 2020 the general trend of lending is positive, which was facilitated by the loyal credit policy of Kazakhstan banks and the implementation of state lending programs on concessional terms. The policy pursued by the NBRK contributes to maintaining financial stability and development of the banking system, recovery of the national economy in the face of the challenges of the COVID-19 pandemic.*

**Keywords:** *pandemic, banking system, financial stability, loans, lending, mortgage loans.*

The issues of anti-crisis policy and ensuring financial stability amid the spread of the COVID-19 pandemic, the introduction of quarantine measures and the uncertainty of their impact on the economy in 2020 have become a priority for all countries of the world, without exception, including Kazakhstan. A special role and responsibility was assigned to central banks, which on an ongoing basis continue to monitor and assess the systemic risks of the financial system, adaptively, together with state bodies,

develop and implement measures to level them, prevent a decrease in the growth rate of the national economy, maintain the solvency of the population, small and medium-sized businesses, preventing an increase in credit debt, providing an opportunity for restructuring and obtaining new loans on favorable terms. In this context, it is relevant to assess the effectiveness of measures taken during the period of quarantine restrictions for the development of the banking system.

The purpose of the article is to study the development of the banking system of the Republic of Kazakhstan, changes in the credit market and the peculiarities of the implementation of state anti-crisis initiatives in the context of the spread of coronavirus infection.

The analysis of the state of the banking system in 2020 was carried out in the context of a broad program of anti-crisis measures in response to the challenges of the COVID-19 pandemic. It is noted that the measures taken by the state together with the National Bank of the Republic of Kazakhstan allowed to get a positive impulse through the timely adaptive monetary policy in the form of a short-term increase in the base rate and an increase in the supply of liquidity in foreign currency, which made it possible to prevent the escalation of risks in the financial sector, curb inflation, support recovery of the national economy, which,

in addition to the pandemic, experienced another shock due to a sharp drop in oil prices and a reduction in its production. The results of the management of banking system liquidity, deposits and the risk of increasing dollarization of the second-tier banks' liabilities are characterized. The objective factors of the decrease in credit activity are revealed and the results of the credit policy of the banking system are detailed. It is noted that at the end of 2020, the overall trend in lending is positive, which was facilitated by the loyal credit policy of Kazakhstan banks and the implementation of state lending programs on concessional terms. The policy pursued by the NBRK contributes to the maintenance of financial stability and the development of the banking system, the restoration of the national economy in the face of the challenges of the COVID-19 pandemic.

### *References*

1. Ofitsial'nyy sayt Natsional'nogo Banka RK [Official website of the National Bank of the Republic of Kazakhstan] Retrieved from: <https://www.nationalbank.kz> [in Kazakh]
2. Decree of the President of the Republic of Kazakhstan No. 1271 "On approval of the regulations and structure of the National Bank of the Republic of Kazakhstan" (2003, December 31). Retrieved from: <https://adilet.zan.kz> [in Kazakh]
3. Konsolidirovannaya finansovaya otchetnost' Natsional'nogo Banka Respubliki Kazakhstan [Consolidated financial statements of the National Bank of the Republic of Kazakhstan]. [nationalbank.kz](https://www.nationalbank.kz). Retrieved from: <https://www.nationalbank.kz/ru/news/godovoy-otchet-nbk>. [in Russian]
4. Opros bankov po kreditovaniyu. Natsional'niy Bank Respubliki Kazakhstan [A survey of banks about lending. National Bank of the Republic of Kazakhstan]. [nationalbank.kz](https://www.nationalbank.kz). Retrieved from: <https://www.nationalbank.kz/file/download/66762> [in Russian]



## ЕКОЛОГІЧНІ ПЛАТЕЖІ ЯК ДЖЕРЕЛО ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ПРИРОДИ

**БАБІЧЕНКО Віктор Володимирович**

*доктор економічних наук, доцент кафедри обліку і фінансів,  
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського  
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-3317-6235>*

**ГЛУХОВА Валентина Іванівна**

*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри обліку і фінансів,  
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського  
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0003-3120-9651>*

**КРАВЧЕНКО Христина Володимирівна**

*студентка  
Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського  
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-1287-9249>*

**Анотація.** Досліджено бюджетну класифікацію екологічних платежів України, проведено аналіз динаміку їх надходжень до бюджету розрізі статей протягом останніх п'яти років, визначено їх частку у загальних доходах бюджету, а також рівень забезпечення ними видатків на охорону навколишнього природного середовища. Визначено необхідність та напрямки реформування системи екологічного оподаткування, що сприятиме формуванню дієвої вітчизняної системи екологічного оподаткування, спрямованої на екологізацію суспільного виробництва, та забезпечуватиме сприятливі умови для збереження довкілля й успішний соціально-економічний розвиток держави в цілому.

**Ключові слова:** екологічні платежі, доходи бюджету, екологічний податок, збір за забруднення навколишнього природного середовища, охорона довкілля.

**Аннотация.** Исследована бюджетная классификация экологических платежей Украины, проведен анализ динамика их поступлений в бюджет в разрезе статей в течение последних пяти лет, определена их доля в общих доходах бюджета, а также уровень обеспечения ими расходов на охрану окружающей природной среды. Определена необходимость и направления реформирования системы экологического налогообложения, что будет способствовать формированию действенной отечественной системы экологического налогообложения, направленной на экологизацию общественного производства и обеспечивать благоприятные условия для сохранения окружающей среды и успешное социально-экономическое развитие государства в целом.

**Ключевые слова:** экологические платежи, доходы бюджета, экологический налог, сбор за загрязнение окружающей природной среды, охрана окружающей среды.

**Постановка проблеми.** Останніми роками питання сталого розвитку та охорони навколишнього середовища займають центральне місце серед проблем національного розвитку економіки України. У межах екологічної політики існують різні типи інструментів для реалізації цілей охорони навколишнього середовища та сталого розвитку [12], найбільшу ефективність серед яких мають саме економічні інструменти. З огляду на це, екологічні платежі набувають усе більшого значення серед економічних інструментів у зв'язку з їх високою результативністю в досягненні цілей економічної та екологічної політики.

Загальновідомо, що охорона навколишнього середовища є діяльністю, яка потребує акумуляції та належного витрачання коштів на здійснення екологічних заходів та відповідних природоохоронних програм та ресурсозберігаючих проектів. Як наслідок, все більшої уваги на даний момент вимагають питання екологічного оподаткування як інструменту фінансового забезпечення природоохоронних програм в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різним аспектам фінансового забезпечення охорони довкілля та аналізу екологічного оподаткування присвячені роботи багатьох науковців [1-8; 13-14]. Однак питання фіскального значення екологічних платежів залишається актуальним з погляду можливості повноцінного фінансового забезпечення процесів екологізації національної економіки.

**Мета статті** полягає в аналізі надходжень екологічних платежів в розрізі їх складових до бюджету України як джерела фінансування природоохоронних заходів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Наявність різних фінансових інструментів в галузі екологічного регулювання є необхідною умовою не тільки акумулювання і компенсації витрат на охорону навколишнього середовища, а й важливим важелем забезпечення стимулювання природоохоронної діяльності.

Під економічними інструментами природоохоронної діяльності розуміються різні засоби (методи, заходи, важелі) впливу на фінансовий стан економічних суб'єктів з метою орієнтації їхньої діяльності в екологічно сприятливому напрямку, тобто стимулювання раціонального та дбайливого використання природних ресурсів, зменшення енерго- та ресурсоемності виробництва, а також мінімізацію збитків, завданих антропогенним навантаженням навколишньому природному середовищу [10]. Найбільше значення серед усіх економічних інструментів здійснення природоохоронної діяльності мають екологічні платежі.

Основна мета екологічних платежів – сприяти зниженню негативного впливу бізнес-діяльності та населення на довкілля. Ця мета може досягатися у вигляді двох підходів.

Перший підхід – встановлення вищих ставок екологічних податків. У такому разі підприємства прагнуть реалізувати природоохоронні заходи, щоб скоротити витрати на сплату екологічних податків. Як результат – зниження негативного впливу на довкілля.

Другий підхід до використання екологічних платежів – фінансування природоохоронних заходів, здатних компенсувати забруднення довкілля. У цьому випадку, чим вище частка екологічного податку, використовува-

ного для покриття витрат на охорону довкілля, тим ефективніше використовуються кошти.

Розглянемо, що належить до складу екологічних платежів в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

## Складові екологічних платежів згідно бюджетної класифікації доходів

| Код      | Найменування   |
|----------|--|
| 19010000 | <i>Екологічний податок</i>   |
| 19010100 | Надходження від викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення  |
| 19010200 | Надходження від скидів забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти  |
| 19010300 | Надходження від розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини  |
| 19010400 | Екологічний податок, який справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензій строк |
| 19011000 | Екологічний податок, який справляється за викиди в атмосферне повітря двоокису вуглецю стаціонарними джерелами забруднення   |
| 19050000 | <i>Збір за забруднення навколишнього природного середовища</i>   |
| 19050200 | Інші збори за забруднення навколишнього природного середовища до Фонду охорони навколишнього природного середовища   |
| 19050300 | Надходження від сплати збору за забруднення навколишнього природного середовища фізичними особами  |

*Джерело:* складено на основі [9]

Як свідчать представлені дані (табл. 1), основними екологічними платежами, що стягуються в нашій країні, є екологічний податок та збір за забруднення навколишнього природного се-

редовища, які складаються з відповідних статей. Проаналізуємо динаміку надходжень екологічних платежів до зведеного бюджету України за 2016-2020 роки (табл. 2).

Таблиця 2

## Динаміка надходження екологічних платежів до зведеного бюджету України упродовж 2016-2020 рр., тис. грн

| Показник  | 2016     | 2017    | 2018    | 2019    | 2020    | Темп росту |
|---|----------|---------|---------|---------|---------|------------|
| Екологічний податок                                     | 4 987,4  | 4 698,4 | 4 921,5 | 6 092,6 | 5 397,6 | 1,08       |
| Збір за забруднення навколишнього природного середовища | 11 985,4 | 1 948,9 | 1 021,1 | 728,6   | 715,0   | 0,06       |
| Екологічні платежі, всього                              | 16 972,8 | 6 647,3 | 5 942,6 | 6 821,2 | 6 112,6 | 0,36       |

*Джерело:* розраховано та складено за даними [11]

Наведена в табл. 2 інформація показує, що за останні п'ять років відбуло-

ся суттєве зменшення обсягів екологічних платежів (на 10 860,2 тис. грн), в

першу чергу, за рахунок значного скорочення обсягів надходжень збору за забруднення навколишнього природного середовища (на 11 270,4 тис. грн) до бюджету. Разом з тим, надходження екологічного податку до зведеного бюджету України збільшились за 2016-2020 рр., але лише на 410,2 тис.

грн. Що стосується надходжень збору за забруднення навколишнього природного середовища, то їх темп росту є надзвичайно низьким (0,06). Проведемо також аналіз темпів росту екологічних платежів та загальних доходів бюджету України за 2017-2020 роки (рис. 1).

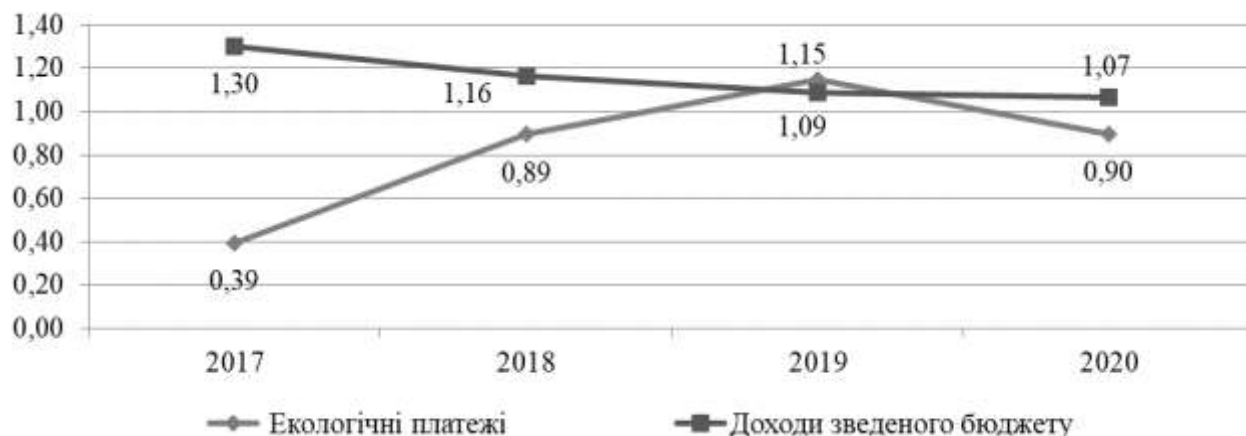


Рис. 1. Динаміка темпів росту екологічних платежів та всіх доходів бюджету України протягом 2017-2020 років

Джерело: розраховано та побудовано на основі [11]

Слід зазначити, що в цілому за аналізовані роки темп росту загальних доходів зведеного бюджету (1,35) значно випереджає темп росту екологічних платежів (0,92). Також з рис. 1 видно, що впродовж кожного року

(окрім 2019) темп росту всіх доходів бюджету випереджає темп росту екологічних платежів. Частка екологічних платежів у доходах зведеного бюджету України є вкрай мізерною (рис. 2).

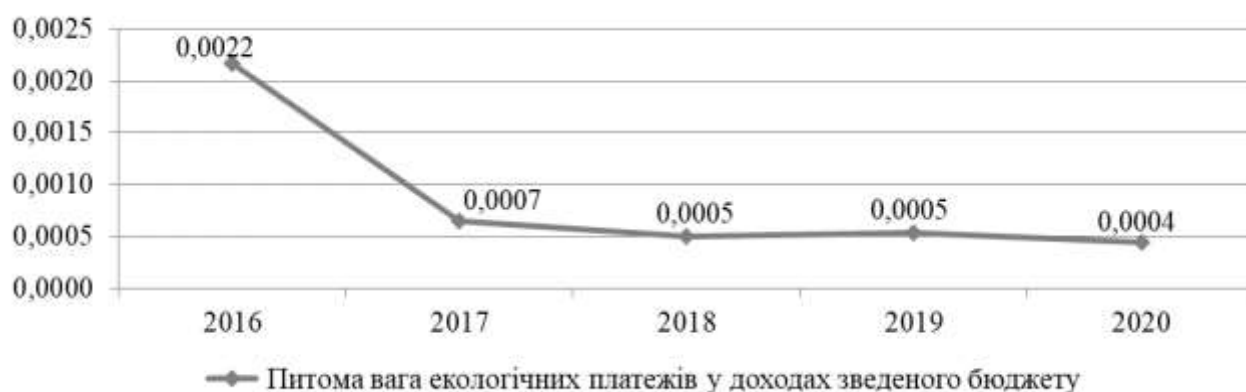


Рис. 2. Динаміка питомої ваги надходжень екологічних платежів у доходах зведеного бюджету впродовж 2016-2019 рр., %

Джерело: розраховано та побудовано на основі [11]

Екологічні платежі в державних доходах усіх країн відіграють важливу роль, оскільки надходження від їх

сплати є джерелом фінансування природоохоронних заходів, тому їх обсяги мають бути достатніми для реалізації

заходів з компенсації шкоди, яку на-несли навколишньому середовищу забруднювачі. Однак в Україні, як бачимо з представлених даних (рис. 2), частка екологічних платежів у всіх доходах бюджету є дуже низькою та кожного року складає менше 1 %. Крім того, протягом аналізованого пе-

ріоду вона суттєво зменшилась (на 0,0017 %), що є негативною тенденцією.

Аналіз екологічних платежів у розрізі складових дає можливість з'ясувати їх вплив на загальні обсяги їх надходження до бюджету України (табл. 3).

Таблиця 3

Обсяги надходження екологічних платежів до бюджету України  
в розрізі статей, тис. грн

| Найменування   | 2016     | 2017    | 2018    | 2019    | 2020    | Абс. відхилення |
|--|----------|---------|---------|---------|---------|-----------------|
| 1  | 2        | 3       | 4       | 5       | 6       | 7               |
| <i>Екологічний податок</i>   | 4 987,4  | 4 698,4 | 4 921,5 | 6 092,6 | 5 397,6 | 410,2           |
| Надходження від викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення  | 3 132,0  | 2 562,8 | 2 581,4 | 2 659,5 | 1 982,2 | -1 149,8        |
| Надходження від скидів забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти  | 142,3    | 144,8   | 159,1   | 155,7   | 148,1   | 5,8             |
| Надходження від розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях   | 935,9    | 1 014,5 | 1 153,9 | 1 254,2 | 1 189,9 | 254,0           |
| Екологічний податок, який справляється за утворення радіоактивних відходів та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установленний строк | 777,1    | 976,4   | 1 027,2 | 1 071,7 | 1 015,0 | 237,9           |
| Екологічний податок, який справляється за викиди в атмосферне повітря двоокису вуглецю стаціонарними джерелами забруднення   | –        | –       | –       | 951,5   | 1 062,4 | 1 062,4         |
| <i>Збір за забруднення навколишнього природного середовища</i>   | 11 985,4 | 1 948,9 | 1 021,1 | 728,6   | 715,0   | -11 270,4       |
| Інші збори за забруднення навколишнього природного середовища до Фонду охорони навколишнього природного середовища   | 11 971,5 | 1 937,6 | 983,6   | 759,7   | 700,9   | -11 270,6       |
| Надходження від сплати збору за забруднення навколишнього природного середовища фізичними особами  | 13,8     | 11,3    | 37,5    | -31,1   | 14,0    | 0,2             |

Джерело: сформовано за даними [11]

Аналіз свідчить (табл. 3), що збільшення надходжень екологічного податку відбулося за рахунок надходжень екоподатку, який справляється за утворення радіоактивних відходів, та надходжень від розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях на 237 тис. грн та 254 тис. грн відповідно. Надходження від скидів забруднюючих речовин у водні об'єкти, від розміщення відходів та утворення радіоактивних відходів мали приблизно однаковий темп росту (1,04, 1,27 та 1,31 відповідно). Проте негативним

моментом є те, що за останні п'ять років екологічний податок, що справляється за викиди, суттєво зменшився (на 1 149,86 млн грн). Також за досліджуваний період мав тенденцію до зменшення збір за забруднення навколишнього природного середовища (11 270,4 тис. грн).

У контексті вищезазначеного доцільно дослідити динаміку питомої ваги складових всіх екологічних платежів до бюджету, яку представлено на рис. 3.

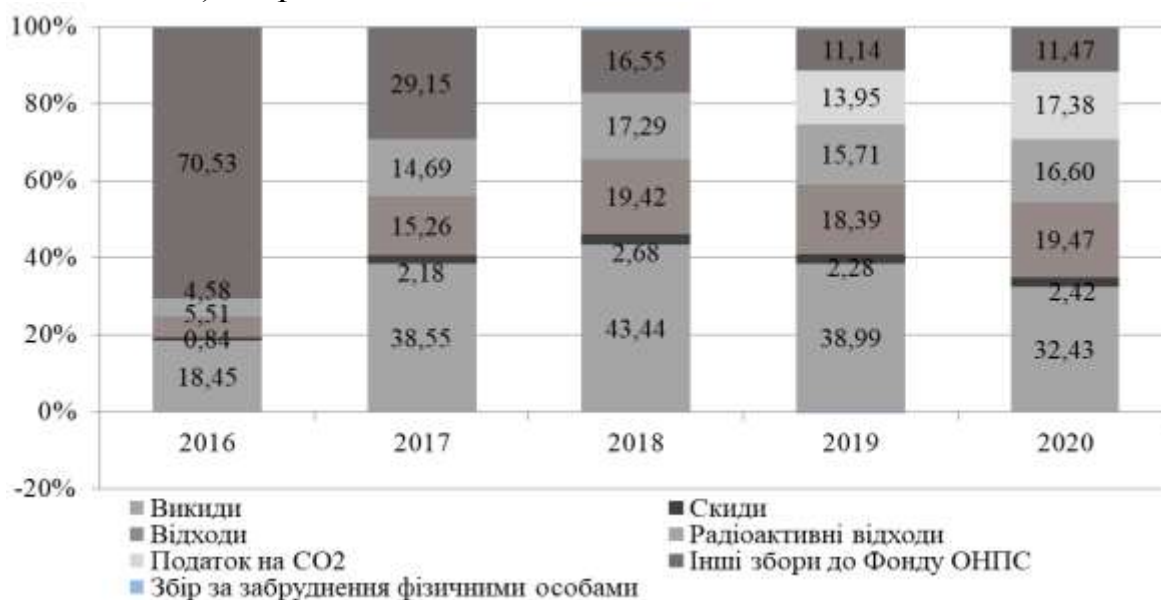


Рис. 3. Динаміка структури екологічних платежів протягом 2016-2020 рр., %  
Джерело: розраховано та складено за даними [11]

Як видно з результатів розрахунків (рис. 3), найвагомішою складовою у 2016 році були інші збори до Фонду охорони навколишнього природного середовища (майже 71 %). Проте з 2017 року по 2020 суттєву частку в усіх екологічних платежах займав екологічний податок, що справляється за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин (у 2017 р. – 39 %, у 2020 – 32 %). Зменшення його по структурі пояснюється скороченням обсягів у вартісному виразі, а також появою у 2019 р. нової складової – по-

датку на CO<sub>2</sub>. Екологічний податок, що справляється за викиди в атмосферне повітря двоокису вуглецю стаціонарними джерелами забруднення, який стягується з 2019 року, у 2020 р. займає в загальній структурі майже 20%.

Проаналізуємо також наскільки екологічними платежами компенсуються витрати на охорону довкілля (табл. 4).

Важливо зазначити, що екологічні платежі, з одного боку, є інструментами стимулювання природокористува-

чів до екоконструктивної діяльності, а з іншого – джерелами створення природоохоронних фондів, фінансові ресурси яких мають бути спрямовані на вирішення найважливіших еколого-економічних проблем.

Таблиця 4

Компенсація державних витрат на охорону навколишнього природного середовища екологічними платежами до бюджету протягом 2016-2020 рр.

| Показник  | 2016     | 2017     | 2018     | 2019     | 2020     |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|
| Екологічні платежі до зведеного бюджету, млн грн  | 16,97    | 6,65     | 5,94     | 6,82     | 6,11     |
| Витрати зведеного бюджету на охорону навколишнього природного середовища, млн грн               | 6 255,40 | 7 349,30 | 8 242,10 | 9 731,10 | 9 056,60 |
| Частка компенсації екологічними платежами витрат на охорону навколишнього природного середовища | 0,00271  | 0,00090  | 0,00072  | 0,00070  | 0,00067  |

*Джерело:* розраховано та сформовано на основі [11]

Як бачимо з табл. 4, в нашій країні частка компенсації екологічними платежами витрат на охорону навколишнього природного середовища є вкрай низькою. Крім того, вона знижується кожного року та за досліджений період зменшилась на 0,00204, що є негативною тенденцією. Зважаючи на це, можна сказати, що державне фінансове забезпечення витрат на охорону природи за рахунок екологічних платежів до бюджету в Україні знаходиться на дуже низькому рівні.

**Висновки.** На основі проведеного дослідження можна назвати такі основні тенденції та проблеми в існуючій системі екологічного оподаткування в нашій країні: обмеженість фінансових ресурсів; дуже низька частка екологічних платежів у всіх доходах бюджету; значне скорочення обсягів надходжень екологічних платежів до бюджету України; надзвичайно мала частка компенсації державних витрат на охорону навколишнього природного середовища екологічними платежами до бюджету та ін.

Отже, для збільшення надходжень екологічних платежів доцільним є збільшення їх ставок, яке має бути поступовим та з урахуванням європейського досвіду – з одночасним зниженням інших ставок податків задля збереження стабільного рівня фіскального навантаження, а також збалансування доходної та видаткової частин бюджету та посилення контролю за дотриманням економічними суб'єктами норм екологічної безпеки в процесі своєї діяльності. Таким чином, на сьогодні в умовах зростання екологічних проблем та відповідно до ринкових відносин необхідно реформувати систему екологічного оподаткування в Україні. Реалізація запропонованих вище напрямів сприятиме формуванню дієвої вітчизняної системи екологічного оподаткування, спрямованої на екологізацію суспільного виробництва в Україні, та забезпечуватиме сприятливі умови для збереження довкілля й успішний соціально-економічний розвиток держави в цілому.

*Список використаної літератури*

1. Бабіченко В., Глухова В., Кравченко Х. Бюджетне фінансування сфери охорони навколишнього природного середовища в Україні. *Облік і фінанси*. 2021. № 3 (93). URL: <http://www.afj.org.ua/ua/article/847>. (дата звернення: 15.11.2021)
2. Веклич О. О. Перші підсумки фінансово-бюджетної децентралізації екологічного оподаткування. *Економіка України*. 2016. № 3. С. 60-74.
3. Волохова І. С. Трансформаційні процеси у податковій системі України: монографія. Одеса, 2018.
4. Глухова В. І. Екологічний фонд як джерело державного фінансового забезпечення охорони природи. *Економічний простір: Збірник наукових праць*. № 22/2. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. С. 251-257.
5. Канонішена - Коваленко К., Шевченко Л. Екологічний податок від А до Я. Київ: Фундація «Відкрите Суспільство», 2018. URL: [https://openaccess.org.ua/data/blog\\_dwnl/Ecological\\_tax\\_2018.pdf](https://openaccess.org.ua/data/blog_dwnl/Ecological_tax_2018.pdf). (дата звернення: 15.11.2021)
6. Конєва І. І. Державна фінансова підтримка природоохоронної діяльності в Україні. *Регіональна економіка та управління*. 2020. № 1 (27). С. 119-123.
7. Мартинюк І. В. Оцінка економічного стану України з урахуванням екологічного фактору. *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції: науково-практичний журнал*. 2014. № 1 (26). С. 112—117.
8. Матвійчук Н. М. Екологічне оподаткування як інструмент фінансування природоохоронних заходів держави. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 15.
9. Наказ Міністерства фінансів України «Про бюджетну класифікацію» від 14.01.2011 № 11. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-11#Text>. (дата звернення: 15.11.2021)
10. Нікола С. О., Гусєв А. О. Екологічне оподаткування як інструмент державного впливу на економіку природокористування. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2020. № 4 (115). URL: [http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/4\\_2020/21.pdf](http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/4_2020/21.pdf). (дата звернення: 15.11.2021)
11. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua>. (дата звернення: 15.11.2021)
12. Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року. URL: [https://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/Agenda2030\\_UA.pdf](https://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/Agenda2030_UA.pdf). (дата звернення: 15.11.2021)
13. Свиноус І. В., Слободенюк О. І., Присяжнюк Н. М. Екологічне оподаткування: світовий досвід та виклики для України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 15. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/15\\_2021/5.pdf/](http://www.investplan.com.ua/pdf/15_2021/5.pdf/). (дата звернення: 15.11.2021)
14. Шаповалов Є. Податкове регулювання стану довкілля. Зарубіжний досвід та вітчизняні реалії в умовах фіскальної децентралізації. *Світ фінансів*. 2021. № 1 (66).



DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(44\).2021.113120](https://doi.org/10.18371/fp.4(44).2021.113120)

JEL Classification H59, Q50, Q58

## ENVIRONMENTAL PAYMENTS AS A SOURCE OF STATE FINANCIAL PROTECTION OF NATURE

### **BABICHENKO Victor**

*Doctor of Economics, Associate Professor of Accounting and Finance  
Kremenchug National University of Ostrogradsky  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3317-6235>*

### **GLUKHOVA Valentyna**

*PhD in Economics, Associate Professor,  
Head of the Department of Accounting and Finance,  
Kremenchuk National University of Ostrogradsky  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3120-9651>*

### **KRAVCHENKO Khrystyna**

*student,  
Kremenchuk National University of Ostrogradsky  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1287-9249>*

**Abstract:** *In the article, the budgetary classification of environmental payments in Ukraine is investigated, an analysis of the receipts of environmental payments to the budget over the past five years is carried out. Also, the article investigates the share of environmental payments in the total budget revenues of Ukraine and analyzes the dynamics of their receipts in the context of items, as well as the level of their provision of environmental protection costs. The necessity and directions of reforming the system of environmental taxation in Ukraine are determined, which will contribute to the formation of an effective domestic system of environmental taxation aimed at greening social production in Ukraine, and will provide favorable conditions for the preservation of the environment and the socio-economic development of the state as a whole.*

**Keywords:** *environmental payments, budget revenues, environmental tax, tax for environmental pollution, environmental protection.*

Environmental protection is an activity that requires the accumulation and proper spending of funds for the implementation of environmental measures and relevant environmental programs and resource-saving projects. As a result, the issue of environmental taxation as a tool for financing environmental programs in

Ukraine is currently receiving increasing attention.

The purpose of the study is to analyze the receipt of environmental payments in the context of their components to the budget of Ukraine as a source of financing for environmental protection measures.

The methods used in this study include: systemic, comprehensive - in the study of the classification of environmental payments; statistical, graphic - to visualize the dynamics and structure of revenues from environmental taxes and fees; method of generalization - when writing conclusions from the results of the analysis.

In this paper, the budgetary classification of environmental payments in Ukraine is investigated; an analysis of the receipts of environmental payments to the budget over the past five years is carried out. Also, the article investigates the share of environmental payments in the total budget revenues of Ukraine and analyzes the dynamics of their receipts in the context of items, as well as the level

of their provision of environmental protection costs. According to the results of the study, the corresponding conclusions were drawn.

So, the issue of the fiscal significance of environmental payments remains relevant in terms of the possibility of full-fledged financial support for the processes of greening the national economy. Today, in the face of growing environmental problems and in accordance with market relations, it is necessary to reform the system of environmental taxation in Ukraine. The implementation of the proposed directions will provide favorable conditions for the preservation of the environment and the socio-economic development of the state as a whole.

### References

1. Babichenko, V., Glukhova, V. & Kravchenko, K. (2021). Byudzhethne finansuvannya sfery okhorony navkolyshn'oho pryrodnoho seredovyscha v Ukrayini [Budget financing of environmental protection in Ukraine]. *Oblik i finansy – Accounting and finance*, 3 (93). Retrieved from: <http://www.afj.org.ua/ua/article/847>. [in Ukrainian].
2. Veklych, O. O. (2016). Pershi pidsumky finansovo-byudzhetnoyi detsentralizatsiyi ekolohichnoho opodatkovannya [The first results of financial and budgetary decentralization of environmental taxation]. *Ekonomika Ukrayiny – Ukraine economy*, 3, 60-74 [in Ukrainian].
3. Volokhova, I. S. (2018). *Transformatsiyini protsesy u podatkoviy systemi Ukrayiny [Transformation processes in the tax system of Ukraine]*. Odesa. [in Ukrainian].
4. Glukhova, V. I. (2009). Ekolohichnyy fond yak dzherelo derzhavnoho finansovoho zabezpechennya okhorony pryrody [Ecological fund as a source of public financial support for nature protection]. *Ekonomichnyy prostir: Zbirnyk naukovykh prats' – Economic space: Collection of scientific works*, № 22/2. Dnepropetrovsk: PDABA, 251-257 [in Ukrainian].
5. Kanonishena – Kovalenko, K. & Shevchenko, L. (2018). *Ekolohichnyy podatok vid A do YA [Environmental tax from A to Z]*. Kyiv: Fundatsiya «Vidkryte Suspil'stvo». Retrieved from: [https://openaccess.org.ua/data/blog\\_dwnl/Ecological\\_tax\\_2018.pdf](https://openaccess.org.ua/data/blog_dwnl/Ecological_tax_2018.pdf). [in Ukrainian].
6. Konyeva, I. I. (2020). Derzhavna finansova pidtrymka pryrodookhoronnoyi diyal'nosti v Ukrayini [State financial support of environmental activities in Ukraine].

*Rehional'na ekonomika ta upravlinnya – Regional economy and management*, 1 (27), 119-123 [in Ukrainian].

7. Martynyuk, I. V. (2014). Otsinka ekonomichnoho stanu Ukrayiny z urakhuvanniam ekolohichnoho faktoru [Assessment of the economic condition of Ukraine taking into account the environmental factor]. *Naukovyy visnyk: finansy, banky, investytsiyi: naukovo-praktychnyy zhurnal – Scientific Bulletin: Finance, Banks, Investments: Scientific and Practical Journal*, 1 (26), 112-117 [in Ukrainian].

8. Matviychuk, N. M. (2017). Ekolohichne opodatkuvannya yak instrument finansuvannya pryrodokhoronnykh zakhodiv derzhavy [Environmental taxation as a tool for financing environmental measures of the state]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky – Global and national economic problems*, 15 [in Ukrainian].

9. Order On Budget Classification by the Ministry of Finance of Ukraine № 11. (2011, January 14) Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-11#Text>. [in Ukrainian].

10. Nikola, S. O. & Husyev, A. O. (2020). Ekolohichne opodatkuvannya yak instrument derzhavnogo vplyvu na ekonomiku pryrodokorystuvannya [Ecological taxation as an instrument of state influence on the economy of nature]. *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo – State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship*, 4 (115). Retrieved from: [http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/4\\_2020/21.pdf](http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/4_2020/21.pdf). [in Ukrainian].

11. Ofitsiyyny veb-sayt Derzhavnoyi sluzhby Kaznacheystva [Official website of the State Treasury Service]. Retrieved from: <https://www.treasury.gov.ua/>. [in Ukrainian].

12. Peretvorennya nashoho svitu: Poryadok dennyy u sferi staloho rozvytku do 2030 roku [Transforming our world: The 2030 Agenda for Sustainable Development]. [ua.undp.org. Retrieved from: https://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports](https://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/Agenda2030_UA.pdf) [in Ukrainian].

13. Svynous, I. V., Slobodenyuk, O. I. & Prysyzhnyuk, N. M. (2021). Ekolohichne opodatkuvannya: svitovyy dosvid ta vyklyky dlya Ukrayiny [Environmental taxation: world experience and challenges for Ukraine]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid – Investments: Practice and Experience*, 15. Retrieved from: [http://www.investplan.com.ua/pdf/15\\_2021/5.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/15_2021/5.pdf). [in Ukrainian].

14. Shapovalov, E. (2021). Podatkove rehulyuvannya stanu dovkillya. Zarubizhnyy dosvid ta vitchyznyani realiyi v umovakh fiskal'noyi detsentralizatsiyi [Tax regulation of the environment. Foreign experience and domestic realities in the context of fiscal decentralization]. *Svit finansiv – World of Finance*, 1 (66) [in Ukrainian].

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(44\).2021.124132](https://doi.org/10.18371/fp.4(44).2021.124132)

УДК 336.71

## ФІНАНСОВИЙ КОНСАЛТИНГ З УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛЬНИМИ ФІНАНСАМИ КЛІЄНТІВ ЯК ЧИННИК ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДНАВАНТАЖЕННЯ У КЛІЄНТІВ БАНКУ

**КОЛЄСНІКОВА** Лариса Леонтіївна

аспірантка,

Університет банківської справи

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8977-2258>

**Аннотация.** У статті проведено дослідження сутності поняття «фінансовий консалтинг». Запропонована методологія використання фінансового консалтингу з метою збільшення клієнтського попиту та досвіду при користуванні комплексом банківських та фінансових продуктів і сервісів, збільшення продуктового навантаження на клієнта та підвищення технологічного рівня використання дистанційних форматів обслуговування на основі впровадження функціоналу фінансового консалтингу від банківського співробітника.

Розглянуто практичні аспекти застосування фінансового консалтингу при управлінні персональними фінансами клієнтів банку для формування комплексної продуктово-сервісної пропозиції.

**Ключові слова:** фінансовий консалтинг, банк, персональні фінанси, управління взаємовідносинами з клієнтами, персональний менеджер, діджиталізація, продуктове навантаження (проднавантаження).

**Постановка проблеми.** Ефективність роботи будь-якого банку багато в чому залежить від можливостей щодо залучення грошових коштів, їх розміщення, надання послуг клієнтам. Ці можливості, у свою чергу, визначаються галузевою спрямованістю операцій, обраним клієнтським сегмен-

**Аннотация.** В статье проведено исследование сущности понятия «финансовый консалтинг». Предложена методология использования финансового консалтинга с целью увеличения клиентского спроса и клиентского опыта пользования комплексом банковских и финансовых продуктов и сервисов, увеличения продуктовой нагрузки на клиента и повышения технологического уровня пользования дистанционными форматами обслуживания на основе запуска функционала финансового консалтинга от банковского менеджера.

Рассмотрены практические аспекты применения финансового консалтинга при управлении персональными финансами клиентов банка для формирования комплексного продуктово-сервисного предложения.

**Ключевые слова:** финансовый консалтинг, банк, персональные финансы, управление взаимоотношениями с клиентами, персональный менеджер, диджитализация, продуктовая нагрузка (проднагрузка).

том, фазою економічного циклу та прийнятою банком моделлю ведення бізнесу.

Також істотний вплив на ефективність банківського бізнесу чинить здатність банку впроваджувати сучасні технології зі спрощення та прискорення проведення внутрішньобанківських

процедур, здешевлення операцій, забезпечення їх захисту від внутрішніх та зовнішніх посягань на безпеку даних банку та клієнтів, доступу клієнтів до банківських продуктів та послуг, а останнім часом — і надання клієнтам послуг з фінансового консалтингу з метою задоволення реальних потреб на банківські продукти та послуги.

На даний час фінансовий консалтинг у банку є надзвичайно важливим елементом ринкової інфраструктури, що пов'язано з інтеграцією банківського бізнесу з іншими видами бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам розвитку консалтингу присвячені праці таких науковців як М.С. Іванової, Т.Г. Решетняк, Н.В. Дроздової, С.С. Ніколенка, М. Кубр, Е. Бейч, П. Блок та інші.

**Виокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на наявні наукові праці у сфері консалтингу, у сучасних наукових роботах досі ґрунтовно не реалізовані дослідження фінансового консалтингу з управління коштами населення у забезпеченні фінансового результату банку.

**Метою статті** є визначення фінансового консалтингу з управління персональними коштами клієнтів як важливого чинника у збільшенні продуктового навантаження у клієнтів банку для забезпечення фінансового результату банку, а також обґрунтування методики продажу банківських продуктів та послуг на основі фінансового консалтингу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Необхідно зазначити, що у праці «Керівництво зі статистики міжнародної торгівлі послугами», яка розроблена спільно шістьма організаціями (ООН, Європейська Комісія,

МВФ, ОЕСР, ЮНКТАД і СОР), серед банківських послуг виділено консультативні послуги [1]. Відповідно до ч.6 ст.47 Закону України «Про банки і банківську діяльність» виокремлено «надання консультативних та інформаційних послуг щодо банківських та інших фінансових послуг» [2].

Незважаючи на те, що банк є фінансовою установою, С. Глібко стверджує, що банк може надавати консалтингові послуги [3].

Зауважимо, що банки можуть консультувати клієнтів з питань, що стосуються і не належать до банківської діяльності. Зокрема, консалтингові послуги банків можна поділити на послуги загального характеру та специфічні послуги [4]. Послуги загального характеру передбачають консалтинг клієнтів у процесі надання банківських послуг (деPOSITних, кредитних тощо) через персонального менеджера, співробітників банку, офіційного веб-сайту банку. Наприклад, до них належать консультації банку про котирування валют, порядок відкриття та ведення банківських рахунків, операції з цінними паперами та іноземною валютою, процентні ставки за депозитами, кредитами тощо. За результатами надання консультативних послуг загального характеру банки сприяють підвищенню фінансової грамотності клієнтів, лояльності клієнтів, обсягів продажу банківських продуктів та послуг. Специфічні консалтингові послуги банку передбачають надання відповідних послуг під запит клієнта банку (наприклад, вибір стратегії інвестування на ринку цінних паперів) на підставі договірних зобов'язань між банком та клієнтом банку.

Приведемо приклад актуальності попиту на фінансовий консалтинг у

банківській індустрії. Так, у вересні 2020 року АТ «Комерційний індустріальний банк» та польська «ЕКСІ Консалтинг» уклали міжнародну угоду для підтримки малого та середнього бізнесу [5]. Зокрема, угодою передбачено, що клієнти банку отримають консалтингові послуги від банків-партнерів «ЕКСІ Консалтинг» з питань пошуку оптимальних кредитних пропозицій, підготовки повної проектної документації та необхідних документів для отримання фінансування.

У науковій літературі визначення поняття «фінансовий консалтинг» розглядається у різних аспектах: як сукупність заходів, спрямованих на підвищення ефективності фінансового управління з урахуванням використання всіх фінансових ресурсів організації клієнта [6]; процес взаємодії консультанта та клієнта для передачі інформації з метою вирішення фінансових проблем клієнта [7]; надання послуг юридичним та фізичним особам з метою інвестицій та управління персональними фінансами [4].

В умовах розвитку цифрової економіки та діджиталізації діяльності банків змінюється парадигма взаємодії співробітника з клієнтом банку. На думку Б. Кінга, найважливіші зміни для банків будуть пов'язані з трансформацією консалтингових послуг [8]. На даний час фінансові консультації – це особиста взаємодія співробітника банку з клієнтом, але у майбутньому консультації у реальному часі трансформуються та стануть переважно автоматизованими на основі штучного інтелекту. Вивчаючи поведінку клієнтів банку, оцінюючи ризики та визначаючи оптимальні засоби для досягнення фінансових цілей клієнта, система навчиться швидко реагувати на

зміну контексту. Зокрема, штучний інтелект є передумовою надання нового формату фінансового консалтингу у банках, який буде здійснюватися за допомогою технологічних засобів з урахуванням поведінки клієнта банку.

Пандемія COVID-19 у 2020-2021 рр. викликала кардинальні зміни для банківської сфери у частині розвитку технологій віддаленого онлайн управління рахунками клієнтів-фізичних осіб, розробки нових сервісів, банківських продуктів з подальшим замовленням їх у дистанційному режимі. В той же час, на жаль, рівень фінансової культури та технологічної грамотності населення не зростає такими ж швидкими та сталими темпами.

Необхідно зазначити, що використання банками новітніх цифрових каналів та телекомунікаційних повідомлень з метою інформування клієнтів банків щодо нових банківських продуктів та послуг не забезпечують їх подальше використання. Зокрема, банки, витрачаючи кошти на телекомунікаційні маркетингові кампанії (sms, push), не отримують бажаного високого рівня успішності (response rate) через вплив багатьох чинників.

Одним з чинників, що впливають на рівень успішності (response rate) є рівень фінансової інклюзії населення України. Згідно з оприлюдненим звітом «Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні у 2021 році» проекту USAID «Трансформація фінансового сектору» у співпраці з Національним банком України, проведеного за методологією Міжнародної мережі фінансової освіти Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), за останні три роки індекс фінансової грамотності українців зріс до 12,3 балів порівня-

но з 11,6 балів у 2018 році [9]. Також ненадання професійних консультацій клієнтам банку щодо особливостей використання банківського продукту або сервісу призводить до появи збитків банку внаслідок відсутності конвертації інформаційних банківських пропозицій у купівлю та початок використання фінансового сервісу чи продукту.

Сучасний тренд використання банками роботизованих інформаторів (чат-ботів, IVR (Interactive Voice Response), голосових роботів) з метою економії витрат на кваліфікований персонал колл-центрів дозволяє збільшити пропускну здатність запитів клієнтів, але на жаль, на даний час відсутні офіційні дані щодо втрачених входних запитів клієнтів, які не ідентифікували свій запит згідно з озвученим з IVR меню.

На практиці, вітчизняні банки вимірюють рівень якості обслуговування клієнтів – показник NPS (Net Promote Score), але на даний час немає даних щодо вимірювання рівня задоволення клієнтів при обслуговуванні клієнтів виключно за допомогою роботизованих систем чи при використанні виключно технічних форматів комунікації банку з клієнтами. Такі автоматизовані формати обслуговування включають з процесу людину-працівника банку, якому можна пояснити чи конкретизувати відповідні проблеми чи питання від клієнта.

Перш за все, варто зауважити, що більшість клієнтських кейсів не мають можливості бути ідентифікованими технічними засобами в силу неформалізованості індивідуальних запитів клієнта і, відповідно, такі запити втрачаються. Зокрема, це призводить до появи клієнтів, які незадоволені бан-

ківським обслуговуванням та до подальшої зміни бренду обслуговуючого Банку. З метою утримання клієнтів банки почали приділяти увагу покращенню сервісу і підвищенню лояльності клієнтів, для чого проводять опитування клієнтів з метою дізнатися про слабкі та сильні сторони банку з позиції клієнтів[10].

Щодо «людяних», але стандартизованих за певними ознаками масових маркетингових CRM кампаній від банків з обдзвонами клієнтської бази співробітниками банку, які використовують технічні параметри «типового клієнта» як цільової аудиторії (ЦА) для пропозиції конкретного банківського продукту, то вони стикаються з низьким рівнем (максимум 1-3 %) успішності, тому що клієнти-фізичні особи, особливо у сегментах «Заможний» (Affluent) сприймають такі дзвінки як спам чи грубе нав'язування тієї чи іншої послуги, яку вони вважають неактуальною у момент дзвінка [11, 12].

На даний час можна зазначити, що актуальною проблемою стала деперсоналізація просування та продажу масових банківських продуктів та послуг для відібраної масової цільової аудиторії, як окремої сутності без створення унікальної пропозиції для кожного клієнта банку.

Використання програмних продуктів CRM та штучного інтелекту, який аналізує банківську поведінку клієнта на основі звітів про рух коштів клієнта дає можливість банкам покращити точність та персоніфікацію пропозицій банківських продуктів та послуг для клієнтів. З іншого боку, на практиці клієнти банку негативно реагують на надлишкову інформацію про банківські продукти та послуги, що призво-

дить до інформаційного перевантаження та впливає на їхні рішення про купівлю банківських продуктів та послуг. Також пандемія COVID-19 поглибила проблему деперсоналізації через ліміти та заборони карантинних обмежень на персональну комунікацію у форматі «продавець-клієнт».

Пропонуємо розглянути методику на основі нової функціональної ролі банківського співробітника з продажу банківських продуктів та послуг, яка базується на певних організаційних та процесних ініціативах (рис.1), та складається з таких етапів:

1) сегментування клієнтської бази за фінансовими критеріями;

2) портфельювання клієнтів за персональним менеджером-фінансовим консультантом;

3) нормування навантаження або кількості клієнтів в портфелі персонального менеджера (далі – ПМ);

4) розробка та впровадження показника ефективності застосування комплексного фінансового консультування – параметра «проднавантаження» клієнта, який враховує кількість активних продуктів та сервісів банку, якими клієнт користується на постійній основі (щомісяця). Кожний продукт чи сервіс має диференційний коефіцієнт «корисності» з погляду врахування в параметр проднавантаження (наприклад, наявність депозитів у різних валютах у клієнта має коефіцієнт  $k=2$ , а факт використання платіжної картки при оплаті у торговельній мережі  $k=0.5$  і т.п.);

5) організація та впровадження цифрових каналів для комунікації з персональним менеджером (використання месенджерів для персоніфікованих повідомлень від ПМ);

6) організація процесу попереднього запису до ПМ відповідно до його робочого календаря через дистанційні канали (сайт/чат бот/кол-центр);

7) використання спеціальних структурованих CRM інструментів для фіксації та відображення активних фінансових продуктів та сервісів клієнта з портфелю у форматі, зручному для використання ПМ при комплексному фінансовому консалтингу завдяки візуалізації наявних продуктів чи сервісів та фокус на інших флагманських продуктах, які можуть зацікавити клієнта згідно з його стилем життя та потребами у фінансових продуктах і технологіях;

8) використання стандартизованого сценарію комплексного фінансового консалтингу від ПМ, який охоплює головні альтернативні банківські продукти чи сервіси, які згруповані у 4 блоки на основі потреб у клієнтському сервісі, а саме: 1. Управління активами клієнта; 2. Кредитування (фінансування) від банку; 3. Страхування та захист; 4. Цифрові сервіси (або спеціальні програми лояльності для клієнтів чи інші сучасні та актуальні послуги від партнерів банку).

Таким чином, методика пропонує змінити парадигму банківського обслуговування клієнта з потоку (непередбачувані запити) на комплексний фінансовий консалтинг за спектром основних банківських послуг від портфельного ПМ, який працює на основі KYC (know your client) та спеціальних CRM інструментів, які персоніфікують клієнта з метою побудови довгострокових партнерських відносин з клієнтами банку.



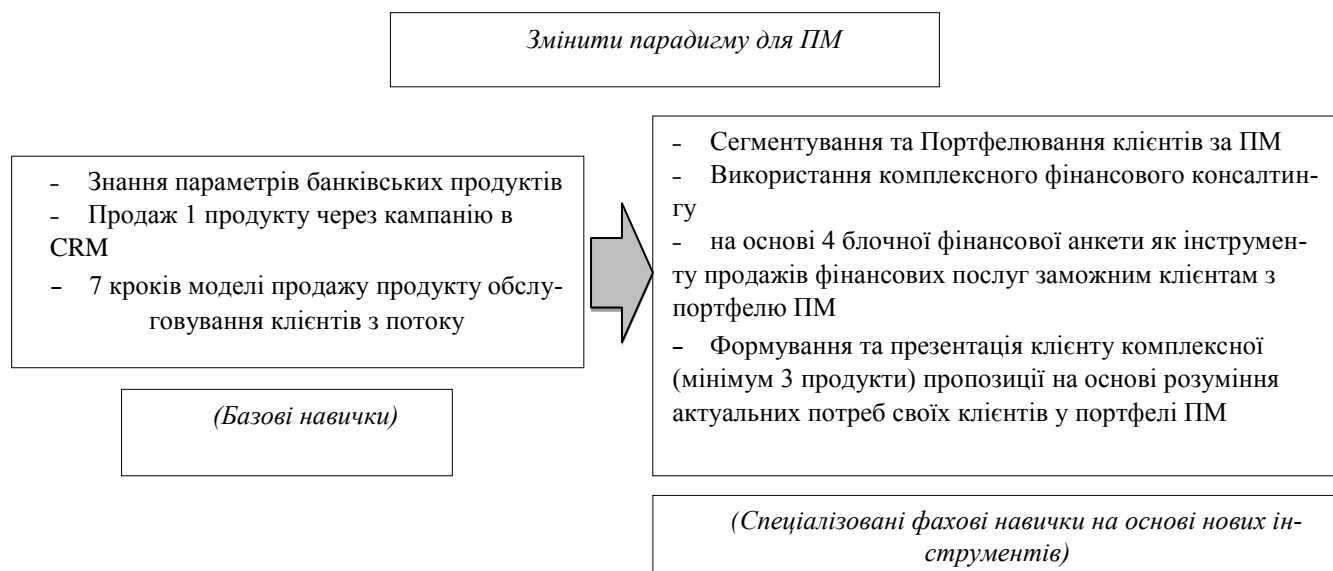


Рис.1 Основи фінансового консалтингу для ПМ: «Флагманські продукти для Affluent клієнтів з використанням комплексної 4 блочної фінансової анкети»

*Джерело: сформовано автором*

Пілотний проект, який проходив у жовтні 2021 р., до якого було залучено 1867 заможних клієнтів АТ «Ощадбанк», з якими ПМ провели зустріч та комплексну фінансову консультацію з метою інформування клієнтів щодо актуальних флагманських продуктів та сервісів банку, продемонстрував збільшення значення середнього проднанвантаження з рівня 3,91 продуктів/сервісів на 1 клієнта пілотної групи до 4,11 за жовтень (+5,28 %) та до 4,27 (+3,73%) за листопад 2021 року (рис.2). Як бачимо, зафіксовано фактичне зростання параметру проднанвантаження у відсотках +9,20% у пілотній групі клієнтів протягом 2 місяців після проведення різними персональними менеджерами комплексного фінансового консалтингу клієнтам пілотної групи за спектром банківських та фінансових послуг з використанням 4 блочної фінансової анкети.

Після аналізу динаміки значення проднанвантаження, пілотна група була

розділена на такі підгрупи за фінальним результатом динаміки значення проднанвантаження: зростання проднанвантаження, зниження проднанвантаження, без змін (рис.3).

Бачимо, що 37% клієнтів пілотної групи збільшили проднанвантаження в середньому на 2,9 балів, що, у свою чергу, свідчить про ефективність комплексного фінансового консалтингу, де клієнт банку підбирає під свої потреби відразу декілька банківських продуктів та послуг. Також 48% клієнтів пілотної групи не змінили проднанвантаження в силу консервативності або обережності при управлінні персональними фінансами, особливо в умовах пандемії COVID-19, не зважаючи на поради фінансового консультанта. З іншого боку, 14,5% клієнтів зменшили проднанвантаження через припинення користування відповідними банківськими продуктами та послугами (наприклад, забрали депозит, закрили кредитну картку тощо).

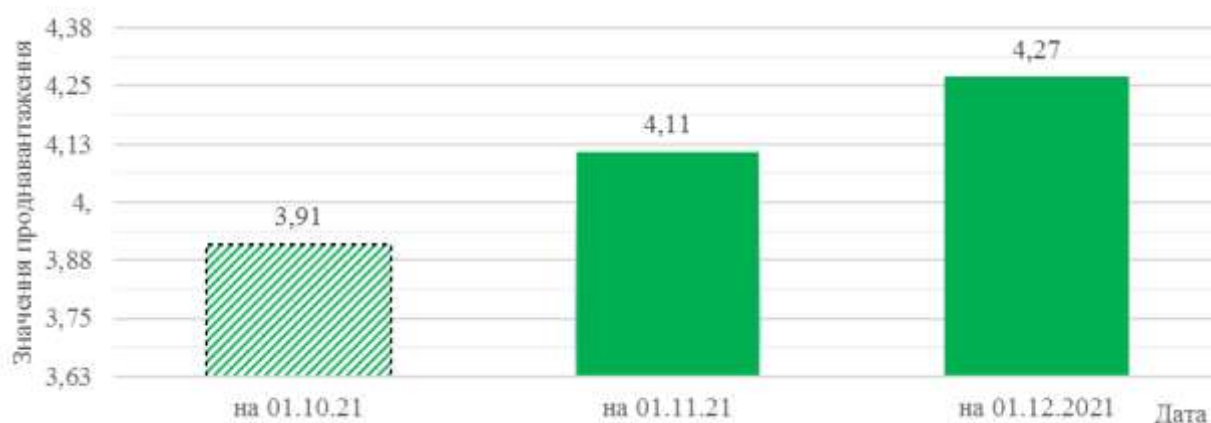


Рис. 2 Середнє проднавантаження за клієнтами в пілотній групі до проведення фінансового консалтингу (на 01.10.2021 р.) та після проведення фінансового консалтингу (01.11. 2021 р. – 01.12.2021 р.) з використанням 4 блочної фінансової анкети клієнта

*Джерело: сформовано автором*

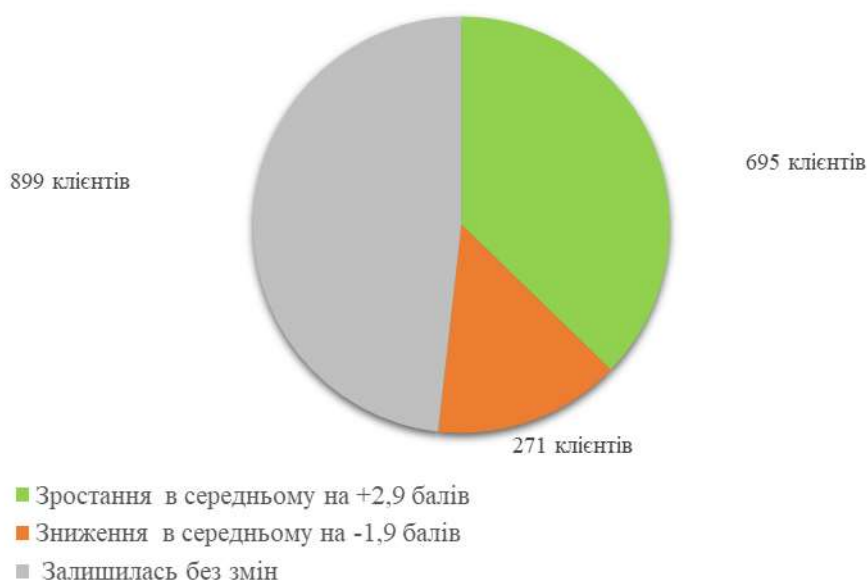


Рис.3 Динаміка значення проднавантаження у пілотній групі

*Джерело: сформовано автором*

**Висновки.** Встановлено важливість комплексного фінансового консалтингу у діяльності банку при обслуговуванні клієнтів, яке можливо забезпечити за допомогою використання сучасних аналітичних даних у CRM системах про клієнтів, зміни парадигми обслуговування клієнтів за портфельним принципом, а також цифрової трансформації банківських операцій та комунікацій з клієнтами. Зокрема,

на динаміку параметру проднавантаження клієнтів продуктами та сервісами банку з використанням послуги комплексного фінансового консалтингу впливає рівень кваліфікації та мотивації банківського менеджера, поведінка клієнтів, конкурентоспроможність банківських продуктів та послуг та інші чинники.

Банки, які використовують сучасні інформаційні технології, при цьому не

зменшують, а трансформують роль банківського співробітника та підвищують його кваліфікацію до формату фінансового консультанта, змінюють методики сервісу клієнтів та здатні врахувати інтереси клієнта, отримують конкурентні переваги, що в результаті позитивно впливає на фінансовий результат.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є оцінка впливу фінансового консалтингу з управління коштами населення на фінансовий результат банку.

### Список використаної літератури

1. Manual on Statistics of International Trade in Services (MSITS). Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C., 2010. 155 p.
2. Про банки та банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. №2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 07.12.2021).
3. Глібко С.В. Особливості визначення банківських послуг у законодавстві України *Теорія і практика правознавства*. 2013. Вип. 2. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp\\_2013\\_2\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2013_2_21) (дата звернення: 07.12.2021).
4. Поліщук Є. А., Дубина П.В., Паплик В.В. Консалтинг як нетрадиційна послуга банків. *Фінансові дослідження*. 2017. № 2 (3). URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/find\\_2017\\_2\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/find_2017_2_11) (дата звернення: 07.12.2021).
5. «Комерційний індустріальний банк» та польська «ЕКСІ Консалтинг» уклали міжнародну угоду про співпрацю. URL: <https://cib.com.ua/uk/about/news/komerciyuiy-industrialniy-bank-ta-polska-eksi-konsalting-uklali-mizhnarodnu-ugodu-pro-spiivprasyu-1> (дата звернення: 07.12.2021).
6. Гернего Ю. О. Перспективи розвитку фінансового консалтингу в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7387> (дата звернення: 10.12.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.11.45
7. Карпишин Н. І., Жукевич С. М., Фінансове консультування населення: теоретико-організаційні аспекти діяльності. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. 2017. Том 27. № 2. С. 91.-97.
8. Brett King. Bank 4.0 : banking everywhere, never at a bank. Singapore: Marshall Cavendish Business, 2018. 308 p.
9. За останні три роки рівень фінансової грамотності українців поліпшився – результати дослідження. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/za-ostanni-tri-rokiv-riven-finansovoyi-gramotnist-ukrayintsiv--polipshivsya--rezultati-doslidjennya> (дата звернення: 10.12.2021).
10. Панченко О.В. Удосконалення маркетингових комунікацій у забезпеченні ефективності діяльності банків в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: «Економічні науки»*. 2020. №2. С. 7-13. DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-1

11. Girchenko T., Ovsianikova Y., Girchenko L. CRM System as a Keystone of Successful Business Activity. *Knowledge – Economy – Society. Challenges and tools of modern finance and information technology* Krakow, Poland. 2017. P. 251-261. URL: <https://cfm.uek.krakow.pl/page/books-4> (дата звернення: 10.12.2021).

12. Колеснікова Л.Л. Фінансовий консалтинг з управління персональними фінансами клієнтів на прикладі практики Ощадбанку. *Розвиток банківських систем світу в умовах глобалізації фінансових ринків* : матеріали доповідей XV Міжнародної наук.–практ. конф. (17 листопада 2021 року, м. Черкаси). Черкаси : ЧНІ Університет банківської справи, 2021. С. 99-102.

JEL Classification: D14, G21, M30, O16

## FINANCIAL CONSULTING FOR PERSONAL FINANCE MANAGEMENT AS A FACTOR FOR THE NUMBER OF ACTIVE PRODUCTS OR SERVICES PER CUSTOMER INCREASING IN THE BANK

**KOLESNIKOVA Larysa**

*PhD Student,*

*Banking University*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8977-2258>*

**Abstract:** *The «financial consulting» conception for banking have been discussed in the article. The proposed methodology of financial consulting is the usage for increasing customer demand and experience in using a range of banking and financial products and services. Impact of this methodology for the number of active products or services per customer and the technological level of remote service formats usage based on the introduction of comprehensive financial consulting from the bank's manager to customer.*

*The article considers and investigates the practical aspects of the financial consulting methodology application for the comprehensive product and service offer formation on the example of Ukrainian Bank – JSC Oschadbank.*

**Keywords:** *financial consulting, banking, personal finance, customer relationship management, personal manager, digitalization, customer's banking product consumption, number of active products or services.*

The definition of «financial consulting» is considered in various aspects in the literature review section.

Banking financial consulting services can be divided into general services and specific services. General services include consulting clients in the process of providing traditional bank products sale (deposit, credit, etc.) through a personal manager, bank officer, the official website of the bank etc. Due to the providing general consulting services, banks could help to improve the financial literacy of customers, increasing the customer loyalty. The bank's specific financial consulting is providing for the provision of relevant services at the customer's request (for example, the client asks the recom-

mendation for choice of some “product or service set” for his/her private or business trip or for children study abroad). It means not only one traditional bank product for this financial target, but comprehensive financial advice from banker which can consist of a few alternative products (for example: debit or credit card, with or no airport lounge services, etc ) and services (for example card limits management or p2p transaction for card replenishment, travel insurance, etc)

The paradigm of cooperation of the bank officer with the customer will be changed because of the development of digital economy and digitalisation banks activity. Today the financial consulting

is a personal interaction of a bank officer with a client from his/her client portfolio based on KYC (Know Your Client) and CRM datas, but in the following future - the real-time consulting would be mostly automated and based on artificial intelligence.

The COVID-19 pandemic has stimulated the development of remote technologies for personal finance accounts management in the banking sector, while banks began to develop new service formats, new services, and products. But financial and fin-tech customer literacy is not growing with the same momentum level, therefore the clients are in need of the professional financial manager order to manage the personal financial accounts consultant.

Nowadays, there is a problem with the depersonalizations of the promotion and sale of banking products and services, considering the needs of the target audi-

ence and the creation of the unique offer for each customer of the bank.

The CRM (Customer Relationship Management) and artificial intelligence are giving opportunity for banks to effectively manage customers and provide a personalized approach to the choice of banking products and services.

JSC «Oschadbank» implemented the financial consulting service from the bank's manager in the range of banking and financial services in accordance with 4 financial topics: client asset management, financing/lending, insurance and protection, digital services.

The practical result of the pilot, showed an increase in the average value of the number of products and services per 1 client from 3.91 to 4.47 (+ 9.25%) in the pilot group of 1887 clients in 2 months after conducting complex financial consulting using a 4-block financial questionnaire.

### References

1. Manual on Statistics of International Trade in Services (MSITS) (2010). Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C.
2. Law of Ukraine On the banks and banking activities No 2121-III (2000, December 07). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> [in Ukrainian].
3. Glibko, S. V. (2013). Osoblivosti vyznachennia bankivskykh posluh u zakonodavstvi Ukrainian [Osoblivosti viznachennya bankivskih poslug u zakonodavstvi Ukrayini]. *Teoriia i praktyka pravoznavstva – Theory and practice of jurisprudence*, 2. Retrieved from: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp\\_2013\\_2\\_2](http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2013_2_2) [in Ukrainian]
4. Polishchuk, Ye. A., Dubyna P.V. & Paplyk V.V.(2017). Konsaltnyh yak netradytsiina posluha bankiv [Consulting as a non-traditional service of banks]. *Finansovi doslidzhennia - Financial research*, 2(3). Retrieved from: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/find\\_2017\\_2\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/find_2017_2_11) [in Ukrainian]
5. «Komertsiynyi industrialnyi bank» ta polska «EKSI Konsaltnyh» uklaly mizhnarodnu uhodu pro spivpratsiu.[«Commercial Industrial Bank» and the Polish «EXI Consulting» signed an international cooperation agreement]. [cib.com.ua](http://cib.com.ua).

Retrieved from: <https://cib.com.ua/uk/about/news/komerciyniy-industrialniy-bank-ta-polska-eksi-konsalting-uklali-mizhnarodnu-ugodu-pro-spivpracyu-1> [in Ukrainian]

6. Gernego, Iuliia (2019) Perspektyvy rozvytku finansovoho konsaltnyhu v Ukraini [The prospects of financial consulting development in Ukraine]. *Efektivna ekonomika -Efficient economy*, 11. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7387> DOI: 10.32702/2307-2105-2019.11.45 [in Ukrainian].

7. Karpysyn, N. I. & Zhukevych, S. M. (2017), Finansove konsultuvannia nase-lennia: teoretyko-orhanizatsiini aspekty diialnosti [Financial consulting of the popula-tion: theoretical and organizational aspects of activity]. *Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. prats - Economic analysis: a collection science work*, 2(27), 91-97 [in Ukraini-an].

8. Brett King. Bank 4.0: banking everywhere, never at a bank (2018). Singapore: Marshall Cavendish Business.

9. Za ostanni try roky riven finansovoi hramotnosti ukraintsiv polipshyvsia – re-zultaty doslidzhennia [Over the past three years, the level of financial literacy of Ukrainians has improved - the results of the study]. bank.gov.ua. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/za-ostanni-tri-roki-riven-finansovoyi-gramotnist-ukrayintsiv--polipshivsya--rezultati-doslidjennya> [in Ukrainian]

10. Panchenko, O.V. (2020). Udoskonalennia marketynhovykh komunikatsii u zabezpechenni efektyvnosti diialnosti bankiv v Ukraini [Improvement of marketing communications in ensuring the efficiency of banks in Ukraine]. *Bulletin of Khmelnytsky National University. Series: «Economic Sciences»*, 2, 7-13. DOI: 10.31891/2307-5740-2020-280-2-1 [in Ukrainian].

11. Girchenko, T., Ovsiannikova, Y. & Girchenko, L. (2017). CRM System as a Keystone of Successful Business Activity. *Knowledge – Economy – Society. Chal-lenges and tools of modern finance and information technology*. Krakow, Poland. P. 251-261. Retrieved from: <https://cfm.uek.krakow.pl/page/books-4>

12. Koliesnikova, L.L. (2021) Finansovy konsaltny z upravlinnia personalnymy finansamy klientiv na prykladi praktyky Oshchadbanku. [Financial consulting for personal finance management of clients on the example of Sberbank practice]. *Rozvytok bankivskykh system svitu v umovakh hlobalizatsii finansovykh rynkiv : ma-terialy dopovidei XV Mizhnarodnoi nauk.–prakt. konf. – Proceedings of XV Interna-tional scientific-practical conference: Development of banking systems of the world in the conditions of globalization of financial markets*. (pp. 99-102). Cherkasy. [in Ukrainian].

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(44\).2021.136145](https://doi.org/10.18371/fp.4(44).2021.136145)

УДК 334.722:005-048.34

## ОПТИМІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

**СОЛОНЕНКО Юлія Валеріївна***кандидат економічних наук, доцент**кафедри підприємництва, корпоративної**та просторової економіки,**Донецький національний університет імені Василя Стуса**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1696-2151>***КУЦА Яна Олександрівна***магістр кафедри підприємництва,**корпоративної та просторової економіки,**Донецький національний університет імені Василя Стуса**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0091-7172>*

**Анноватція.** В сучасних умовах існування підприємництва необхідно швидко адаптуватися до умов ринкової економіки, удосконалюючи організаційну структуру управління підприємством, яка забезпечує ефективність роботи підприємства. Від правильної побудови апарату управління, складу підрозділів та взаємозв'язків між ними буде залежати подальша ефективність роботи організаційної структури підприємства.

**Ключові слова:** організаційна структура, оцінка ефективності, розвиток, управління, підприємство, удосконалення.

**Постановка проблеми.** Через стрімкий розвиток сучасного ринку та велику конкуренцію на ньому багато підприємств не в змозі швидко адаптуватися до нових умов та згенерувати оновлену, покращену організаційну структуру управління на підприємстві,

**Аннотация.** В современных условиях существования предприятий нужно быстро адаптироваться к условиям рыночной экономики, совершенствуя организационную структуру управления предприятием, обеспечивающую эффективность работы компании. От правильного построения аппарата управления, состава подразделений и взаимосвязей между ними будет зависеть дальнейшая эффективность работы организационной структуры предприятия.

**Ключевые слова:** организационная структура, оценка эффективности, развитие, срок окупаемости, управление, предприятие, усовершенствование.

через що виникають багато проблем (підвищення конкуренції, зменшення життєвого циклу товарів, високі вимоги до якості продукції, нестабільність різних факторів), які ведуть підприємство до банкрутства. Сучасні тенденції економічного розвитку потребують



нових підходів до формування та оптимізації організаційного процесу на підприємстві для стійкості компанії в конкурентній боротьбі. Оптимізація на підприємстві може сягати загального характеру, а може і вибіркового. Від правильної побудови апарату управління буде залежати подальша ефективність роботи підприємства. Оптимізація організаційної структури управління підприємством залежить від складу підрозділів та взаємозв'язків між ними. Організаційна структура управління персоналом є одним з найнеобхідніших чинників, що реагують на зміну зовнішнього середовища. Саме формування структури відіграє важливу роль для підприємства, має відповідати життєвому циклу підприємства та формувати необхідний потенціал. Головною функцією організаційної структури є сприяння адаптуватися під нові закони ведення бізнесу та адаптація до існуючих змін. Для швидкого реагування організаційна структура має трансформуватися, тому для цього їй потрібно оптимізувати. Правильно обрана стратегія оптимізації організаційної структури та її впровадження на підприємстві гарантують успішне функціонування підприємства на ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасні науковці приділяють велику увагу проблемам оптимізації організаційної структури управління на підприємстві. Ці проблеми відображені у роботах таких вчених як: І.А. Александрова, А.Н. Алікова, А.І. Амошу, І. Ансофа, Я.Г. Берсуцького, С. Біра, Б.В. Буркинського, П. Друкера, М. Менсконна, Н.Є. Рогозу.

**Метою статті** є обґрунтування важливості і оцінка ефективності

організаційної структури підприємства та рекомендації для її оптимізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Організаційна структура підприємства формує взаємовідносини всіх сфер управління підприємством, які є запорукою ефективного розвитку в економічній та соціальній сферах. За рахунок досягнення цілей підприємства, розподілу обов'язків між співробітниками, введенням нових технологій створюється новий управлінський процес, який забезпечить відповідальність, розподіл функцій, задач, повноважень та прав між всіма рівнями управління. Зміни в організаційній структурі управління необхідні на підприємстві, коли умови зовнішнього середовища не спонукають підприємство до розвитку та ефективної діяльності. З цього виходить, що формування оптимізації організаційної структури є еволюційний процес, обумовлений впливом значної кількості чинників середовища (внутрішніх і зовнішніх), в якому функціонує підприємство. Саме під впливом чинників зовнішнього і внутрішнього середовища формується нова організаційна структура [1].

Економічна ситуація в Україні характеризується зростанням тиску на підприємства з боку місцевих та іноземних компаній, конкуренції, споживчих союзів, урядових розпоряджень. Це обумовлює необхідність впровадження оптимізаційних рішень в організаційній структурі управління підприємства. Організаційні процеси потребують формування нових цілей, задач, стратегій планування. Це забезпечить здійснення контролю, обліку та аналізу процесів управління. Організаційна структура поєднує в собі цілі-

сність та безперервність зв'язків між всіма елементами управління.

Оптимізація організаційної структури управління підприємством є невід'ємною частиною ведення сучасного бізнесу. Нові правила диктують зовнішні та внутрішні чинники, які забезпечують стрімкий та ефективний розвиток конкуренції. Від прийняття рішень всередині самого підприємства залежить ефективність та якість діяльності підприємства.

Оптимізація організаційної структури управління на підприємстві здобуває форму пошуку альтернативного розв'язку між централізацією й децентралізацією владних функцій, після чого з'являється необхідність створити таку систему керування, яка харак-

теризується централізованою розробкою вдосконалювання підприємства й господарської політики з децентралізованим оперативним управлінням.

Головними причинами, які спонукають керівництво зайнятися оптимізацією існуючої організаційної структури є: низький рівень ефективності функціонування підприємства; відставання від вимог ринку; труднощі з пошуком інформації; зростання плінності кадрів; застосування старих технологій; підготовка серйозних змін у діяльності підприємства. Проектування та оптимізація діючих організаційних структур управління може здійснюватися лише тоді, коли застосовують найпростіші принципи побудови організаційних структур (рис.1).



Рис.1 Принципи формування організаційних структур управління на підприємстві

Джерело: складено авторами за [2].

У процесі формування оптимізації організаційної структури системи управління необхідно враховувати фактори, що впливають на її якість. До таких факторів слід віднести: цілі й завдання розвитку підприємства; склад і особливості функцій управління; обсяг та масштаби економічної та соціальної діяльності підприємства; ресурси підприємства; структура під-

розділів; специфіку економічного і соціального розвитку підприємства.

Виділяють різні типи організаційних структур: лінійна; функціональна; лінійно-функціональна; продуктова; матрична та інші [3].

Кожен тип організаційної структури управління підприємством має свої переваги та недоліки (табл.1).

Таблиця 1

## Переваги та недоліки основних типів організаційної структури

| Тип                   | Ефективність використання  |
|-----------------------|--|
| Лінійна               | Такий тип підходить малим підприємствам, він забезпечує єдність та чіткість розпоряджень.<br>Цьому типу властиво, що відповідальність за все несе керівник.<br>Але співробітники при такому типі організаційної структури будуть перенасичені інформацією.<br>Технологія виробництва застаріла |
| Функціональна         | Такий тип управління характерний для малих та середніх підприємств.<br>Йому властива компетентність працівників, більший спектр можливостей.<br>Тут присутня конкуренція та конфлікти між працюючими.  |
| Лінійно-функціональна | Найбільш вживаний тип оргструктури.<br>Має більшу кількість керівників та висококваліфікованих працівників.<br>Тут відсутній взаємозв'язок між підрозділами.   |
| Продуктова            | Тип, який створений для готельних комплексів зі складною функціональною структурою виробничої організації.<br>Крім основних послуг є ще додаткові.<br>Є надмірна конкуренція.  |
| Матрична              | Створений для великих підприємств з великою кількістю рівнів.<br>Цей тип адаптований до змін, присутня мотивація працівників, функції налаштовані для економії часу та ресурсів.<br>Негативною ознакою є розвиток бюрократії.  |

*Джерело:* складено авторами за [3]

Організаційна структура будь-якого типу повинна відповідати певним вимогам: цілеспрямованість; перспективність; оперативність; надійність; економічність; гнучкість до розвитку; стійкість.

Організаційна структура сучасних підприємств є зовсім нестабільною, постійно змінюється залежно від розміру виробництва, видів діяльності, зовнішнього середовища. Тобто зміни потребують оптимізації організаційної структури [3].

Головними причинами, які стимулюють керівництво оптимізувати організаційну структуру є:

- низький рівень ефективності функціонування підприємства;
- відставання від вимог ринку;
- зростання плинності кадрів;
- використання старих технологій.

Для правильного покращення організаційної структури необхідно дотримуватися наступних принципів:

- правильно сформовані цілі та задачі підприємства;

- внутрішня інфраструктура підрозділів;
- забезпечення ресурсами;
- своєчасне оформлення усіх документів та положень.

Під структурою управління розуміється упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують функціонування і розвиток організації як єдиного цілого.

Щоб організаційна структура управління мала позитивне завершення, необхідно дотримуватися вимог, які забезпечують оптимістичний результат:

1) стратегія підприємства має відповідати його масштабам та специфіці діяльності;

2) правильний розподіл праці між підрозділами та працівниками, це забезпечить творчий потенціал та оптимальне навантаження;

3) визначення посадових інструкцій окремо для кожного співробітника;

4) забезпечення та підтримання балансу між функціями та обов'язками.

У формуванні та при оптимізації організаційної структури важливу роль відіграють елементи зовнішнього середовища, які спостерігають за зміною функціонування певних елементів і запобігають конфліктам всередині підприємства.

Такими основними елементами є:

- споживачі продукції;
- постачальники сировини та матеріалів;
- акціонери;
- урядові установи;
- місцева влада;
- засоби масової інформації, населення, політичні партії, релігійні організації та громадські рухи;

- технологічне, економічне, правове, екологічне та міжнародне середовища.

Мета підприємства є складовою частиною комплексу заходів для успішної оптимізації організаційної структури. Вона має бути водночас простою, лаконічною та містити в собі всі цілі, які призведуть до покращення роботи всього підприємства. Чим вона буде простішою та буде чітко побудована структура, тим простіше персоналу буде зрозуміти своє місце в ній, пристосуватися до даної форми управління: і брати активну участь у реалізації цілей підприємства, а саме забезпечувати чітку передачу інформації та стати одним цілим з усією командою. Соціальний та економічний розвиток підприємства може виступати метою оптимізації організаційної структури управління на підприємстві, що забезпечить ефективність управлінських рішень [4]. Це передбачає необхідність вирішення завдань наведених на рис.2.

Процеси, які відбуваються на виробництві є істотним фактором, який впливає на оптимізацію організаційної структури підприємства. Чим менший різновид та асортимент продукції чи послуг на підприємстві, тим простіша організаційна структура утворюється на підприємстві.

Вагомим фактором для оптимізації організаційної структури управління на підприємстві є обсяги виробництва, які впливають на кількість підрозділів, чисельність працюючих (через великі кількості працюючих інколи доводиться створювати додаткові підрозділи), нормативи підпорядкування та територіальне розташування.

При створенні структури або ж при процесі її вдосконалення необхідно

враховувати фактори, що пливають на якість, а саме: цілі та завдання розвитку та оптимізації, масштаби економічної діяльності, обсяги виробництва, ресурсне та матеріальне забезпечення,

внутрішня організація процесу створення продукту, соціальна інфраструктура на підприємстві та економічний розвиток підприємства.



Рис. 2 Схема процесу проектування організаційної структури управління

*Джерело:* складено авторами

Щоб обрати стратегію, яка буде повністю задовольняти всі цілі оптимізації необхідно враховувати вплив ряду чинників, що забезпечують правильність вашого вибору: причини кризи на підприємстві; зовнішні фактори, які впливають на рівень стабільності та балансу; вивчення внутрішнього середовища підприємства.

У період, коли підприємству потрібні зміни в його організаційній структурі, дії повинні бути спрямовані на оптимальне використання матеріалів, зниження витрат і гнучкого пристосування до нових умов зовнішнього середовища.

Покращення організаційної структури управління підприємством створює форму пошуку альтернативного балансу між функціями централізації й децентралізації. Таке бажання приводить до необхідності створити таку систему керування, яка характеризується централізованою розробкою вдосконалення підприємства й господарської політики з децентралізова-

ним оперативним управлінням. Для посилення функції управління використовують: групи нововведень, програмно-цільовий підхід, матричні структури. Але найбільшу увагу заслуговує використання концепції стратегічних господарських підрозділів організації при проектуванні організаційних структур управління. Тут повною мірою реалізуються принципи: централізації розробки стратегії й децентралізації процесу її реалізації, забезпечення гнучкості й адаптивності управління, залучення в процес управління широкого кола менеджерів усіх рівнів [5].

Для забезпечення інформацією можна розглянути основні принципи ефективного впровадження змін, що забезпечать правильну оптимізацію на підприємстві:

- комплексний підхід, дозволяє провести реструктуризацію організаційної структури по всіх ланках керівництва;

- фундаментом удосконалення має бути економічна стратегія підприємства;
- взаємозв'язок між організаційною структурою підприємства та сферою виробництва;
- передбачення наслідків вдосконалення для колективу;

- обов'язкове підвищення кваліфікації кадрів.

Алгоритм удосконалення існуючої або створення нової організаційної структури управління на підприємстві зображено на рис. 3.

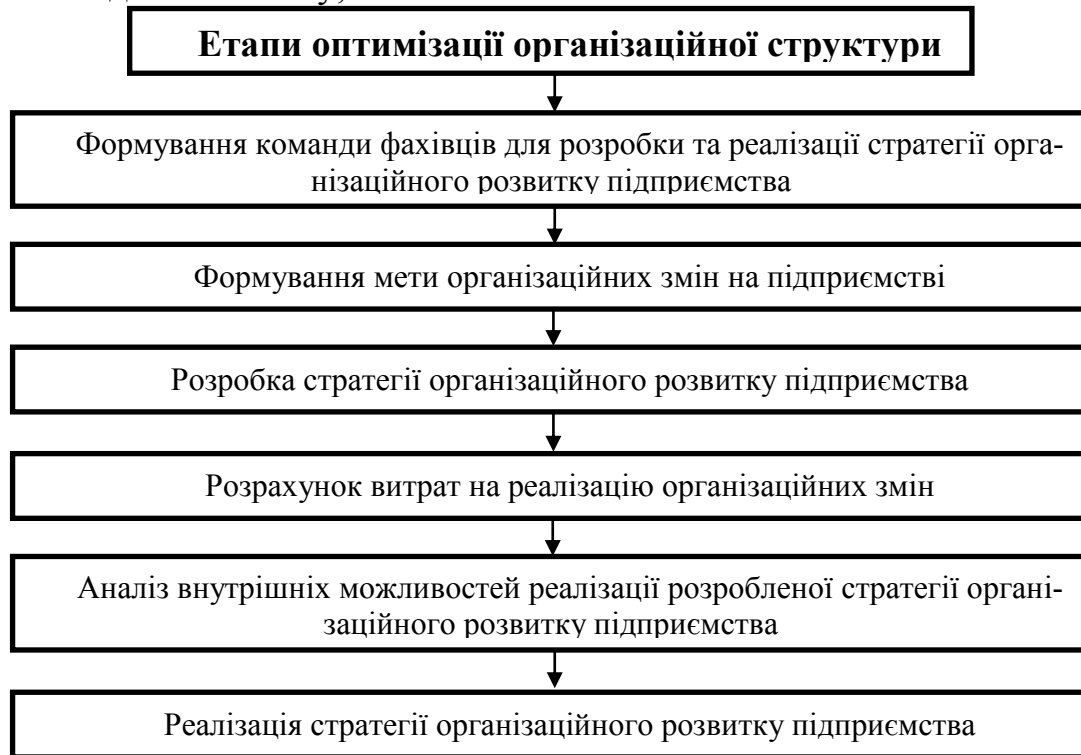


Рис. 3 Алгоритм реалізації оптимізації організаційної структури

При проектуванні нової організаційної структури управління слід ураховувати наступні завдання:

- визначення типу структури управління;
- уточнення складу й кількості підрозділів по рівнях управління;
- визначення характеру співпорядкованості між ланками організації;
- розрахунки витрат на утримання апарата управління [5].

Вибір організаційної структури управління підприємством здійснюється з раніше розроблених організаційних структур або через поєднання функцій різних структур.

Головним нововведенням оптимізованої організаційної структури є підвищення якості діяльності всіх працівників та їх начальників. Це забезпечить ефективну та структуровану роботу всіх відділів [1].

Для розробки оптимізації організаційної структури необхідно скласти послідовність, яку потрібно чітко дотримуватися для забезпечення успішного результату (рис.4).

Такий алгоритм побудови впровадження нової організаційної структури управління підприємством володіє універсальним використанням та підвищує ефективність діяльності всього підприємства.

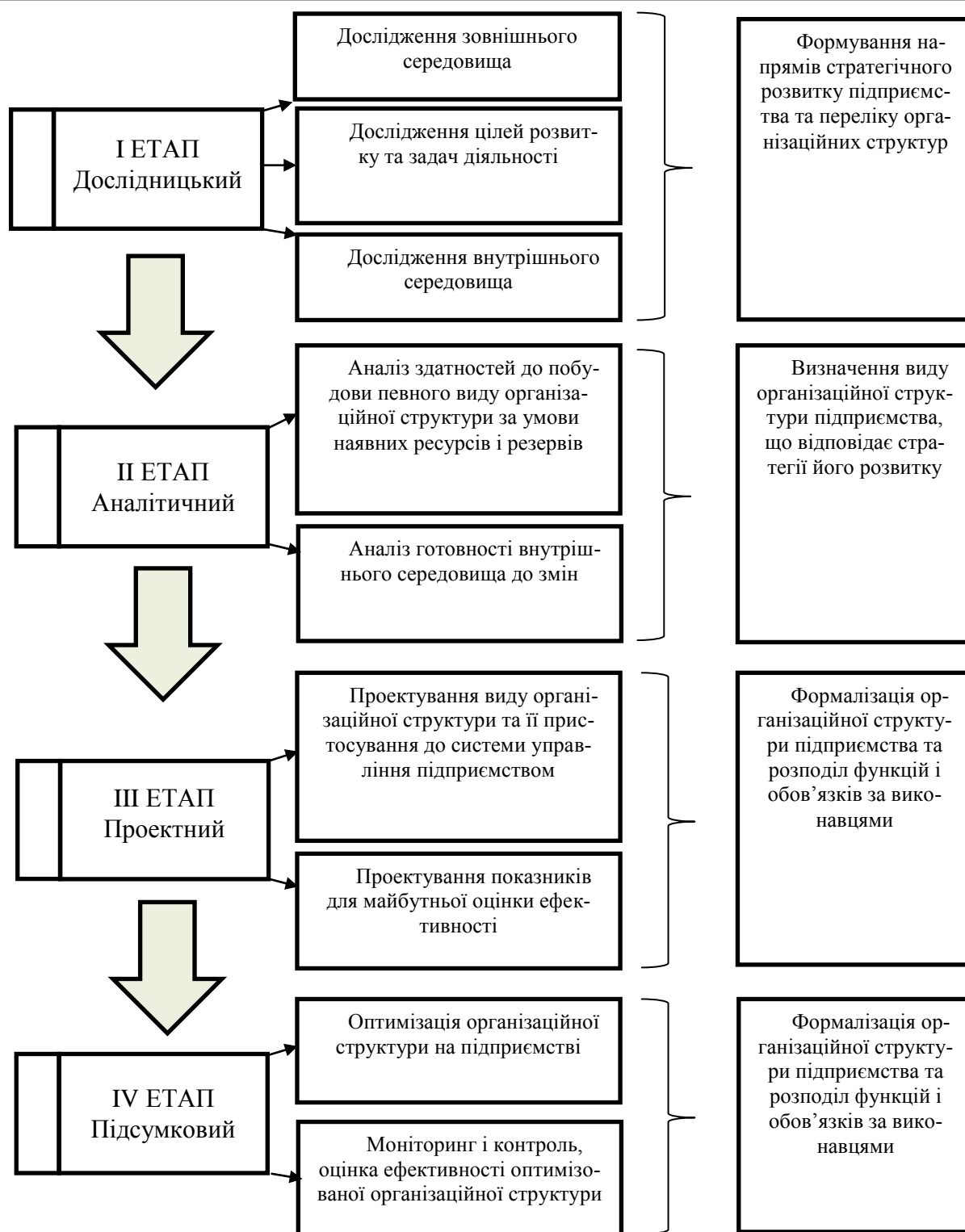


Рис. 4 Послідовність дій для оптимізації організаційної структури підприємства

Джерело: [1]

Застосування таких етапів у комплексі допомагає оптимізувати кількість рівнів управління і зв'язків між ними на підприємстві.

Рішення керівництва організації змінити організаційну структуру оптимізувавши її дає шанс підприємству не стояти на місці, а розвиватися та ефективно працювати. Удосконалення

організаційної структури допоможе сфокусувати відповідальність і рівномірно розділити функціональне навантаження між працівниками, як результат це позитивно позначиться на результатах роботи та доходах підприємства. Діагностика такої структури також забезпечить виявлення дублюючих функцій, посад, відділів. Це заощадить підприємству великі кошти. Удосконалення організаційної структури допоможе співробітникам стати однією командою, а саме: покращиться комунікація, зменшиться кількість конфліктів та спірних ситуацій, кожен зрозуміє свої функції на підприємстві. Оптимізація забезпечить підприємство стати більш мобільним, гнучким, та конкурентним на ринку. А також підприємство оновиться, позбудеться бюрократії застоїв та розпочне свою ефективну діяльність.

**Висновки.** Організаційна структура управління персоналом на підприємстві відіграє важливу роль у функціо-

нування та конкурентоспроможності підприємства на ринку. Фактори зовнішнього та внутрішнього середовища постійно змінюються, що забезпечує постійний контроль, створення нових механізмів задля забезпечення ефективності роботи організаційної структури управління. Для ефективності організаційної структури її необхідно оптимізувати структуру, що зумовлює швидкість та якість надання інформації внутрішніх факторів. При вдосконаленні організаційної структури можна використовувати різні методи побудови, вибір яких здійснюється від поставлених заздалегідь завдань. Для успішної оптимізації організаційної структури необхідно чітко дотримуватися завдань, цілей та етапів. Для збільшення ефективності кожного співробітника необхідно розділити рціонально функції діяльності та знайти оптимальне співвідношення кількості та якості взаємодії, для ефективного управління підприємством.

### *Список використаної літератури*

1. Чичотка В.В. Обґрунтування моделі побудови оптимальної структури підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. №5/2. С.40-45.
2. Кудінова М.М., Рибалка А.С., Чубач О.Р. Підвищення ефективності управління підприємством шляхом удосконалення організаційної структури. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. №3. С.199-205.
3. Літовченко Б.В., Єдинак В.Ю. Зміни організаційної структури у процесі стратегічного планування діяльності митної служби. URL: [https://khntusg.com.ua/wp-content/uploads/2020/02/aref\\_maksimova-073.pdf](https://khntusg.com.ua/wp-content/uploads/2020/02/aref_maksimova-073.pdf) (дата звернення: 02.12.2021)
4. Юхновська Ю.О. Удосконалення організаційної структури управління ЗАТ «ЗАЗ». *Ефективна економіка*. 2011. №2. URL: [www.economy.nayka.com.ua](http://www.economy.nayka.com.ua). (дата звернення: 02.12.2021)
5. Шевченко О.С. Вдосконалення організаційної структури сучасного підприємства. URL:



[http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Naukova\\_periodyka/vestnik/Tekhnichniy\\_prohres\\_ta\\_efektyvnist\\_vyrobnytstva/2010/56/1\\_02.pdf](http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Naukova_periodyka/vestnik/Tekhnichniy_prohres_ta_efektyvnist_vyrobnytstva/2010/56/1_02.pdf) . (дата звернення: 02.12.2021)

6. Солоненко Ю. В. Вплив комунікацій на стійкість сімейного бізнесу. *Economy. Zarządzanie. Teoretyczne i praktyczne aspekty rozwoju współczesnej nauki*. 2017. №3. С. 67–71

7. Варава Л.М., Арутюнян А.Р., Варава А.А. Стратегічні аспекти вдосконалення організаційної структури управління в умовах гірничодобувних підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. № 4. С.243-255.

8. Баценко Л.М. Діагностика організаційної структури як її оптимізації. *Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2015. №2. С.22-25.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(44\).2021.136145](https://doi.org/10.18371/fp.4(44).2021.136145)

JEL Classification D20, D23, M20

## OPTIMIZATION OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF ENTERPRISE MANAGEMENT

**SOLONENKO Yuliia**

*PhD in Economic, Associate Professor,  
Department of Entrepreneurship, Corporate  
and spatial economy,  
Vasyl Stus Donetsk National University  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1696-2151>*

**KUTSA Yana**

*student of Department of Entrepreneurship,  
Corporate and spatial economy,  
Vasyl Stus Donetsk National University  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0091-7172>*

**Abstract:** *In modern conditions of entrepreneurship, it is necessary to quickly adapt to market economy conditions, improving the organizational structure of enterprise management, which ensures the efficiency of the enterprise. The further efficiency of the organizational structure of the enterprise will depend on the correct construction of the management staff, the composition of divisions and the relationships between them.*

**Keywords:** *organizational structure, efficiency assessment, development, management, enterprise, improvement.*

The article considers the reasons for optimizing the organizational structure of enterprise management. It is determined that the organizational structure of the enterprise forms a management system, which is the key to effective development in the economic and social spheres. Compliance of the organizational structure of management with the strategic goals of the enterprise is achieved by adapting to external and internal factors. Organizational structure of management - a set of mutually integrated components, should ensure the

effective functioning and development of the enterprise as a single organism. Optimization of the organizational structure of enterprise management is interpreted as a mandatory component of doing business. The basic principles of formation of organizational structure of enterprise management are allocated and certain types of organizational structures are allocated, among which: linear, functional, linear-functional, product, matrix. The process of designing the organizational structure of management is described, which consists of stages:

definition of tasks; choice of methods; choice of structure type; determination of the main parameters of the structure; determining the number of units and building relationships; development of regulations on divisions and job descriptions; drafting. The algorithm of optimization of organizational management structure is determined. The main stages of optimization of the organizational structure: the formation of a team of specialists to develop and implement a strategy for organizational development of the enterprise; formation of the purpose of organizational changes

at the enterprise; development of strategy of organizational development of the enterprise; calculation of costs for the implementation of organizational changes; analysis of internal possibilities of realization of the developed strategy of organizational development of the enterprise; implementation of the strategy of organizational development of the enterprise. As a result, when forming the optimization of the organizational structure of management at the enterprise it is necessary to strictly adhere to the tasks, goals and stages.

### References

1. Chychotka, V.V. (2016). Obgruntuvannia modeli pobudovy optymalnoi struktury pidpriemstva [Substantiation of the model of building the optimal structure of the enterprise]. *Ekonomichniy visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii - Economic Bulletin of the Zaporozhye State Engineering Academy*, 5(2), 40-45 [in Ukrainian].
2. Kudinova, M.M., Rybalka, A.S., & Chubach, O.R. (2018). Pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia pidpriemstvom shliakhom udoskonalennia orhanizatsiinoi struktury [Improving the efficiency of enterprise management by improving the organizational structure]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy - Economics and Business Management*, 3, 199-205 [in Ukrainian].
3. Litovchenko, B.V. & Yedynak V.Iu. Zminy orhanizatsiinoi struktury u protsesi stratehichnoho planuvannia diialnosti mytnoi sluzhby [Changes in the organizational structure in the process of strategic planning of the customs service]. Retrieved from: [https://khntusg.com.ua/wp-content/uploads/2020/02/aref\\_maksimova-073.pdf](https://khntusg.com.ua/wp-content/uploads/2020/02/aref_maksimova-073.pdf) [in Ukrainian].
4. Yukhnovska, Yu.O. (2011). Udokonalennia orhanizatsiinoi struktury upravlinnia ZAT «ZAZ» [Improving the organizational management structure of ZAZ CJSC]. *Efektyvna ekonomika. Efficient economy*, 2. Retrieved from: [www.economy.nayka.com.ua](http://www.economy.nayka.com.ua). [in Ukrainian].
5. Shevchenko, O.S. (2010). Vdoskonalennia orhanizatsiinoi struktury suchasnoho pidpriemstva [Improving the organizational structure of the modern enterprise]. Retrieved from: [http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Naukova\\_periodyka/vestnik/Tekhnichniy\\_prohres\\_ta\\_efektyvnist\\_vyrobnystva/2010/56/1\\_02.pdf](http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Naukova_periodyka/vestnik/Tekhnichniy_prohres_ta_efektyvnist_vyrobnystva/2010/56/1_02.pdf). [in Ukrainian].
6. Solonenko, Yu. V. (2017). Vplyv komunikatsii na stiikest simeinoho biznesu [The impact of communications on the sustainability of family business]. *Economy. Zarządzanie. Teoretyczne i praktyczne aspekty rozwoju współczesnej nauki*, 3, 67–71

[in Ukrainian].

7. Varava, L.M., Arutiunian, A.R., & Varava, A.A. (2016). Stratehichni aspekty vdoskonalennia orhanizatsiinoi struktury upravlinnia v umovakh hirnychodobuvnykh pidpriemstv. Marketynh i menedzhment innovatsii [Strategic aspects of improving the organizational structure of management in the conditions of mining enterprises]. *Marketynh i menedzhment innovatsii - Marketing and Management of Innovations*, 4, 243-255 [in Ukrainian].

8. Batsenko, L.M. (2015). Diahnostyka orhanizatsiinoi struktury yak yii optymizatsii [Diagnosis of organizational structure as its optimization]. *Naukovyi visnyk MNU imeni V.O. Sukhomlynskooho. Ekonomichni nauky - Scientific Bulletin of MNU named after VO Sukhomlinsky. Economic sciences*, 2, 22-25 [in Ukrainian].

## ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ НА ТРАНСФОРМАЦІЮ ЗАЙНЯТОСТІ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ

**КОЧУМА Інна Юріївна**

*кандидат економічних, доцент*

*завідувач кафедри управління,*

*інформаційних технологій та права*

*Черкаського навчально-наукового інституту*

*Університету банківської справи*

*ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-4416-3333>*

**Аннотація.** У результаті проведеного дослідження проаналізовано вплив пандемії COVID-19 на прискорення розвитку цифрових каналів банківського обслуговування. Виділено системні складові цифрової трансформації сучасного банківського сектору. Охарактеризовано етапи цифрової трансформації у банківському секторі, що передбачають: появу Digital-каналів, появу Digital-продуктів, створення повного циклу цифрового обслуговування, створення «цифрового мозку», створення цифрового ДНК. Проаналізовано розвиток нестандартних інноваційних моделей банківського бізнесу (розумний багатоканальний банк, соціально залучений банк, банк у вигляді фінансової або нефінансової цифрової екосистеми). Визначено напрями застосування сучасних цифрових фінансових технологій у банківському секторі. Проведено аналіз впливу цифровізації у банківському секторі на процес трансформації зайнятості.

**Ключові слова:** цифровізація, цифровий банк, інноваційні технології у банківському секторі, FinTech, BigTech, Neobank, інноваційні моделі банківського бізнесу, Інтернет-банкінг.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах невід'ємною частиною станов-

**Аннотация.** В результате проведенного исследования проанализировано влияние пандемии COVID-19 на ускорение развития цифровых каналов банковского обслуживания. Выделены системные составляющие цифровой трансформации современного банковского сектора. Охарактеризованы этапы цифровой трансформации в банковском секторе, которые предполагают: появление Digital-каналов, появление Digital-продуктов, создание полного цикла цифрового обслуживания, создание цифрового мозга, создание цифрового ДНК. Проанализировано развитие нестандартных инновационных моделей банковского бизнеса (умный многоканальный банк, социально вовлеченный банк, банк в виде финансовой или нефинансовой цифровой экосистемы). Определены направления применения современных цифровых финансовых технологий в банковском секторе. Проведен анализ влияния цифровизации в банковском секторе на процесс трансформации занятости.

**Ключевые слова:** цифровизация, цифровой банк, инновационные технологии в банковском секторе, Fintech, BigTech, Neobank, инновационные модели банковского бизнеса, Интернет-банкинг.

лення інформаційної економіки є цифрова трансформація банківського

сектору. Її передумовою є вибір оптимальної стратегії прискорення цих процесів, що можливо лише на основі виявлення та врахування значної кількості інноваційно-технологічних факторів, що справляють вплив на функціонування банківської системи. Саме її цифрова трансформація створює можливості для вдосконалення бізнес-моделей та зміни парадигми сучасного банківництва, починаючи від сфери надання послуг та здійснення фінансових операцій і закінчуючи змінами у завданнях та змісті діяльності персоналу банківських установ. Згідно прогнозів, вже найближчим десятиліттям цифровий розвиток банківського сектору набуватиме ще більшого прискорення, що робить ефективно управління цими процесами в банківській установі ключовим фактором її успіху та конкурентною перевагою.

Слід зазначити, що цифрова трансформація банківського сектору передбачає технологічні зміни, спрямовані на дві сторони її взаємодії з людським фактором: удосконалення обслуговування клієнтів та трансформація зайнятості банківського персоналу. У контексті даної взаємодії, з одного боку, вона покликана забезпечити підвищення рівня задоволення потреб клієнтів, які зацікавлені в спрощенні взаємодії з банківськими установами, на вигідних для себе умовах. Тому банківський сектор має бути готовим запропонувати найсучасніші цифрові послуги в найширшому асортименті. З іншого боку особливого значення набувають процеси трансформації системи зайнятості в банках, що вимагає зміни її форм та видів, а також підвищенням вимог до сучасного банківського працівника щодо його особистісних характеристик та цифрових

компетентностей. Особливо ця проблема актуалізується викликами, що створила в сфері зайнятості, зокрема в банківському секторі, пандемія COVID-19.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методичну основу досліджень наукових проблем, пов'язаних із дослідженням різних аспектів цифрової трансформації у банківському секторі, у тому числі і проблем впливу цифровізації на трансформацію зайнятості за сучасних умов, становлять роботи таких вчених-економістів, як: Н.А. Азьмук [1], П.П. Браткевич [2], О.Г. Брінцева [3], В.В. Бутенко [4], О.А. Грішнова [3, 17], М.О. Губа [5], А.І. Гулей [6], С.А. Гулей [6], А.А. Дроздина [4], Л.А. Дудинець [7], Л.А. Зверук [8], І.Ю. Касян [9], О.Г. Казарян [10], В.І. Карюк [11], Д.С. Колесник [5], Л.В. Кузнецова [12], А.О. Лінник [5], Л.О. Нетребчук [9], Ю.І. Онищенко [13], О.В. Столярова [14], Ю.В. Ткаченко [8], С.А. Шелудько [2], В.І. Шкурко [9] та інших.

**Виокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених процесам цифровізації у банківському секторі, досі не запропоновано комплексний підхід до систематизації складових цифрової трансформації сучасного банківського сектору з урахуванням стратегічних перетворень бізнес-моделей сучасного банку. Не окреслено основні напрями застосування сучасних цифрових фінансових технологій у банківській системі та рівень і можливості їх адаптації в Україні. До теперішнього часу недостатньо розкрито і проаналізовано особливості трансформації зайнятості у банківсь-

кому секторі під впливом сучасних цифрових тенденцій в економіці.

**Метою статті** є аналіз трансформаційних процесів у функціонуванні банківської системи за умов цифровізації та визначення їх впливу на зайнятість у банківському секторі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Технічні можливості, що надає цифрова трансформація в сфері FinTech суттєво зменшує потребу у функціонуванні та відкритті банківських відділень. При цьому, перехід фінансового сектору до цифрової моделі розвитку значно прискорилося у зв'язку з поширенням пандемії COVID-19. Карантинні обмеження та локдауни, з одного боку, призвели до скорочення попиту на банківські послуги, а з іншого - збільшили попит на послуги, що надаються онлайн, без необхідності відвідування відділення банку та фізичної участі в їх наданні банківського працівника. Як наслідок, за період пандемії у розвинутих євро-

пейських країнах було ліквідовано більше 25% офісів, а ті відділення, які продовжували працювати, були вимушені дотримуватися нових правил безпеки.

Частина працівників банків була переведена у дистанційний режим роботи. Зросла технічна оснащеність та обізнаність клієнтів з використання гаджетів для цифрової взаємодії з банком. Дані процеси ще більше загострили потребу в розвитку та використанні банками цифрових технологій. Як свідчать дані дослідження проведеного науковим інститутом Cargemini у 11-ти країнах (Китай, Франція, Німеччина, Індія, Італія, Нідерланди, Норвегія, Іспанія, Швеція, Великобританія, Сполучені Штати Америки) на початку квітня 2020 року [15], представлені на рис.1, значна частина клієнтів отримувала банківські послуги віддалено: за допомогою інтернет-банку, через мобільні додатки, а також з використанням чат-ботів.

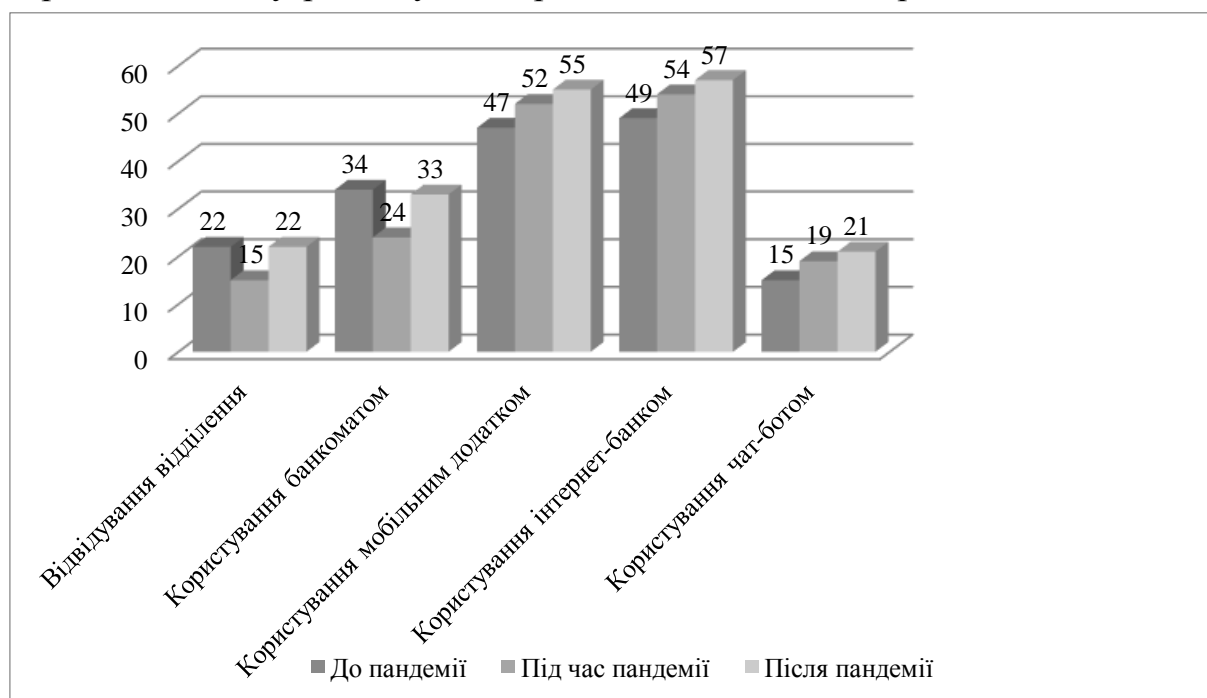


Рис. 1 Вплив пандемії COVID-19 на розвиток цифрових каналів банківського обслуговування, частка клієнтів у %

Джерело: побудовано автором на основі даних [15]

Після послаблення карантинних обмежень використання клієнтами значених на рисунку 1 цифрових каналів банківських послуг продовжувало активно зростати (кількість користувачів інтернет-банком збільшилась на 8%, мобільним додатком – на 8 % та чат-ботами – на 6%), що свідчить про прискорений перехід до активної фази цифрової трансформації банків-

ського сектору. Вона досягається, насамперед, за рахунок прискореного впровадження інформаційних технологій та використання Інтернету. Для більш глибокої характеристики сучасних цифрових трансформаційних процесів проаналізуємо системні складові цифрової трансформації світового банківського сектору, що схематично зображені на рис. 2.

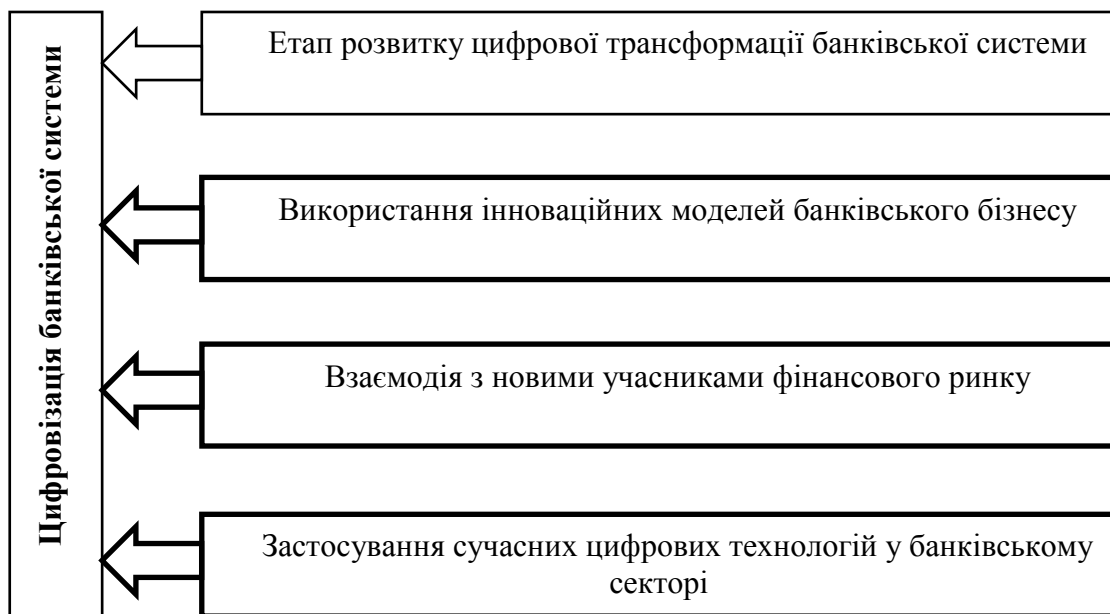


Рис. 2 Системні складові цифрової трансформації сучасного банківського сектору

*Джерело:* побудовано автором на основі власних досліджень

Розглянемо більш детально кожен із означених системних складових цифрової трансформації сучасного банківського сектору.

Найпершою складовою, що визначає рівень цифрової трансформації у банківському секторі країни є характеристика етапу розвитку цифрової трансформації, на якому знаходиться сучасна банківська система. Так, за висновками дослідників, цифрова трансформація у банківському секторі проходить у п'ять основних етапів:

1. Поява Digital-каналів: даний етап характеризує початок цифрових змін у бізнесі, де у центрі системи знахо-

диться користувач, який виявляє потребу у взаємодії з банком шляхом використання будь-яких доступних каналів у зручний для нього час: розвиток мережі банкоматів, поширення POS-терміналів, виникнення інтернет-банків, мобільних банків, використання чат-ботів тощо.

2. Поява Digital-продуктів: за допомогою передового сучасного софту створюються продукти E2E (end to end), покликані цілодобово задовольняти фінансові запити клієнтів: безконтактні платежі, віртуальні картки, Big Data, штучний інтелект, машинне навчання тощо.



3. Створення повного циклу цифрового обслуговування. На даному етапі банки не лише додають digital-сервіси до своїх традиційних продуктів, але й змінюють свою бізнес-модель, розширюють межі свого бізнесу.

4. Створення «цифрового мозку» (Digital Brain). «Цифровий мозок» в автоматичному режимі безперервно вивчає дані у всіх бізнес-сегментах, відділах, продуктових лініях і послугах, що дає банківській установі більш повне розуміння своїх можливостей та потреб клієнта.

5. Створення цифрового ДНК. «Цифрове ДНК» банку передбачає формування нової системи координат для прийняття стратегічних рішень протягом усього його життєвого циклу [12, с. 73].

Ще однією складовою, яка за сучасних умов здійснює значний вплив на процес цифрової трансформації банківської системи є розвиток нестандартних інноваційних моделей банківського бізнесу. Як показує аналіз досліджень вітчизняних та зарубіжних учених, до сучасних інноваційних моделей банківського бізнесу належать [8, 9, 14]:

1. Розумний багатоканальний банк. Ключовими елементами цієї моделі є:

- сучасна мультиканальна інтеграція, що зосереджена на цифрових каналах та інтегрованій архітектурі;
- всеохоплююча аналітика, заснована на ефективному збиранні інформації про клієнтів, мікросегментації і прогнозованому моделюванні з метою визначення збалансованого портфеля продуктів;
- управління в режимі взаємодії в реальному часі;

- прогресивні консультативні послуги, що використовують цифрові канали і персональну аналітику;

- продуктові пропозиції і пов'язані з ними цінові схеми, засновані на мікросегменті та оптимізовані під особливості каналу.

2. Соціально залучений банк. Ключові елементи цієї моделі банківського бізнесу наступні:

- моніторинг соціальних медіа з метою визначення можливостей залучення споживачів, пом'якшення ризиків і забезпечення швидкого реагування на виклики;

- соціальний цифровий маркетинг, побудований на кластеризації з метою надання можливості банку визначити відповідний контент для окремих користувачів соцмереж;

- соціальний CRM, який поповнює дані про клієнтів інформацією з соціальних медіа, сприяючи створенню ефективніших пропозицій.

3. Банк у вигляді фінансової або нефінансової цифрової екосистеми. Ключові елементи цієї банківської моделі такі:

- мобільні платежі, засновані на технології NFC або мобільного «гаманця», що підсилює конкурентоспроможність банку у сфері платежів та допомагає залучати і утримувати клієнтів;

- використання інструментів мобільної комерції, сфокусованих на фінансових і нефінансових пропозиціях, мобільний маркетинг, мобільна лояльність і мобільна аналітика;

- альянси і партнерство з небанківськими установами і створення спільного контенту [8].

На прискорення цифровізації банківського сектору впливає також поява нових учасників фінансового ринку,

діяльність яких створює бізнес-моделі, які радикально відрізняються від моделей традиційного банківського бізнесу, зокрема, до таких компаній відносяться:

FinTech – компанії, що використовують технології та інновації, щоб конкурувати з традиційними фінансовими організаціями в особі банків та посередників на ринку фінансових послуг. Сьогодні до FinTech належать також численні технологічні стартапи, зокрема: P2P, FX, краутфандинг, криптовалюта та блокчейн [7, с. 794].

BigTech – є глобальними або локальними технологічними «гігантами», які, використовуючи існуючу мережу клієнтів і величезну кількість даних мають потужний вплив на ті ринки, на які вони виходять [16].

Neobank – це компанія, яка забезпечує банківський і платіжний сервіс без

традиційної інфраструктури банківських відділень, тобто повністю у цифровому форматі. Необанки є високотехнологічними стартапами з банківською ліцензією, можуть бути незалежними або у складі великих компаній (P2P, FX, краутфандинг та мікрокредитування) [5, с. 71].

Остання системна складова, на нашу думку, відображає синергетичний ефект від поєднання інноваційних технологічних інструментів на сучасному етапі розвитку цифрової трансформації банківської системи, впровадження інноваційних моделей банківського бізнесу та взаємодії з новими учасниками фінансового ринку і визначається напрямами створення та впровадження цифрових фінансових технологій у банківському секторі, основні з яких охарактеризовано на рис. 3.



Рис. 3 Напрями застосування цифрових фінансових технологій у банківському секторі

Джерело: побудовано автором з використанням джерел [13]

З розвитком цифрових технологій у банківстві такі банківські операції, як, наприклад, переказ коштів, оплата

рахунків (чи їх відкриття), отримання виписок з рахунку чи даних про позику, відкриття картки тощо, можна

здійснювати без відвідування відділення банку. Завдяки розвитку інформаційних технологій багато одноманітних рутинних робіт, таких, як введення та обробка даних, виконуються за допомогою комп'ютерів. Все більша частка операцій здійснюється в режимі самообслуговування. Усе це значно зменшує потребу у безпосередньому втручанні працівників в процес надання послуг, а відтак - і потребу в багатьох робочих місцях. Насамперед, це стосується зайнятих традиційною роботою, пов'язаною з обслуговуванням клієнтів у відділеннях: касира, менеджера по роботі з клієнтами тощо.

Разом з тим, прискорення процесів цифровізації у банківському секторі призводить до виникнення там нових

робочих місць, необхідних для забезпечення процесів автоматизації та використання штучного інтелекту, також з обробкою даних для прийняття ефективних управлінських рішень. Також відбуваються зміни у посадових ролях – робота з клієнтами зміщується в бік допомоги і консультацій. Водночас, автоматизація дає змогу зменшити навантаження на банківських спеціалістів, що зайняті традиційними видами діяльності (обробка трансакцій, консультації, аудит, комплаєнс).

Для того, щоб узагальнити стан та тенденції зайнятості у банківському секторі під впливом цифрових трансформацій, проведемо оцінку позитивних та негативних наслідків впливу цифровізації банківського сектору на зайнятість в ньому (табл. 1).

Таблиця 1

#### Аналіз позитивних та негативних наслідків впливу цифровізації банківського сектору на зайнятість за сучасних умов

| Позитивні наслідки впливу цифровізації банківського сектору на зайнятість  | Негативні наслідки впливу цифровізації банківського сектору на зайнятість   |
|--|---|
| 1. Виникнення нових типів і форм зайнятості, що дозволяють підвищити прибутковість і конкурентоспроможність діяльності банківських установ   | 1. Скорочення кількості робочих місць, що відбувається в окремих секторах банківської діяльності  |
| 2. Виникнення передумов і додаткових можливостей для створення нових робочих місць   | 2. Цифрові технології витісняють з ринку праці працівників і посилюють диспропорції в рівні їх доступності та використання  |
| 3. Підвищення гнучкості працівників, зростання їх адаптивності під нові очікування та потреби клієнта банку  | 3. Технологічні досягнення розвиваються швидше, ніж здатність працівників реагувати на них та розуміти їх   |
| 4. Оптимізація витрат, яка передбачає, перш за все, зниження витрат на пошук окремих категорій працівників, їх адаптацію та навчання   | 4. Цифрові технології можуть використовуватися для фальсифікації інформації по працівника, експлуатації і втручання у приватне життя  |
| 5. Зменшення часу комунікацій та синхронізація потоків інформації при відборі кандидатів   | 5. Невідповідність і недостатність навичок працівників  |
| 6. Професійна діяльність таких фахівців, як програмісти, дизайнери, адміністратори веб-сайтів тощо, стає незалежною від їх реально-го місця розташування, з'являється можливість працювати дистанційно | 6. Наявність «вікового порогу», оскільки навички працівників, збільшуються до певного віку, а потім починають знижуватися із супутнім ефектом негативного впливу на інновації та продуктивність |

Закінчення табл. 1

|   |   |
|---|---|
| 7. Перехід від паперових документів до електронних (листки непрацевдатності, трудові книжки тощо)   | 7. Нерівність у доступі до соціальних, освітніх, культурних та інших можливостей внаслідок нерівного доступу до цифрових технологій   |
| 8. Створення нових робочих місць не тільки у технологічних сферах діяльності, але й у традиційно низькооплачуваних (основу робочої сили в яких складають жінки) | 8. Цифрові технології доповнюють собою більш кваліфіковану працю і заміщають стандартні трудові операції, змушуючи працівників конкурувати за низькооплачувані робочі місця |
| 9. Покращення якості робочих місць  |   |
| 10. Цифрові технології знижують владу роботодавця, збільшуючи вибір робочих місць   |   |
| 11. Цифровізація забезпечує більш широкий доступ до інформації та навчальних програм  |   |
| 12. Новий цифровий уклад сприяє відтворенню рівних можливостей для людей незалежно від їх статі і віку  |   |
| 13. Цифровізація сприяє вирівнюванню доходів працівників відділень банків у периферії   |   |

*Джерело:* побудовано автором на основі власних досліджень

Слід зазначити, що тенденції прискореного розвитку цифрових технологій призводять до безпрецедентних змін у вимогах до основних навичок банківських працівників. Вони зміщуються в напрямку здатності використання та продукування цифрових технологій. Насамперед, мова йде про когнітивні здібності, навички «змісту» та «процесу», навички вирішення складних проблем, управління ресурсами та соціальні навички [18]. Вони необхідні для роботи з великими обсягами даних та прийняття рішень на їх основі. У зв'язку з цим перед банками постає питання перекваліфікації працівників, а перед навчальними закладами, що готують банківських спеціалістів – корекції освітніх програм в напрямку перегляду компетентностей, що надаються, та включення до них відповідних освітніх компонентів. Важливим завданням є також поширення та забезпечення фінансової грамотності населення, що є запорукою

доступності для нього цифрових послуг.

**Висновки.** Таким чином, можемо зробити висновок, що сучасний світовий банківський сектор під впливом цифрової трансформації вже зазнав радикальних змін, спричинених комплексною дією значної кількості факторів. Розвитку цифровізації сприяють, з однієї сторони, самі клієнти, які на сьогодні використовують все більше цифрових каналів для отримання банківських послуг, застосовуючи нові платформи для взаємодії з банками. З іншої сторони, використання цифрових технологій і аналіз великих обсягів даних дозволяє створювати принципово нові банківські продукти, залучаючи сучасні фінтех-компанії, що сьогодні активно виходять на ринок фінансових послуг. Взаємодія з ними сприяє розвитку нестандартних інноваційних моделей банківського бізнесу. Відповідно до цього, трансформується і система зайнятості у банківських установах. Цифровізація несе в

собі не лише серйозні виклики наявним традиційним бізнес-моделям діяльності банківських установ, але й формує новий підхід до змісту та структури зайнятості, що відображається сьогодні у процесах пошуку і переходу до нестандартних та інноваційних форм зайнятості по всьому світу.

### *Список використаної літератури*

1. Азьмук Н. А. Цифрова зайнятість у системі регулювання національної економіки. *Проблеми економіки*. 2020. №1. С. 52-58.
2. Браткевич П. П., Шелудько С. А. Вплив цифровізації на банківський бізнес в Україні. *Приазовський економічний вісник*. 2019. № 5 (16). С. 334-339.
3. Grishnova O. A., Cherkasov A. V., Brintseva O. G., Transition to a new economy: transformation trends in the field of income and salary functions. *Problems and Perspectives in Management*. 2019. Vol. 17, no. 2, P. 18-31.
4. Бутенко В. В., Дроздина А. А. Цифрова трансформація банків в Україні. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 5-2. С. 76-81.
5. Губа М. О. Лінник А. О., Колесник Д. С. Розвиток необанків в Україні та світі. *Регіональна економіка та управління*. 2019. № 2 (24). С. 71-74.
6. Гулей А. І., Гулей С. А. Цифрова трансформація вітчизняного банківського середовища в умовах розвитку фінтех-екосистеми. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Том 4. № 1. С. 6-15.
7. Дудинець Л. А. Розвиток фінансових технологій як фактор модернізації фінансової системи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 22. С. 794-798.
8. Зверук Л. А., Ткаченко Ю. В. Сучасні технології як основа інноваційної моделі розвитку банківського бізнесу. *Економічна теорія і право: зб. наук. пр. / редкол.: А. П. Гетьман та ін. X. : Право*, 2018. № 2 (33). С. 26-41.
9. Нетребчук Л. О., Касян І. Ю., Шкурко В. І. Трансформація діяльності банку на базі побудови екосистеми. *Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці*. 2019. Вип. 1 (18). С. 330-335.
10. Казарян О. Г. Вплив цифрової економіки на діяльність банків України. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 38(2). С. 98-102.
11. Karyuk V. I. Advantages of using blockchain technologies in the activity of modern entrepreneurship structures . Abstracts II International Conference on economics, accounting and finance. Tallinn, Estonia. November 05, 2021. URL: <https://conf.scnchub.com/index.php/ICEAF/ICEAF-2021/paper/view/317>
12. Кузнєцова Л. В. Цифрова трансформація банківського бізнесу. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. м. Львів, 24 листопада 2018 р. Львів, 2018. Ч. 2. С. 72-75.
13. Онищенко Ю. І. Банківська діяльність в умовах розвитку цифрових технологій. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2018. № 8. С. 160-165.

- 
14. Столярова О. В. Нові тенденція банківського маркетингу. Sostav. 2019. URL: <http://sostav.ua/publication/novye-tendentsii-bankovskogo-marketinga79776.html>. (дата звернення: 02.12.2021)
15. COVID-19 and the financial services consumer: Supporting customers and driving engagement through the pandemic and beyond. Capgemini Research Institute. 2020. URL: [https://www.capgemini.com/wp-content/uploads/2020/05/COVID-19-and-the-financial-services-consumer\\_V5.pdf](https://www.capgemini.com/wp-content/uploads/2020/05/COVID-19-and-the-financial-services-consumer_V5.pdf) (дата звернення: 02.12.2021)
16. Bajarin T. Як Big Tech переживає спади та завжди виявляється сильніше. Fast Company. 2021. URL: <https://coworkingplatforma.com/ua/blog/ak-big-tech-perezivae-spadi-ta-zavzdi-viavlaetsa-silnise/> (дата звернення: 02.12.2021)
17. Kalenyuk, I., Grishnova, O., Tymbal, L., Djakona, A., & Panchenko, E. Formation of intellectual corporate capital: methods and moderntrends. *Bulletin the National academy of sciences of the Republic of Kazakhstan*. 2020.1(383). С. 182-191. DOI: <https://doi.org/10.32014/2020.2518-1467.23>
18. Meena M., Parimalarani G. Impact of Digital Transformation on Employment in Banking Sector. *International Journal of Scientific & Technology Research*. 2020. VOL 9. IS.1. PP. 4912- 4916 URL: <http://www.ijstr.org/final-print/feb2020/Is-Digital-Transformation-Of-The-Banks-Enhances-Or-Diminishes-The-Employment-In-Banking-Sector.pdf> (дата звернення: 02.12.2021)

JEL Classification M5, J21, J40

## THE INFLUENCE OF DIGITALIZATION OF THE BANKING SECTOR ON THE TRANSFORMATION OF EMPLOYMENT UNDER MODERN CONDITIONS

**KOCHUMA Inna**

*PhD in Economics, Associate professor,  
Head of the Department of Management,  
Information Technology and Law,  
Cherkasy Institute of the Banking University  
ORCID ID:<http://orcid.org/0000-0002-4416-3333>*

**Abstract:** *As a result of the study the impact of the COVID-19 pandemic on accelerating the development of digital banking channels was analyzed. The system components of digital transformation of the modern banking sector are highlighted. The stages of digital transformation in the banking sector are characterized including: the emergence of digital channels, the emergence of digital products, the creation of a full cycle of digital services, the creation of "digital brain", the creation of digital DNA. The development of non-standard innovative models of banking business (smart multi-channel bank, socially involved bank, bank in the form of financial or non-financial digital ecosystem) is analyzed. The directions of application of modern digital financial technologies in the banking sector are determined. An analysis of the impact of digitalization on the process of employment transformation in the banking sector was performed.*

**Keywords:** *digitalization, digital banking, innovative technologies in the banking sector, FinTech, BigTech, Neobank, innovative models of banking business, Internet banking.*

The relevance of the study is due to the fact that digitalization today is one of the current trends that has a direct impact on the nature of labor relations and employment in all sectors of the economy, including banking.

The purpose of the article is to analyze the transformation processes in the functioning of the banking system in terms of digitalization and determine the impact of digital technologies on employment in the banking sector.

The study found that the spread of the COVID-19 pandemic significantly accelerated the transition of the banking sector to a digital development model,

which was accompanied by an increase in customer use of digital banking channels even during the removal of quarantine restrictions. The system components of digital transformation of the world banking sector are highlighted, including: stage of development of digital transformation of the banking system, use of innovative models of banking business, interaction with new financial market participants, application of modern digital technologies in the banking sector. It is established that in the banking sector, the digital transformation must take place in five main stages: the emergence of digital

channels, the emergence of digital products, the creation of a full cycle of digital services, the creation of "digital brain" (Digital Brain), digital DNA. Modern innovative models of banking business are analyzed, which include the following: smart multi-channel bank, socially involved bank, bank in the form of financial or non-financial digital ecosystem. It is determined that the acceleration of digitalization of the banking sector is also influenced by new financial market participants (FinTech, BigTech, Neobank), whose activities create business models that are radically different from the models of traditional banking business. Areas of application of digital financial technologies in the banking sector are identified, in particular: application programming interfaces, artificial intelligence, machine learning, Internet of Things, large data sets, distributed access technologies, smart contracts, cloud technologies, cryptography, biometrics. An analysis of the positive and negative effects of digitalization of the banking sector on employment in modern conditions, resulting in digitalization not only poses serious challenges to existing traditional business models of banking institutions, but also forms a new approach to the content and structure of employment, which is reflected in the processes of search and transition to non-standard and innovative forms of employment.

### References

1. Az'muk, N. A. (2020). Tsyfrova zaynyatist' u systemi rehulyuvannya natsional'noyi ekonomiky [Digital employment in the system of regulation of the national economy]. *Problemy ekonomiky - Problems of the economy*, 1, 52-58. [in Ukrainian].
2. Bratkevych, P. P. & Shelud'ko S. A. (2019). Vplyv tsyfrovizatsiyi na bankivs'kyy biznes v Ukrayini [The impact of digitalization on the banking business in Ukraine]. *Pryazovs'kyy ekonomichnyy visnyk - Priazovsky Economic Bulletin*, 5 (16), 334-339. [in Ukrainian].
3. Grishnova, O. A., Cherkasov, A. V. & Brintseva, O. G. (2019). Transition to a new economy: transformation trends in the field of income and salary functions. *Problems and Perspectives in Management*, 17, 2, 18-31.
4. Butenko, V. V. & Drozdyna, A. A. (2019). Tsyfrova transformatsiya bankiv v Ukrayini [Digital transformation of banks in Ukraine]. *Biznes-navihator - Business navigator*, 5-2, 76-81. [in Ukrainian].
5. Huba, M. O. Linnyk, A. O. & Kolesnyk, D. S. (2019). Rozvytok neobankiv v Ukrayini ta sviti [Development of neo-banks in Ukraine and the world]. *Rehional'na ekonomika ta upravlinnya - Regional economy and management*, 2 (24), 71-74. [in Ukrainian].
6. Huley, A. I. & Huley, S. A. (2019). Tsyfrova transformatsiya vitchyznyanoho bankivs'koho seredovyscha v umovakh rozvytku fintekh-ekosystemy [Digital transformation of the domestic banking environment in the conditions of fintech ecosystem development]. *Ukrayins'kyy zhurnal prykladnoyi ekonomiky - Ukrainian Journal of Applied Economics*, 4/1, 6-15. [in Ukrainian].



7. Dudynets', L. A. (2018). Rozvytok finansovykh tekhnolohiy yak faktor modernizatsiyi finansovoyi systemy [Development of financial technologies as a factor in modernization of the financial system]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky - Global and national economic problems*, 22, 794-798. [in Ukrainian].

8. Zveruk, L. A. & Tkachenko, Y. V. (2018). *Suchasni tekhnolohiyi yak osnova innovatsiynoi modeli rozvytku bankivs'koho biznesu* [Modern technologies as the basis of an innovative model of banking business development]. In A. P. Het'man (Ed.), *Ekonomichna teoriya i pravo - Economic theory and law*. (2 (33). pp. 26-41). KH. : Pravo. [in Ukrainian].

9. Netrebchuk, L. O., Kasyan, I. YU. & Shkurko, V. I. (2019). Transformatsiya diyal'nosti banku na bazi pobudovy ekosystemy [Transformation of the bank's activity on the basis of ecosystem construction]. *Matematychni metody, modeli ta informatsiyini tekhnolohiyi v ekonomitsi - Mathematical methods, models and information technologies in economics*, 1 (18), 330-335. [in Ukrainian].

10. Kazaryan, O. H. (2019). Vplyv tsyfrovoyi ekonomiky na diyal'nist' bankiv Ukrayiny [The impact of the digital economy on the activities of Ukrainian banks]. *Prychornomors'ki ekonomichni studiyi - Black Sea Economic Studies*, 38(2), 98-102. [in Ukrainian].

11. Karyuk, V. I. (2021). Advantages of using blockchain technologies in the activity of modern entrepreneurship structures. *Abstracts II International Conference on economics, accounting and finance*. Tallinn, Estonia. November 05, 2021. Retrieved from: <https://conf.scnchub.com/index.php/ICEAF/ICEAF-2021/paper/view/317>

12. Kuznyetsova, L. V. (2018). Tsyfrova transformatsiya bankivs'koho biznesu [Digital transformation of the banking business]. *Materialy Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi - Proceedings of the International Scientific and Practical Conference*. (pp. 72-75). Lviv. [in Ukrainian].

13. Onyshchenko, Y. I. (2018). Bankivs'ka diyal'nist' v umovakh rozvytku tsyfrovoykh tekhnolohiy [Banking in the development of digital technologies]. *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu. Seriya : Ekonomika - Bulletin of Odessa National University*, 8, 160-165. [in Ukrainian].

14. Stolyarova, O. V. (2019). Novi tendentsiya bankivs'koho marketynhu [New trends in banking marketing]. *sostav.ua*. Retrieved from: <http://sostav.ua/publication/novye-tendentsii-bankovskogo-marketinga79776.html>. [in Ukrainian].

15. COVID-19 and the financial services consumer: Supporting customers and driving engagement through the pandemic and beyond (2020). *capgemini.com*. Retrieved from: [https://www.capgemini.com/wp-content/uploads/2020/05/COVID-19-and-the-financial-services-consumer\\_V5.pdf](https://www.capgemini.com/wp-content/uploads/2020/05/COVID-19-and-the-financial-services-consumer_V5.pdf)

16. Bajarin, T. (2021). Yak Big Tech perezhyvaye spady ta zavzhdy vyyavlyayet'sya syl'nishe [As Big Tech experiences downturns and is always stronger]. *coworkingplatforma.com*. Retrieved from: <https://coworkingplatforma.com/ua/blog/ak-big-tech-perezivae-spadi-ta-zavzdi-viavlatsya-silnise/> [in Ukrainian].

17. Kalenyuk, I., Grishnova, O., Tsymbal, L., Djakona, A., & Panchenko, E. (2020). Formation of intellectual corporate capital: methods and modern trends. *Bulletin the National academy of sciences of the Republic of Kazakhstan*, 1(383), 182-191. DOI: <https://doi.org/10.32014/2020.2518-1467.23>

18. Meena, M. & Parimalarani, G. (2020). Impact of Digital Transformation on Employment in Banking Sector. *International Journal of Scientific & Technology Research*, 9(1), 4912- 4916 Retrieved from: <http://www.ijstr.org/final-print/feb2020/Is-Digital-Transformation-Of-The-Banks-Enhances-Or-Diminishes-The-Employment-In-Banking-Sector.pdf>

## УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ

**РУДЕНКО Микола Вікторович**

*доктор економічних наук, доцент,*

*Черкаський інститут Університету банківської справи*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1966-7695>*

**КРАВЧЕНКО Олена Олексіївна,**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Черкаський національний університет ім. Богдана Хмельницького*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8776-4462>*

**ТКАЛЬ Ярміла Сергіївна**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Сумський національний аграрний університет*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7646-2266>*

**МЕЛЬНИК Тетяна Вікторівна**

*здобувач вищої освіти*

*Черкаський інститут Університету банківської справи*

**Анноватція.** В статті проведено аналіз прикладних аспектів обліку доходів виробничих підприємств. Визначено, що класифікація доходів підприємств має відповідати двом базовим критеріям: вона має бути теоретично обґрунтованою та застосування її на практиці визначається виробничою чи обліковою необхідністю підприємства. Розроблено робочий план рахунків до субрахунків 26, 701 для обліку доходів від реалізації продукції, а також оборотну відомість для комплексного моніторингу виробленої та реалізованої готової продукції за робочим планом рахунків.

**Ключові слова:** облік доходів, план рахунків, виробничі підприємства, готова продукція, оборотна відомість.

**Аннотация.** В статье проведен анализ прикладных аспектов учета доходов производственных предприятий. Определено, что классификация доходов предприятий должна удовлетворять двум базовым критериям: она должна быть теоретически обоснованной и ее применение на практике определяется производственной или учетной необходимостью предприятия. Разработан рабочий план счетов к субсчетам 26, 701 для учета доходов от реализации продукции, а также оборотная ведомость для комплексного мониторинга производимой и реализованной готовой продукции по рабочему плану счетов.

**Ключевые слова:** учет доходов, план счетов, производственные предприятия, готовая продукция, оборотная ведомость.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах ефективність роботи вітчизняних виробничих підприємств незалежно від організаційно-правової форми їх функціонування, масштабів виробництва, галузевих особливостей тощо значною мірою залежить від дієвої, злагодженої та ефективної організації бухгалтерського обліку, який дозволяє організувати інформаційні потоки для забезпечення запитів як внутрішніх, так і зовнішніх споживачів облікової інформації. Вищезазначене потребує постійного моніторингу та вдосконалення процесів здійснення фінансового та управлінського обліку, в тому числі в розрізі обліку доходів і відповідно фінансових результатів діяльності підприємств. Доходи суб'єкта господарювання є одним із ключових інструментів у діяльності юридичної особи, оскільки від правильного їх формування та використання залежать суми отриманих прибутків підприємством та його подальший розвиток у найближчому майбутньому [1, с. 67].

Облікова система суб'єкта господарювання спрямована на забезпечення ефективності діяльності підприємства через механізми обробки та надання якісної інформації для прийняття важливих управлінських рішень. Дослідження організації обліку доходів в системі управління виробничим підприємством є актуальним та важливим завданням, особливо в умовах існуючих економічних потрясінь викликаних розповсюдженням коронавірусних обмежень пов'язаних із пандемією COVID-19, що відповідає потребам наукової та практичної думки на сучасному етапі її розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика розгляду пи-

тань обліку доходів підприємств від реалізації товарів та надання послуг не є новою для вітчизняної науки, ґрунтовні дослідження в окресленому напрямку проводили наступні вітчизняні вчені: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Н.М. Голуб, Н.А. Канцедал, Г.Г. Кірейцев, С.В. Кучер, О.А. Лаговська, В.С. Лень, Ю.В. Малюта, Н.М. Ткаченко, А.П. Макаренко, Т.О. Меліхова, В.Я. Плаксієнко, Н.Л. Правдюк, Н.В. Прохар, М.І. Скрипник та багато інших. Віддаючи належне зазначеним науковцям підкреслимо, що питання удосконалення обліку доходів, як інструменту ефективного управління підприємством в контексті обліково-аналітичної деталізації з урахуванням галузевих особливостей суб'єктів господарювання та сучасних викликів пов'язаних із пандемічними обмеженнями зумовлюють необхідність у поглибленні досліджень в окресленому напрямі.

**Метою статті** є удосконалення прикладних аспектів обліку доходів виробничих підприємств шляхом розробки робочого плану рахунків до субрахунків 26, 701 для обліку доходів від реалізації продукції та розробки оборотної відомості для комплексного моніторингу виробленої та реалізованої готової продукції за робочим планом рахунків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Одним із важливих аспектів організації ефективного бухгалтерського обліку на виробничих підприємствах є розробка детальної класифікації доходів суб'єкта господарювання, яка здатна максимально повно задовольнити інформаційні потреби внутрішніх користувачів облікової інформації. Практичне значення класифікації доходів важко переоцінити,

оскільки останнє дозволяє згрупувати та систематизувати доходи підприємства, які є одним із основних об'єктів бухгалтерського обліку залежно від цільової спрямованості їх використання [2;3]. З іншого боку, класифікація доходів значною мірою окреслює основні напрями організації бухгалтерського обліку доходів на прикладному рівні, що дозволяє здійснити відбір дієвих методів обліку, планування, аналізу та моделювання управлінських рішень окремого виробничого підприємства в межах стратегічних та тактичних завдань його розвитку.

Погоджуємося з думкою науковців [4-7], що класифікація доходів підприємств має відповідати двом базовим критеріям: по-перше, вона має бути теоретично обґрунтованою; по-друге, застосування її на практиці визначається виробничою чи обліковою необхідністю підприємства. З наведеної точки зору сформовано напрям авторського дослідження удосконалення обліку доходів виробничих підприємств.

Згідно з Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [8], дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визнається за настанням наступних умов: покупцю передано ризики та вигоди, які є пов'язані з правом власності на продукцію (товари, роботи, послуги); підприємством не здійснюється наступний контроль, а також управління реалізованою продукцією; сума отриманих доходів визначена достовірно; переконання підприємства у зростанні його економічних вигод та правильному визначенні витрат, що супроводжують продаж товару.

Рахунки, які стосуються доходів є пасивними. За дебетом зазначається

отримання доходів, що отримуються під час господарської діяльності підприємства. За кредитом рахунків 7 Класу вказують суми непрямих податків, а також віднесення всіх доходів на фінансові результати діяльності підприємства. Під час закінчення звітного періоду сальдо рахунків 7 класу необхідно повністю закрити, щоб залишки дорівнювали нулю. Враховуючи вище сказане слід зауважити, що рахунки даного класу є тимчасовими, тому, що вони виконують транзитні функції та починають новий звітний період з нульового сальдо. Під час звітного періоду на цих рахунках накопичується інформація про доходи, що дає змогу аналізувати отримані доходи підприємства.

Підкреслимо, що відображення інформації на рахунках 7 класу повинне бути документально підтвердженим. Тому слід робити бухгалтерські записи про отримання доходів у разі наявності первинних документів з обліку доходів від реалізації. Такими документами є рахунки-фактури, рахунки на оплату, чек РРО, видаткові накладні, товарно-транспортні накладні, акти виконаних робіт або наданих послуг, розрахунки (довідки) бухгалтерії.

Завершальним етапом процесу документування обліку доходів підприємства є їх узагальнення у звітності. Основною формою звітності, в якій відображаються суми доходів підприємства, є «Звіт про фінансові результати» та «Декларація з податку на прибуток підприємства». Підприємства на загальній системі подають декларацію з податку на прибуток щоквартально або протягом 40 календарних днів по закінченню звітного року. Підприємства з доходом < 40 млн грн. та новостворені здають 1 раз на рік

протягом 60 календарних днів по закінченню звітного року [9].

Отже, можна підсумувати, що економічна сутність доходів полягає у відшкодуванні витрат на ведення діяльності та отримання відповідної суми прибутку, з метою досягнення кінцевої мети підприємства, яка передбачає зростання власного капіталу, а систематизація доходів дає можливість ефективно ними розпоряджатися та доповнювати сучасну систему управління.

Розглянемо практичні аспекти удосконалення обліку доходів виробничих підприємств на прикладі ПП «ДЕМЕТРА ПЛЮС» м. Черкаси (підприємство займається виробництвом і реалізацією тротуарної плитки, здебільшого на регіональному рівні). Одним із ключових економічних показників, що характеризує ефективність діяльності приватного підприємства є позитивний фінансовий результат, який становить різницю доходів і витрат. Облік готової продукції у підприємства, обраного для поглибленого дослідження, здійснюють за допомогою облікових регістрів на відповідних рахунках аналітичного і синтетичного обліку. Його організують таким чином, щоб забезпечити чіткий взаємозв'язок бухгалтерських операцій аналітичного і синтетичного обліку зі складським обліком матеріальних цінностей.

Виробничі підприємства можуть самостійно розробляти додаткові субрахунки та аналітичні рахунки виходячи із специфіки діяльності, конкретних потреб, завдань управління та контролю, тому в межах наших пропозицій щодо удосконалення обліку доходів досліджуваному підприємству доцільно:

1) сформувавти робочий план рахунків до субрахунків 701 та 26, для забезпечення швидкості та деталізації інформацію про доходи;

2) відкрити аналітичні картки обліку рахунків;

3) сформувавти оборотну відомість щодо обліку доходів від реалізації готової продукції, отриманих на умовах попередньої оплати та на умовах наступної оплати, в розрізі аналітично-контрольної інформації.

4) повністю перейти на автоматизовану систему обліку, враховуючи специфіку діяльності для забезпечення оптимального вибору програми.

Складені документи на відміну від наявних враховують галузеві особливості підприємства та забезпечують можливість 701 субрахунок розглядати з аналітичної точки зору для взаємної перевірки правильності записів за окремими рахунками і складання фінансової звітності.

Дохід від реалізації готової продукції є складовою для об'єкта оподаткування та джерелом фінансових ресурсів для підприємства, тому відображення достовірної, своєчасної інформації щодо його обліку потребує вичерпного аналізу та контролю, яких можливо досягти за допомогою аналітичного обліку [10]. Тому для удосконалення обліку доходів від реалізації на підприємстві було розроблено та запропоновано робочий план рахунків до субрахунків 26 та 701 в розрізі аналітичного обліку (табл. 1).

Для обліку наявності та руху тротуарної плитки, що має кількісні характеристики та обліковується в досліджуваному підприємстві запропоновано робочий план рахунку 26 «Готова продукція».

## Робочий план рахунків ПП «ДЕМЕТРА ПЛЮС» до субрахунків 26, 701 для обліку доходів від реалізації

| № з/п | Назва   | № з/п | Назва   |
|-------|---|-------|---|
| 26    | Готова продукція  | 701   | Дохід від реалізації готової продукції  |
| 26.1  | Готова продукція «Бордюр тротуарний в кольорах: бордовий, сірий, коричневий та зелений»   | 701.1 | Дохід від реалізації «Бордюр тротуарний в кольорах: бордовий, сірий, коричневий та зелений»   |
| 26.2  | Готова продукція «Бруківка 60 мм в кольорах: бордовий, сірий, коричневий та зелений»      | 701.2 | Дохід від реалізації «Бруківка 60 мм в кольорах: бордовий, сірий, коричневий та зелений»      |
| 26.3  | Готова продукція «Квадрат 10*10 60 мм в кольорах: бордовий, сірий, коричневий та зелений» | 701.3 | Дохід від реалізації «Квадрат 10*10 60 мм в кольорах: бордовий, сірий, коричневий та зелений» |
| 26.4  | Готова продукція «Квадрат 40*40 60 мм в кольорах: бордовий, сірий, коричневий та зелений» | 701.4 | Дохід від реалізації «Квадрат 40*40 60 мм в кольорах: бордовий, сірий, коричневий та зелений» |
| 26.5  | Готова продукція «Модерн стоун 60 мм в кольорах: бордовий, сірий, коричневий та зелений»  | 701.5 | Дохід від реалізації «Модерн стоун 60 мм в кольорах: бордовий, сірий, коричневий та зелений»  |
| 26.6  | Готова продукція «Старе місто 40 мм в кольорах: бордовий, сірий, коричневий та зелений»   | 701.6 | Дохід від реалізації «Старе місто 40 мм в кольорах: бордовий, сірий, коричневий та зелений»   |
| 26.7  | Готова продукція «Старе місто 60 мм в кольорах: бордовий, сірий, коричневий та зелений»   | 701.7 | Дохід від реалізації «Старе місто 60 мм в кольорах: бордовий, сірий, коричневий та зелений»   |
| 26.8  | Готова продукція «Водостік в кольорах: бордовий, сірий, коричневий та зелений»            | 701.8 | Дохід від реалізації «Водостік в кольорах: бордовий, сірий, коричневий та зелений»            |

*Джерело:* розроблено авторами

З літературних бухгалтерських джерел [11-14] відомо, що цей рахунок активний, балансовий, показує запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із покупцями і відповідають технічним умовам і стандартам. По дебету рахунка відображається надходження готової продукції з виробництва на склад за фактичною виробничою собівартістю, по кредиту – її відпуск. Залишок є тільки дебетовим і показує фактичну виробничу собівартість готової продукції на кінець звітного періоду.

Запропонований робочий план рахунку 26 «Готова продукція» та субрахунку 701 «Дохід (виручка) від реалізації готової продукції» дозволить здійснити контроль:

- в межах планових завдань щодо обсягів випуску продукції згідно наявного асортименту на всіх стадіях її руху;
- фактичного зберігання готової продукції в розрізі асортиментного складу та відповідних обсягів;
- оперативної виписки документів на відвантаження готової продукції;
- використання матеріальних та фінансових ресурсів підприємства через співставлення планових і фактич-

них показників калькуляції собівартості виробленої продукції.

Інформацію, щодо наведених в таблиці 1 аналітичних рахунків доходу, пропонуємо групувати у єдиній аналіти-

чній картці для кращої зручності їх узагальнення і зведення за певний період. Аналітична картка обліку рахунків 701.1, 701.2, 701.3, 701.4 представлена в табл. 2.

Таблиця 2

## Аналітична картка обліку рахунків 701.1, 701.2, 701.3, 701.4

| Дата  | 701.1 |    | 701.2 |    | 701.3 |    | 701.4 |    |
|-------|-------|----|-------|----|-------|----|-------|----|
|       | Дт    | Кт | Дт    | Кт | Дт    | Кт | Дт    | Кт |
|       |       |    |       |    |       |    |       |    |
| Разом |       |    |       |    |       |    |       |    |

Джерело: розроблено авторами

Бухгалтер має можливість 701 суб-рахунок розглядати з аналітичної точки зору для перевірки правильності записів за окремими рахунками і складання фінансової звітності. Використання наведених рахунків дозволяє виділити з усього доходу підприємства дохід саме від реалізації готової продукції за асортиментом продукції, що дає змогу проводити поглиблений аналіз продажів, вирішувати питання доцільності застосування того чи іншого маркетингового інструмента (ре-

клама, розпродаж, акції і т.д.). Це сприятиме прийняттю ефективніших та виважених управлінських рішень у процесі формування чистого доходу підприємства.

В межах запропонованих удосконалень рекомендуємо розробку оборотної відомості для відкритого бачення виробленої та реалізованої готової продукції за робочим планом рахунків відповідно до таблиці 2 на умовах попередньої оплати (табл. 3) та на умовах наступної оплати (табл. 4).

Таблиця 3

## Приклад оборотної відомості щодо обліку доходів від реалізації готової продукції, отриманих на умовах попередньої оплати, в розрізі аналітично-контрольної інформації

| Період     | Зміст операції                                  | Сума    | Рахунок   | Документ  | Обороти за період |       |
|------------|---|---------|---|---|-------------------|-------|
|            |   | ПДВ     |   |   | Дт                | Кт    |
|            |   | Кіл-ть  |   |   |                   |       |
| 14.09.2021 | Отримана від покупця попередня оплата за        | 6000,00 |   | Рахунок на оплату від 14.09.2021 р.<br>Платіжне доручення | 311               | 361   |
|            |   | 1000,00 |   |   |                   |       |
|            |   | 150     |   |   |                   |       |
| 14.09.2021 | Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ         | 1000,00 |   | Податкова накладна від 14.09.2021 р.                      | 643               | 641   |
| 15.09.2021 | Визнано дохід від реалізації товарів коричневий | 6000,00 | 701.1 Дохід від реалізації «Бордюр тротуарний коричневий» | Основний договір<br>Видаткова накладна від 15.09.2021 р.  | 361               | 701.1 |
|            |   | 1000,00 |   |   |                   |       |
|            |   | 150     |   |   |                   |       |



Закінчення табл.3

|            |   |         |  |                                      |       |      |
|------------|---|---------|--|--------------------------------------|-------|------|
| 15.09.2021 | Відображено суму ПДВ                          | 1000,00 | 70.1 Дохід від реалізації «Бордюр тротуарний коричневий» | Податкова накладна від 15.09.2021 р. | 701.1 | 643  |
| 15.09.2021 | Відображено собівартість реалізації продукції | 3000,00 | 26.1 Готова продукція «Бордюр тротуарний коричневий»     | Звіт виробництва за зміну            | 901   | 26.1 |

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 4

Приклад оборотної відомості щодо обліку доходів від реалізації готової продукції, отриманих на умовах наступної оплати, в розрізі аналітично-контрольної інформації

| Період     | Зміст операції                                    | Сума     |        | Рахунок  | Документ  | Обороти за період |       |
|------------|---|----------|--------|--|---|-------------------|-------|
|            |   | ПДВ      | Кіл-ть |  |   | Дт                | Кт    |
|            |   |          |        |  |   |                   |       |
| 17.09.2021 | Відвантажено готову продукцію                     | 12000,00 | 30     | 701.4 Дохід від реалізації «Квадрат 40*40 60 мм сірий» | Основний договір<br>Видаткова накладна від 17.09.2021 р.  | 361               | 701.4 |
|            |   | 2000,00  |        |  |   |                   |       |
|            |   |          |        |  |   |                   |       |
| 17.09.2021 | Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ           | 2000,00  |        | 701.4 Дохід від реалізації «Квадрат 40*40 60 мм сірий» | Податкова накладна від 17.09.2021 р.                      | 701.4             | 641   |
| 17.09.2021 | Відображено собівартість                          | 7500,00  |        | 26.4 Готова продукція «Квадрат 40*40 60 мм сірий»      | Звіт виробництва за зміну                                 | 901               | 26.4  |
| 18.09.2021 | Одержано оплати від покупця за реалізовані товари | 12000,00 | 30     |  | Рахунок на оплату від 18.09.2021 р.<br>Платіжне доручення | 311               | 361   |
|            |   | 2000,00  |        |  |   |                   |       |
|            |   |          |        |  |   |                   |       |

Джерело: розроблено автором

Наведені в таблицях 3 та 4 приклади оборотних відомостей дають змогу працівникам бухгалтерії швидко та оперативно здійснити аналіз готової продукції щодо його:

- отримання: кількості, собівартості, підпорядкованих документів, а саме звіт виробництва за зміну, накладна на оприбуткування на складі;

- реалізації: кількості, суми доходу, ПДВ, контрагентів, підпорядкованих документів, тобто договір, раху-

нок на оплату, надходження на банківський рахунок, видаткова накладна.

Продуктивна організація обліку та раціональна робота облікового персоналу дозволять зробити облік більш зручним та систематичним, зменшити витрати часу на виконання окремих робіт, великою мірою спростити документообіг виробничого підприємства.

Вважаємо, що наведений вище алгоритм удосконалення обліку доходів

досліджуваного підприємства за рахунків запропонованих заходів можна застосувати і для інших виробників, додатково потребує коригування робочий план рахунків підприємства до субрахунків 26, 701 для обліку доходів від реалізації продукції та розробки оборотної відомості для комплексного моніторингу виробленої та реалізованої готової продукції за робочим планом рахунків.

**Висновки.** За результатами проведеного дослідження прикладних аспектів удосконалення обліку доходів виробничих підприємств можна зробити висновки, що містяться в представлених нижче положеннях:

1) організація аналітичного обліку в запропонованих авторами напрямках дозволить виробничим підприємствам отримати детальніше бачення щодо джерел доходів для їх оперативного контролю і визначити на цій основі

фінансовий результат від здійснення операційної діяльності;

2) використання системи аналітичного обліку забезпечить деталізацію інформації щодо окремих видів отриманого доходу та вдосконалим показники доступності, а також управління належними статтями для розширення діяльності з максимальним рівнем доходності;

3) запропоновані авторами кроки дозволять зробити облік на виробничих підприємствах більш зручним та систематичним, зменшити витрати часу на виконання окремих робіт та великою мірою спростити документообіг в середині підприємства, що потенційно збільшить результативність роботи бухгалтерії та суб'єкта господарювання в цілому.

#### *Список використаної літератури*

1. Riepina I.M., Lavrenenko V.V., Petrenko L.A., Shvydanenko G.O., etc. Innovative entrepreneurship: approach to facing relevant socio-humanitarian and technological challenges: collective monograph. Lviv-Toruń: Liha-Pres, 2019. 204 p.
2. Сопко В.В. Організація оцінки і обліку доходів та витрат в системі економічної безпеки підприємства. *Фінанси, облік і аудит*. 2013. Вип. 2. С. 241-251.
3. Швиденко А.І., Бровко В.М. Облік доходів підприємства: сучасна практика, проблеми, шляхи вдосконалення. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2009. Том 1. №6. С. 92-98.
4. Гудзенко Н.М. Документальне оформлення доходів від реалізації продукції. *Вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2015. Вип. 10. С. 170-174.
5. Дерій В.А. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. 272 с.
6. Руденко М.В. Управління підприємствами з урахуванням позицій зацікавлених сторін. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2016. Вип. 29. С. 103-109.

7. Веремчук Д.В. Структурно-декомпозиційний аналіз економічної природи податкової політики держави. *Фінансовий простір*. 2012. №1(5). С. 48-53.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 зі змінами та доповненнями URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 09.12.2021)

9. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 року зі змінами від 17 березня 2020 року. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення: 09.12.2021)

10. Сучасний стан та пріоритети розвитку системи обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів господарювання АПК: монографія / за заг. ред. Л.О. Мармуль. Херсон: Айлант, 2018. 376 с.

11. Подмешальська Ю.В., Прокопенко А.Ю. Удосконалення обліку та аудит доходів від реалізації готової продукції в умовах використання інформаційних систем та технологій. *Агросвіт*. 2021. №1-2. С. 71-81.

12. Прохар Н.В., Ночовна Ю.О. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. 257 с.

13. Ткаль Я.С., Чуб Ю.В., Ткаченко В.В. Особливості використання інформаційних систем в бухгалтерському обліку. *Економічний аналіз*. 2016. Том 24. № 2. С. 162-167.

14. Меліхова Т.О., Чакалова Н.С., Мисливка К.А. Удосконалення обліку доходів від реалізації товарів, як інструмент ефективного управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2019. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6888> (дата звернення: 09.12.2021)

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(44\).2021.163171](https://doi.org/10.18371/fp.4(44).2021.163171)

JEL Classification: M 410, P 210

## IMPROVEMENT OF INCOME ACCOUNTING OF PRODUCTION ENTERPRISES: APPLIED ASPECTS

### **RUDENKO Mykola**

*Dr. Sc. in Economics, Associate Professor,  
Cherkasy Institute of the Banking University,  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1966-7695>*

### **KRAVCHENKO Olena**

*Ph.D. in Economics, Associate Professor,  
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8776-4462>*

### **TKAL Yarmila**

*Ph.D. in Economics, Associate Professor,  
Sumy National Agrarian University,  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7646-2266>*

### **MELNIK Tatiana**

*student,  
Cherkasy Institute of the Banking University*

**Abstract:** *The article analyzes the applied aspects of accounting for the income of industrial enterprises. It is determined that the classification of income of enterprises must meet two basic criteria: it must be theoretically justified and its application in practice is determined by the production or accounting needs of the enterprise. A working chart of accounts for sub-accounts 26, 701 has been developed to account for income from sales of products, as well as a turnover sheet for comprehensive monitoring of manufactured and sold finished products according to the working chart of accounts.*

**Keywords:** *income accounting, chart of accounts, manufacturing enterprises, finished products, turnover statement.*

The applied aspects of accounting for the income of industrial enterprises have been analyzed in the article. It has been determined that the classification of enterprise income must meet two basic criteria: it must be theoretically justified and its application in practice is

determined by the production or accounting needs of the enterprise.

It has been established that the economic essence of income is to reimburse the costs of operating and obtaining the appropriate amount of profit, in order to achieve the ultimate goal of the company, which involves the

growth of equity, and systematization of income allows them to effectively manage and complement modern management system.

The working plan of accounts to sub-accounts 26, 701 for the account of incomes from the sale of production has been developed. Income from the sale of finished products is a component for the calculation of the object of taxation and a source of financial resources for the company, so the display of reliable, timely information on its accounting requires comprehensive analysis and control, which can be achieved through analytical accounting.

The use of turnover data for complex monitoring of manufactured and sold finished products according to the working chart of accounts has been

proposed. The practical use of circulating information allows accounting staff to quickly and efficiently analyze the finished product for it: receipt - quantity, cost, subordinate documents, namely the production report for the change, the invoice for posting in the warehouse; sales - quantity, amount of income, VAT, counterparties, subordinate documents, ie contract, payment account, bank account receipts, expense invoice.

The steps proposed by the authors will have to make accounting at production facilities more convenient and systematic, reduce the time spent on individual jobs, and greatly simplify paperwork within the company, which will potentially increase the efficiency of accounting and business as a whole.

### References

1. Riepina, I.M., Lavrenenko, V.V., Petrenko, L.A., Shvydanenko, G.O. & etc. (2019). *Innovative entrepreneurship: approach to facing relevant socio-humanitarian and technological challenges: collective monograph*. Lviv-Toruń: Liha-Pres.
2. Sopko, V.V. (2013). Orhanizatsiya otsinky i obliku dokhodiv ta vytrat v systemi ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva [Organization of assessment and accounting of income and expenses in the system of economic security of the enterprise]. *Finansy, oblik i audit - Finance, accounting and auditing*, 2, 241-251 [in Ukrainian].
3. Shvydenko, A.I. & Brovko, V.M. (2009). Oblik dokhodiv pidpryyemstva: suchasna praktyka, problemy, shlyakhy vdoskonalennya [Accounting for enterprise income: modern practice, problems, ways to improve]. *Finansovo-kredytna diyal'nist': problemy teorii ta praktyky - Financial and credit activities: problems of theory and practice*, 1(6), 92-98 [in Ukrainian].
4. Hudzenko, N.M. (2015). Dokumental'ne oformlennya dokhodiv vid realizatsiyi produktsiyi [Documenting income from sales]. *Visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. Ekonomichni nauky - Bulletin of Kherson State University. Economic sciences*, 10, 170-174 [in Ukrainian].
5. Deriy, V.A. (2009). *Vytraty i dokhody pidpryyemstv u systemi obliku ta kontrolyu [Costs and revenues of enterprises in the system of accounting and control]*. Ternopil: TNEU, "Economic Thought" [in Ukrainian].
6. Rudenko, M.V. (2016). Upravlinnya pidpryyemstvamy z urakhuvannyam pozytsiy zatsikavlenykh storin [Management of enterprises taking into account the positions of stakeholders]. *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho*

*tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky - Scientific works of Kirovograd National Technical University. Economic sciences*, 29, 103-109 [in Ukrainian].

7. Veremchuk D.V. (2012). Strukturno-dekompozytsiynyy analiz ekonomichnoyi pryrody podatkovoyi polityky derzhavy [Structural and decompositional analysis of the economic nature of state tax policy]. *Finansovyy prostir - Financial space*, 1(5), 48-53 [in Ukrainian].

8. Regulation (standard) of accounting 15 “Income”: approved by the Order of the Ministry of Finance of Ukraine № 290 with changes and additions. (1999, November 29) Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> [in Ukrainian].

9. Tax Code of Ukraine № 2755-VI (2010, December 2) Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].

10. Marmul', L.O. (2018). *Suchasnyy stan ta priorityety rozvytku systemy obliku, opodatkovannya y analizu vyrobnycho-ekonomichnoyi diyal'nosti sub'yektiv hospodaryuvannya APK [The current state and priorities of the system of accounting, taxation and analysis of production and economic activities of economic entities of the agro-industrial complex]*. Kherson: Aylant [in Ukrainian].

11. Podmeshal's'ka Yu.V. & Prokopenko A.Yu. (2021). Udoskonalennya obliku ta audyt dokhodiv vid realizatsiyi hotovoyi produktsiyi v umovakh vykorystannya informatsiynykh system ta tekhnolohiy [Improving accounting and auditing of revenues from the sale of finished products in terms of information systems and technologies]. *Ahrosvit – Agrosvit*, 1-2, 71-81[in Ukrainian].

12. Prokhar, N.V. & Nochovna, Yu.O. (2011). *Oblik dokhodiv, vytrat i finansovykh rezul'tativ: problemy teorii ta praktyky [Accounting for income, expenses and financial results: problems of theory and practice]*. Poltava: RVV PUET [in Ukrainian].

13. Tkal', Ya.S., Chub Yu.V. & Tkachenko, V.V. (2016). Osoblyvosti vykorystannya informatsiynykh system v bukhhalters'komu obliku [Features of the use of information systems in accounting]. *Ekonomichnyy analiz – Economic analysis*, 24(2), 162-167 [in Ukrainian].

14. Melikhova, T.O., Chakalova, N.S. & Myslyvka, K.A. (2019). Doskonalennya obliku dokhodiv vid realizatsiyi tovariv, yak instrument efektyvnoho upravlinnya pidpryyemstvom [Improving the accounting of income from the sale of goods as a tool for effective enterprise management]. *Efektivna ekonomika – Efficient economy*, 2. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6888> [in Ukrainian].

## СУЧАСНИЙ СТАН МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КОРОНОВІРУСНИХ ОБМЕЖЕНЬ

**ЯРМОЛЕНКО Віталіна Вікторівна**

*асистент кафедри економіки та фінансів*

*Херсонський державний аграрно-економічний університет*

*ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-7567-0082>*

**Анноватція.** У статті розглянуто стан малого та середнього бізнесу України та зарубіжних країн в умовах пандемії COVID-19. Визначено, що на МСБ негативно впливають карантинні обмеження. Виявлено, що більшість країн послабили податкові платежі, вводили «кредитні канікули» для підприємств, які не змогли платити, виплачувалися допомога підприємствам для оплати праці працівникам тощо. Запропоновано способи подолання нинішньої економічної кризи бізнесу та економіки.

**Ключові слова:** економіка, криза, малий бізнес, середній бізнес, податки, відсоткові ставки, пандемія, карантин, COVID-19.

**Постановка проблеми.** За останні кілька років в Україні погіршився стан економіки, на що суттєво вплинула всесвітня пандемія COVID-19. За таких умов сфера малого та середнього підприємництва є одними з найбільш постраждалих категорій суб'єктів господарювання, з яких значна їх частка функціонує у секторах економіки, де бізнес не отримав належної державної підтримки, в результаті чого велика частина цих підприємств збанкрутувала. Спираючись на досвід розвинених країн, реалізація збалансованої фінансової політики підтримки державою

**Аннотация.** В статье рассмотрено состояние малого и среднего бизнеса Украины и зарубежных краев в условиях пандемии COVID-19. Определено, что на МПБ негативно влияют карантинные ограничения. Выведено, что большинство стран ослабили налоговые платежи, вводили «кредитные каникулы» для предприятий, которые не в состоянии платить, выплачивались пособия предприятиям для оплаты труда работникам и т.д. Предложены способы преодоления нынешнего экономического кризиса бизнеса и экономики.

**Ключевые слова:** экономика, кризис, малый бизнес, средний бизнес, налоги, процентные ставки, пандемия, карантин, COVID-19.

суб'єктів малого бізнесу є невід'ємною частиною сучасної фінансової політики у державній сфері. В умовах кризи економічного розвитку саме державна допомога малому бізнесу може призвести до покращення економічної ситуації в регіонах і по всій країні. Сьогодні саме у малому та середньому бізнесі держава сподівається на швидкі позитивні структурні зміни в економіці, подолання економічної кризи та створення умов для економічного зростання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями впливу пандемії

COVID-19 на економічні процеси, особливо на малих і середніх підприємствах, займалися такі зарубіжні науковці, як Річард Болдуїн та Беатріс Ведер [1], Джозеф Аманква-Амоа, Захір Хан, Джеффри Вуд [2]. Наразі не існує комплексного погляду на проблему в українській економіці, проте ведуться активні дослідження такими науковцями, як А. Ворфоломеев [3], Д. Денков, А. Карауц, Ю. Щедрін [4], С. Свешніков, В. Бочарніков, О. Полякова [5] та іншими. Проте, зважаючи на динамічний розвиток ситуації та хвильовий характер пандемії, дослідження впливу карантинних заходів на економіку, особливо на малий та середній бізнес, є недостатньо повними.

**Метою статті** є виявлення чинників впливу пандемії COVID-19 на функціонування малого та середнього бізнесу, розробка можливих способів подолання її наслідків або їх мінімізація.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Малий та середній бізнес (МСБ) є фундаментом для всієї економіки держави. Саме сектор МСБ є основним у забезпеченні зайнятості, на нього в Україні припадає близько 79% від всієї кількості робочих місць, а також він виступає основою соціальної та трудової сфери. Це підтверджує практичний вітчизняний та зарубіжний досвід. Карантин, спричинений пандемією COVID-19, в тому числі й в Україні, паралізував функціонування або взагалі привів до закриття середніх, малих та мікропідприємств. На сьогодні в Україні функціонує майже 1,8 мільйона малих і середніх підприємств (16,5 тисяч середніх, 339 тисяч малих, 1,48 млн індивідуальних підприємців (ФОП) та лише 446 великих підприємств). Як юридичні особи

функціонує лише 19,8% МСП, решта підприємств ведуть свою господарську діяльність як індивідуальні підприємці (ФОП) [6].

Введення карантину спричинило негативний вплив на функціонування МСБ. Запроваджені обмеження призвели до:

- деякі сектори не мали змоги повноцінно вести свою господарську діяльність через заборону або обмеження у веденні діяльності;

- зменшення доходів, у зв'язку зі зростанням безробіття, провело до зниження платоспроможності населення, а це, в свою чергу, до зменшення попиту на продукцію підприємств;

- значна частина суб'єктів МСБ не витримала жорстких обмежень та вимушені були припинити свою діяльність;

- деякі малі та середні підприємств не мають у своєму розпорядженні необхідних фінансових ресурсів для швидкого та ефективного подолання негативних наслідків пандемії COVID-19;

- зросла тенденція тіньового сектору зайнятості та збільшилось приховане безробіття;

Більше негативного впливу від пандемії зазнали ті малі та середня підприємства, які функціонують у сфері харчування, сфері надання послуг та сфері торгівлі. Менший вплив відчули підприємства, які працюють у сфері нерухомості, консалтингових, юридичних послуг тощо. За даними Спілки українських підприємців України [7] у березні 2020 року втратили свій бізнес близько 6% власників малих підприємств, що стало великою проблемою для економіки держави. Приблизно 1/3 мікро-бізнесу (рідше малих підприємств) отримали доходів за бере-



зень - квітень 2020 року менше на 90-100%. В результаті чого їм довелося скорочувати штати і тому було звільнено 50% працівників. Власники МСБ недоотримали доходів на 25-50%, порівнюючи з аналогічним докарантинним періодом і скоротили штат співробітників на 10- 25%. Порівнюючи зі

втратами великих підприємств, які становили 10-25% від доходів та скороченням штату до 20%, наслідки для суб'єктів малого та середнього бізнесу є більш руйнівними. Схематично вплив карантинних заходів на роботу МСП зображено на рис. 1.

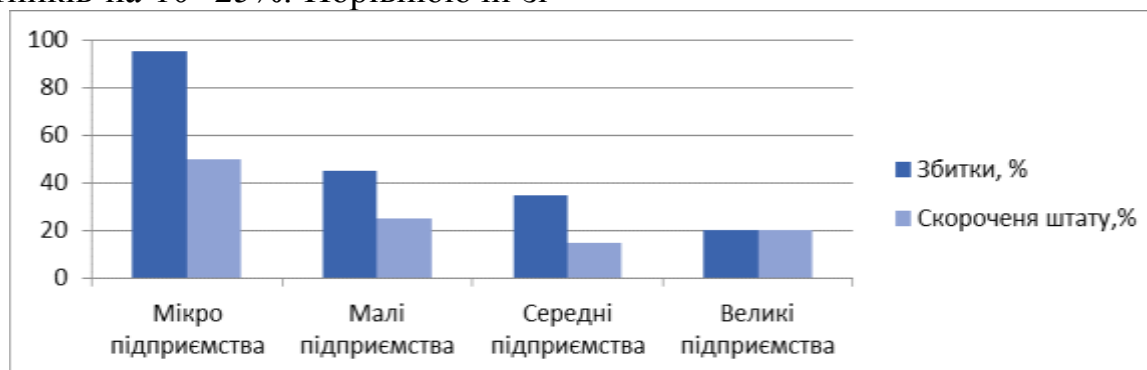


Рис. 1. Вплив заходів карантину на стан МСБ та великих підприємств  
Джерело: складено автором за даними [7]

Таким чином, ми бачимо, що найбільших грошових збитків зазнав мікро та МСБ, порівнюючи з великим, проте, скорочення штатів працівників на великих підприємства відбулося на рівні з меншими підприємствами.

Для розробки ефективних заходів, які сприятимуть подоланню негативних наслідків пандемії, необхідно

проаналізувати досвід провідних зарубіжних країн, а також дослідити способи урядової підтримки МСБ Європейських країн і США. Заходи, які застосовують країни ЄС, Англія та США для допомоги малому та середньому бізнесу в період коронавірусної економічної кризи, можна згрупувати за трьома категоріями (рис. 2).

|  |   |
|--|---|
| <b>1. Негайний фінансовий імпульс</b>            | додаткові витрати державою та упущені надходження (Німеччина, США, Польща, Франція)   |
| <b>2. Відстрочення</b>                           | відстрочити певні платежі, включаючи податки та внески на соціальне страхування (США, Фінляндія, Велика Британія)                   |
| <b>3. Інші положення та гарантії ліквідності</b> | включають експортні гарантії, допомогу ліквідності, кредитні лінії через національні банки розвитку (США, Велика Британія, Франція) |

Рис. 2. Дискреційні фінансові заходи впливу на економічну кризу COVID-19  
Джерело: згруповано автором за даними [8]

На додаток до нових заходів щодо витрат, деякі уряди відкладають або скасовують деякі раніше заплановані витрати, наприклад деякі інвестиції. Частково це пов'язано з необхідністю надати більше фіскальних ресурсів для боротьби з пандемією та її економічними наслідками, а частково – через перебої в постачанні. Таке скорочення витрат є негативним фіскальним імпульсом. Через брак даних ми не можемо кількісно оцінити ці зменшені витрати.

Заходи, які запроваджує уряд України для подолання негативних наслідків кризи, спричиненою пандемією, спрямовані на підтримку бізнесу, а особливо малого та середнього. У 2020 році влада запровадила низку заходів реагування на кризу, сума яких становила близько 3 % від ВВП країни. Першими в Україні були запроваджені такі заходи: податкові пільги; розширені програми субсидованих кредитів; ефективні та доступні схеми кредитних гарантій; програми соціальної підтримки.

Додаткова урядова підтримка буда надана домогосподарствам та деяким підприємствам, наприклад, у вигляді відстрочки або дозволу не виплачувати штрафні санкції за затримку погашення кредитних зобов'язань. У грудні 2020 року було ухвалено парламентом низку заходів для підтримки бізнесу, в основному мікро (ФОП), малого та середнього, під час другої хвилі карантинних обмежень. Вони включали одноразову грошову допомогу в розмірі 8000 грн (280 доларів США) наймані працівникам та індивідуальним підприємцям, які в результаті карантину втратили свої доходи, а також деяких ФОП було звільнено від сплати податку на прибуток та соціальне

страхування з грудня 2020 року по травень 2021 року та списано з них податкові борги на суму не вище 3060 грн. До 2021 року діяла програма субсидованих кредитів. Крім того, уряд затвердив державні гарантії на суму 180 мільйонів доларів для кредитування банківського бізнесу.

Уряд України затвердив програму економічного стимулювання для ефективного подолання наслідків епідемії COVID-19, яка включає пропозиції щодо підтримки конкретно малого та середнього бізнесу. У березні 2020 року НБУ запропонував банкам запровадити особливий період відстрочки кредитування на період карантину для ФОП та МСБ – «кредитну відпустку». НБУ також створив сприятливе середовище для підтримки монетарних (зниження ключової ставки, рефінансування) та регуляторних операцій (відкладення нових вимог до капіталу, стрес-тести та контролю, вимоги до банківської звітності та інші пом'якшення).

Україною було застосовано такі загальносвітові підходи для стабілізації економіки та підтримки МСП у часи карантинних обмежень (рис.3). Слід також зазначити, що для стабілізації і майбутнього розвитку економіки України, особливо в карантинних умовах, слід розвивати краудфандинг, що активно практикують за кордоном. Залучення коштів за рахунок внесків від великої кількості сторонніх осіб можливе за рахунок розміщення своїх бізнес-ідей або інших бізнес-пропозицій в мережі Інтернет через сучасні спеціалізовані платформи. Це дасть змогу залучати кошти не лише від внутрішніх інвесторів, а й від інвесторів із за кордону [9,10,11].



Рис. 3. Державні заходи підтримки МСБ та ФОП під час пандемії COVID-19

*Джерело:* згруповано автором за даними [12]

Таким чином, в умовах кризи важливо створити гнучку систему оподаткування та адміністрування податкових платежів не лише для подолання нинішньої економічної кризи бізнесу та економіки, а й вжити заходів щодо пом'якшення її негативних соціально-економічних наслідків, що дасть змогу швидко та ефективно реагувати подібні ситуації в майбутньому. Це можуть бути переваги для окремих регіонів, секторів та видів діяльності, які мають стратегічне та різне значення для регіону чи держави в цілому. Важливо пам'ятати про справедливість оподаткування. «Справедливість оподаткування має ґрунтуватися на гармонійному поєднанні фінансових інтересів держави, суспільства та плат-

ників податків» [13, 14, 15]. Ми вважаємо, що найбільш ефективними для України є запровадження таких заходів:

- подовження періоду скасування жорстких умов сплати податків на певний період;
- перенесення термінів сплати податків та решти податкових платежів у разі неспроможності вчасної сплати, особливо в період дії карантинних обмежень;
- зменшення на 50% або скасування не менше ніж на 6 місяців ЄСВ із збереженням усіх робочих місць за роботодавцем;
- зменшення або скасування податку на прибуток підприємств не менше

ніж на 6 місяців з повним відновленням діяльності;

- додаткові податкові пільги, які швидко відновлять та прискорять темпи економічного розвитку.

**Висновки.** Отже, підтримка малого та середнього бізнесу і економіки в цілому, має відігравати важливу роль серед основних заходів допомоги під час економічної кризи, яка спричинена пандемією COVID-19. Безпосереднім у цьому відношенні є негайне створення «Програми допомоги для підтримки бізнесу». Для великих і середніх підприємств доцільним є надання необмеженої кількості кредитних коштів, доступних за різними кредитними схемами та зменшеними ставками; заморожування виплат платежів за раніше отриманими кредитами та позиками; відстрочення платежів платникам податків з прибутку підприємств.

Для малих підприємців необхідно рекомендувати: перенесення дати сплати податків та інших податкових зборів у разі неможливості такої сплати, особливо на період карантину; зменшення або скасування не менше 6 місяців податку на доходи фізичних осіб та ЄСВ із збереженням усіх робочих місць за роботодавцем; зменшення або скасування податку на прибуток підприємств не менше ніж на 6 місяців з повним відновленням діяльності; надання пільгових кредитів за «Програмою підтримки малого бізнесу та самозайнятості»; спрямування відповідних коштів на надання одноразових дотацій, повернення яких не передбачено; утримання оборотних коштів для покриття трьох карантинних витрат; додаткові податкові пільги, що дозволяють швидко відновитися та збільшити темпи розвитку малого бізнесу.

### *Список використаної літератури*

1. Richard Baldwin, Beatrice Weder di Mauro (2020). Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever It Takes. CERP Press. URL: [https://www.researchgate.net/publication/342961959\\_Mitigating\\_the\\_COVID\\_Economic\\_Crisis\\_Act\\_Fast\\_and\\_Do\\_Whatever\\_It\\_Takes\\_A\\_VoxEUorg\\_Book](https://www.researchgate.net/publication/342961959_Mitigating_the_COVID_Economic_Crisis_Act_Fast_and_Do_Whatever_It_Takes_A_VoxEUorg_Book) (дата звернення: 29.11.2021).
2. Joseph Amankwah-Amoaha, Zaheer Khanb, Geoffrey Woodc (2020). COVID-19 and business failures: The paradoxes of experience, scale, and scope for theory and practice. *European Management Journal*, DOI: <https://doi.org/10.1016/j.emj.2020.09.002> (дата звернення: 29.11.2021).
3. Ворфоломєєв А.В. Вплив COVID-19 на українські виробничі підприємства та допомога у відновленні нормальної роботи: звіт за результатами опитування Центру ресурсоефективного та чистого виробництва. Київ: Центр ресурсоефективного та чистого виробництва, 2020. 24 с.
4. Вплив COVID-19 та карантинних умов на економіку України / уклад. Д. Денков, А. Каракуц, Ю. Щедрін. Київ : Центр прикладних досліджень, 2020. 56 с.
5. Свешніков С. В., Бочарніков В. П., Полякова О. В. Коронавірус і безпекове середовище: спроба неупередженого аналізу. *Збірник наукових праць Центру воєнно-стратегічних досліджень НУОУ імені Івана Черняхівського*. 2020. № 2–69. С. 22–29.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/sze.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm)(дата звернення: 30.11.2021).
7. Офіційний сайт Спілки Українських Підприємців. URL: <http://sup.org.ua/uk> (дата звернення: 30.11.2021 ).
8. Julia Anderson, Enrico Bergamini, Sybrand Brekelmans, Aliénor Cameron, Zsolt Darvas, Marta Domínguez Jiménez, Klaas Lenaerts, Catarina Midões (2020). The fiscal response to the economic fallout from the coronavirus. *BRUEGEL DATASETS*. URL: [https://www.bruegel.org/publications/datasets/covid-national-dataset/?utm\\_content=buffer99084&utm\\_medium=social&utm\\_source=twitter.com&utm\\_campaign=buffer+\(bruegel\)](https://www.bruegel.org/publications/datasets/covid-national-dataset/?utm_content=buffer99084&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer+(bruegel)) (дата звернення: 30.11.2021 ).
9. Tanklevska, N., Povod, T., Ostapenko, A., Borovik, L. (2021) Crowdfunding Development Trends: Foreign Experience and Ukrainian Realities in the Digital Economy. Conference Paper. Lecture Notes in Networks and Systems. 194 LNNS, p. 897–908.
10. Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Поняття краудфандингу та його роль в національній економіці. *Таврійський науковий вісник*. Серія: Економіка. Випуск 2, 2020. С. 140-150.
11. Повод Т.М., Остапенко А.С. Краудфандинг як перспективне джерело фінансування бізнесу. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. Випуск 5 (16). 2019. С. 235-240.
12. Дякуновський О. Щодо державної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва в умовах пандемії коронавірусної хвороби (COVID-19) у республіці Польща та Україні. *Knowledge, Education, Law, Management*. 2020. № 3 (31) , vol. 1. С. 181-189.
13. Зельдіна О., Гришко В. Податкові стимули як складник справедливого оподаткування. *Господарське право і процес*. 2017. №10. С.67-71.
14. Танклевська Н. С., Кирилов Ю.Є., Зайцева О.І. Управління усвідомленими адаптивними організаціями в умовах соціально-економічних трансформацій та фінансової турбулентності. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 4 (12). С. 36-39.
15. Танклевська Н.С. Сучасні тренди розвитку жіночого підприємництва в Україні. *Фінансовий простір*. 2020. No 3(39). С. 80-90.

DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(44\).2021.175181](https://doi.org/10.18371/fp.4(44).2021.175181)

JEL Classification: F200 , G010, M20

## CURRENT STATE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS IN THE CONDITIONS OF CORONAVIRUS LIMITATIONS

**YARMOLENKO Vitalina**

*Assistant departments of Economics and Finance,  
Kherson State Agrarian and Economic University  
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-7567-0082>*

**Abstract:** *The article considers the state of small and medium business in Ukraine and foreign countries in the context of the COVID-19 pandemic. It has been determined that SMEs are negatively affected by quarantine restrictions. It was found that most countries have reduced tax payments, introduced "credit vacations" for companies that are unable to pay, paid benefits to companies to pay employees, and so on. Ways to overcome the current economic crisis of business and economy are proposed.*

**Keywords:** *economy, crisis, small business, medium business, taxes, interest rates, pandemic, quarantine, COVID-19.*

The article considers the state of small and medium-sized businesses in Ukraine and abroad in the pandemic COVID-19. In the context of the crisis of economic development, it is state aid to small businesses that can lead to an improvement in the economic situation in the regions and across the country. The main goal of our study is to identify direct and indirect factors of the COVID-19 pandemic's impact on the functioning of small and medium-sized businesses, to develop possible ways to overcome its consequences or minimize its. . It was found that today there are almost 1.8 million small and medium enterprises in Ukraine (16.5 thousand medium, 339 thousand small, 1.48 million individual entrepreneurs (IE) and only 446 large enterprises). Only 19.8% of SMEs operate as legal entities, the rest of the enterprises operate as sole proprietors

(IE). It was determined that quarantine restrictions have a negative impact on SMEs, furthermore the most negative impact was on catering, service and trading enterprises. The experience of the world's leading countries was considered to develop effective measures to stabilize the economic situation and overcome the negative consequences for SMEs. It was found that most countries reduced tax payments, introduced "credit vacations" for businesses that could not pay credit interest on the loan and the body of the loan itself, paid benefits to companies to pay employees, and paid benefits to those who lost their jobs and self-employment. Following the announcement of quarantine restrictions, the Government of Ukraine has also developed and implemented a number of measures to mitigate the impact on business, including SMEs. Ways have been

proposed to overcome the current economic crisis in country, including a 50% reduction or abolition of social contribution for at least 6 months while preserving all jobs for the employer, extension of "credit and tax holidays", etc.

### References

1. Baldwin, R. & Weder di Mauro, B. (2020). *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever It Takes*. CERP Press. Retrieved from: [https://www.researchgate.net/publication/342961959\\_Mitigating\\_the\\_COVID\\_Economic\\_Crisis\\_Act\\_Fast\\_and\\_Do\\_Whatever\\_It\\_Takes\\_A\\_VoxEUorg\\_Book](https://www.researchgate.net/publication/342961959_Mitigating_the_COVID_Economic_Crisis_Act_Fast_and_Do_Whatever_It_Takes_A_VoxEUorg_Book)
2. Amankwah-Amoaha, J., Khanb, Z. & Woodc, G. (2020). COVID-19 and business failures: The paradoxes of experience, scale, and scope for theory and practice. *European Management Journal*. Retrieved from: <https://doi.org/10.1016/j.emj.2020.09.002>
3. Vorfolomeyev, A.V. (2020). *Vplyv COVID-19 na ukrayins'ki vyrobnychi pidpryyemstva ta dopomoha u vidnovlenni normal'noyi roboty: zvit za rezul'tatamy opytuvannya Tsentru resursoefektyvnoho ta chystoho vyrobnytstva [Influence of COVID-19 on Ukrainian manufacturing enterprises and assistance in restoring normal work: report on the results of the survey of the Center for Resource Efficient and Clean Production]*. Kyiv: Center for Resource Efficient and Clean Production. [in Ukrainian]
4. Denkov, D., Karakuts, A. & Shchedrin, Yu. (Ed.) (2020). *Vplyv COVID-19 ta karantynnykh umov na ekonomiku Ukrayiny [The impact of COVID-19 and quarantine conditions on the economy of Ukraine]*. Kiev: Center for Applied Research. [in Ukrainian]
5. Svyeshnikov, S. V., Bocharnikov, V. P. & Polyakova, O. V. (2020). Koronavirus i bezpekove seredovyshche: sproba neuperedzhenoho analizu [Coronavirus and safety environment: an attempt at unbiased analysis]. *Zbirnyk naukovykh prats' Tsentru voyenno-stratehichnykh doslidzhen' NUOU imeni Ivana Chernyakhovs'koho - Collection of scientific works of the Center for Military Strategic Studies of Ivan Chernyakhovsky National University*, 2–69, 22–29. [in Ukrainian]
6. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. [ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua). Retrieved from: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/sze.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm). [in Ukrainian]
7. Official site of the Union of Ukrainian Entrepreneurs. Retrieved from: <http://sup.org.ua/uk> [in Ukrainian]
8. Anderson, J., Bergamini, E., Brekelmans, S., Cameron, A., Darvas, Z., Domínguez Jiménez, M. et al. (2020). The fiscal response to the economic fallout from the coronavirus. *BRUEGEL DATASETS*. Retrieved from: [https://www.bruegel.org/publications/datasets/covid-national-dataset/?utm\\_content=buffer99084&utm\\_medium=social&utm\\_source=twitter.com&utm\\_campaign=buffer+\(bruegel\)](https://www.bruegel.org/publications/datasets/covid-national-dataset/?utm_content=buffer99084&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer+(bruegel))
9. Tanklevska, N., Povod, T., Ostapenko, A. & Borovik, L. (2021) Crowdfunding Development Trends: Foreign Experience and Ukrainian Realities in the Digital

Economy. Conference Paper. Lecture Notes in Networks and Systems. 194 LNNS, p. 897–908.

10. Petrenko, V.S. & Karnaushenko, A.S.(2020). Ponyattya kraudfandynhu ta yoho rol' v natsional'niy ekonomitsi [The concept of crowdfunding and its role in the national economy]. *Tavriys'kyi naukovyy visnyk. Seriya: Ekonomika - Taurian Scientific Bulletin. Series: Economics*, 2, 140-150. [in Ukrainian]

11. Povod, T.M. & Ostapenko, A.S. (2019). Kraudfandynh yak perspektyvne dzherelo finansuvannya biznesu [Crowdfunding as a promising source of business financing]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya - Eastern Europe: Economy, Business and Governance*, 5 (16), 235-240. [in Ukrainian].

12. Diakunovs'kyj, O. (2020). Shchodo derzhavnoyi pidtrymky sub'yektiv maloho ta sedn'oho pidpryyemnystva v umovakh pandemiyi koronavirusnoyi khvoroby (COVID-19) u respublitsi Pol'shcha ta Ukrayini [On state support of small and medium-sized enterprises in the context of the coronavirus disease pandemic (COVID-19) in the Republic of Poland and Ukraine], *Knowledge, Education, Law, Management*, 3 (31), 1,181-189. [in Ukrainian].

13. Zel'dina, O. & Hryshko, V. (2017). Podatkovi stymuly yak skladnyk spravedlyvoho opodatkovannya [Tax incentives as a component of fair taxation]. *Hospodars'ke pravo i protses - Business law and process*,10, 67-71. [in Ukrainian].

14. Tanklevs'ka, N. S., Kyrylov, Yu.Ye. & Zaytseva, O.I. (2017). Upravlinnya usvidomlenymy adaptyvnyymi orhanizatsiyamy v umovakh sotsial'no-ekonomichnykh transformatsiy ta finansovoyi turbulentsnosti [Management of conscious adaptive organizations in conditions of socio-economic transformations and financial turbulence]. *Naukovyy visnyk Polissya - Scientific Bulletin of Polissya*, 4 (12), 36-39. [in Ukrainian].

15. Tanklevs'ka N.S. (2020). Suchasni trendy rozvytku zhinochoho pidpryyemnytstva v Ukrayini [Modern trends in the development of women's entrepreneurship in Ukraine]. *Finansovyy prostir – Financial Space*, 3(39), 80-90. [in Ukrainian].



## КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ АУДИТУ ЕКОЛОГІЧНО БЕЗПЕЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

**ЧЕПЕЛЮК Ганна Миколаївна**

*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та обліку,  
Черкаський інститут Університету банківської справи  
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0003-0839-8407>*

**Анноватція.** У статті розглядається необхідність застосування екологічного аудиту, що дає змогу спрогнозувати та упередити негативний вплив діяльності підприємств на навколишнє природне середовище. Відзначено, що за допомогою екологічного аудиту оцінюється економічна ефективність управління підприємством у сфері охорони довкілля.

**Ключові слова:** екологічний аудит, екологічний менеджмент, навколишнє природне середовище, екологічна безпека, екологічні проблеми.

**Постановка проблеми.** Аудит, як вид контролю, має давню історію. Його поява обумовлена протиріччям між управлінцями та власниками. Століттями це протиріччя виникало у контексті прибутку та ефективності управління власністю найманими менеджерами. Втім, у зв'язку з бурхливим розвитком промисловості, індустріалізації, негативний вплив на довкілля, як у локальних, так і мікро- та макроекономічних масштабах, став очевидним. Так, все це відбувалося протягом навіть не десятиліть, а фактично століть (особливо активно - 19-20 століття). Колонізація територій імперіями, вкладення капіталу транснаціональними корпораціями поза межами країн їхньої реєстрації серйозно

**Аннотация.** В статье рассматривается необходимость применения экологического аудита, что позволяет спрогнозировать и предотвратить негативное влияние деятельности предприятий на окружающую среду. Отмечено, что с помощью экологического аудита оценивается экономическая эффективность управления предприятием в сфере охраны окружающей среды.

**Ключевые слова:** экологический аудит, экологический менеджмент, окружающая среда, экологическая безопасность, экологические проблемы.

зно посилила екологічні проблеми в країнах інвестування.

Доктор біологічних наук О.І. Бондар таким чином пояснює зародження потреби в аудиті саме екологічних проблем підприємницької діяльності корпорацій: «Світова історія становлення і розвитку екологічного аудиту бере витоки в 70-х рр. ХХ ст., коли корпорації європейських і північноамериканських країн під тиском громадськості усвідомили свою юридичну і фінансову відповідальність за забруднення довкілля. Після низки еколого-техногенних катастроф в Італії, Франції, США ці об'єднання змушені були системно перевірити відповідність своєї діяльності

стосовно вимог і норм екологічного законодавства. З цього, по-суті, почалось екологічне пробудження громадськості, зародження всесвітньої концепції sustainable development, тобто стійкого екологічно збалансованого розвитку. Початок цій доктрині дала теорія інтеграції енергетичних (природних) і трудових (соціальних) систем у суспільстві, яку сформулював український учений С.А. Подолинський у 1880 р., випередивши поступ наукової думки більше ніж на століття.» [2]

Погоджуючись з розумінням О.І. Бондаря, доповнимо, що С.А. Подолинський започаткував фізичну економіку, визначивши баланс накопиченої ендогенної енергії, надходження екзогенної енергії та механізми її накопичення через явища природи і працю людини. За століття наперед визначив еквівалент фізичної та розумової праці. Розкрив помилковість застосування закону Мальтуса до людства. Як лікар, соціолог, економіст, фізик, він розробляв космогенну енергетичну теорію, досліджував екологічно економічні проблеми. Аналізував ідеї фізичної економії для розробки проблем сталого розвитку [10].

Серйозна увага до проблем довкілля була чітко окреслена на глобальному рівні саме в другій половині 20-го століття. Відтоді в межах ООН проводяться різні саміти, конференції, в результаті роботи яких видаються резолюції, угоди щодо захисту довкілля від негативного впливу підприємництва та життєдіяльності людей [3; 6; 8]. Міжнародні документи можуть виступати як певним орієнтиром, так і зобов'язаннями країни щодо охорони навколишнього середовища. Вва-

жаємо, що ключовою позицією суспільства та, відповідно, органів влади усіх рівнів, мають бути інтереси народу України, що і повинно реалізовуватися через ратифікацію міжнародних угод, чи, навпаки, - відхилення як таких, що шкодять добробуту населення та суверенності країни.

На відміну від протиріч, які обумовили виникнення аудиту, протиріччя для підґрунтя потреби в екологічному аудиті включають значно більше аспектів, а саме:

- свобода підприємництва;
- охорона приватної власності на природні ресурси та виробничі комплекси;
- екологічна безпека господарської діяльності;
- потреби населення країни;
- суверенітет країни та її національна безпека.

Названі протиріччя мають постійний характер та потребують гармонізації, збалансування економічного й екологічного компонентів розвитку, дотримання певної рівноваги між потребами суспільства та прагненням максимізації прибутку власниками підприємницьких структур. Вагому роль у вирішенні даних протиріч відіграє релевантність інформації, яку отримують усі зацікавлені сторони. Надавачем інформації, яка може поєднати в собі професійний підхід і високу ступінь об'єктивності, вважаємо аудиторів, що спеціалізуються саме на екологічному аудиті.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанню екологічного аудиту для підприємництва приділили свою увагу І.В. Андрусак, Г.В. Анісімова, М.Д. Балджи, Г.О. Білявський, Н.І. Дорош, Т.О. Кірсанова, О.А. Пет-

рик, Ю.М. Саталкін, М.Б. Харківський, В.Я. Шевчук та інші. Високо оцінюючи наукові доробки. Відзначимо, що потребують вивчення й аналізу питання екологічного аудиту з точки зору об'єктивної оцінки впливу діяльності суб'єктів господарювання на екосистему як на локальному рівні, так і на рівні країни.

**Мета статті** полягає в узагальненні теоретико-прикладних, правових аспектів аудиту екологічно безпечного підприємництва та визначення його ролі в наданні суспільству об'єктивної інформації щодо впливу діяльності людини на довкілля.

**Виклад основних результатів.** О.І. Бондар, Г.О. Білявський, Ю.М. Саталкін, М.О. Пилипчук зазначають, що екологічний аудит найбільш поширений на корпоративному рівні в Європейському Союзі. Саме на нього зорієнтовано Директиву № 761/2001 ЕМАС «Системи екологічного менеджменту й аудиту» (СЕМА), яка їх уніфікувала, визначила корпоративну екологічну політику як комплексний об'єкт екологічного аудиту по кожному з 12 аспектів: від планування нової екологічно чистої продукції, поводження з відходами до економії енергії та екологічної поведінки корпорації в різних секторах ринку. Практичний досвід застосування ЕМАС продемонстрував інтегральний еколого-економічний ефект. Найпоширенішою ЕМАС стала в Німеччині, де корпорації виявили готовність брати на себе екологічну відповідальність добровільно, не очікуючи тиску з боку державних структур [2].

Світовий банк у методичних рекомендаціях для позичальників [13] виділяє поняття соціально-

екологічного аудиту як інструмента для визначення характеру та ступеня всіх соціальних і екологічних аспектів існуючого проекту, що викликають занепокоєння чи діяльності. Аудит виявляє та обґрунтовує відповідні заходи та дії щодо пом'якшення проблемних областей, оцінює вартість таких заходів та дій, та рекомендує графік їх здійснення. Для деяких проектів соціально-екологічна оцінка може складатися з лише соціально-екологічного аудиту; в інших випадках аудит є частиною соціально-екологічної оцінки. Ключові питання цього аудиту представимо у вигляді таблиці (табл. 1).

В Україні Законом України «Про екологічний аудит» екологічний аудит визначено як документально оформлений системний незалежний процес оцінювання об'єкта екологічного аудиту, що включає збирання і об'єктивне оцінювання доказів для встановлення відповідності визначених видів діяльності, заходів, умов, системи екологічного управління та інформації з цих питань вимогам законодавства України про охорону навколишнього природного середовища та іншим критеріям екологічного аудиту. Його об'єктами є: підприємства, установи та організації, їх філії та представництва чи об'єднання, окремі виробництва, інші господарські об'єкти, системи екологічного управління [11].

Відповідно до Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» екологічний аудит проводиться з метою врахування екологічних вимог у процесі приватизації чи корпоратизації об'єктів права державної власності, іншої зміни форми власності чи зміни суб'єктів права влас-

ності на об'єкти, а також для потреб екологічного управління, при здійсненні іншої діяльності в Україні на екологічного страхування, оренди майна, набуття права власності на майно та земельні ділянки, створення, функціонування і сертифікації систем екологічного управління, при здійсненні іншої діяльності в Україні на добровільній чи обов'язковій основі [12].

Таблиця 1

## Орієнтовна схема соціально-екологічного аудиту

| № з/п | Ключові питання соціально-екологічного аудиту                             | Зміст соціально-екологічного аудиту  |
|-------|---|--|
| 1     | Основні положення   | Коротко розглядаються основні висновки та наводяться рекомендації щодо заходів, дій та термінів.   |
| 2     | Нормативно-правові та інституційні засади                                 | В рамках існуючого проекту чи діяльності проводиться аналіз нормативно-правової та інституційної бази, будь-яких застосованих соціально-екологічних вимог інших фінансуючих організацій.   |
| 3     | Опис проекту  | 1. Наводиться короткий опис існуючого проекту чи діяльності, а також географічного, екологічного, соціального та тимчасового контексту та будь-яких асоційованих об'єктів.<br>2. Встановлюється наявність будь-яких вже розроблених планів врегулювання соціально-екологічних ризиків і впливів (наприклад, плану придбання земельної власності або плану переселення, плану в галузі культурної спадщини, плану у сфері біорізноманіття).<br>3. Наводиться досить детальна карта із зазначенням майданчика реалізації існуючого проекту або діяльності та передбачуваного майданчика для запропонованого проекту. |
| 4     | Соціально-екологічні питання, пов'язані з існуючим проектом чи діяльністю | В огляді повинні розглядатися ключові ризики та впливи в рамках існуючого проекту або діяльності, у тому числі ризики та впливи, які актуальні для існуючого проекту чи діяльності. У ході аудиту повинні також розглядатися питання, не охоплені СЕС, якщо вони є ключовими ризиками і впливовими в умовах проекту.   |
| 5     | Соціально-екологічний аналіз  | В рамках аудиту проводиться також оцінка потенційних впливів запропонованого проекту (з урахуванням результатів аудиту, проведеного щодо існуючого проекту або діяльності та можливості запропонованого проекту задовольняти вимоги СЕС.   |
| 6     | Запропоновані соціально-екологічні заходи                                 | Як правило, заходи включають:<br>- конкретні дії, необхідні задоволення вимог СЕС;<br>- коригувальні заходи та дії щодо пом'якшення потенційно значних екологічних та/або соціальних ризиків і впливів, що пов'язані з існуючим проектом або діяльністю;<br>- заходи щодо запобігання або пом'якшення будь-яких потенційних несприятливих соціально-екологічних ризиків та впливів, пов'язаних із запропонованим проектом.   |

Джерело: розроблено автором за даними [13]

Цим же законом визначені аспекти екологічного управління, які можуть бути об'єктами аудиту. Відобразимо названі позиції схематично (рис. 1).

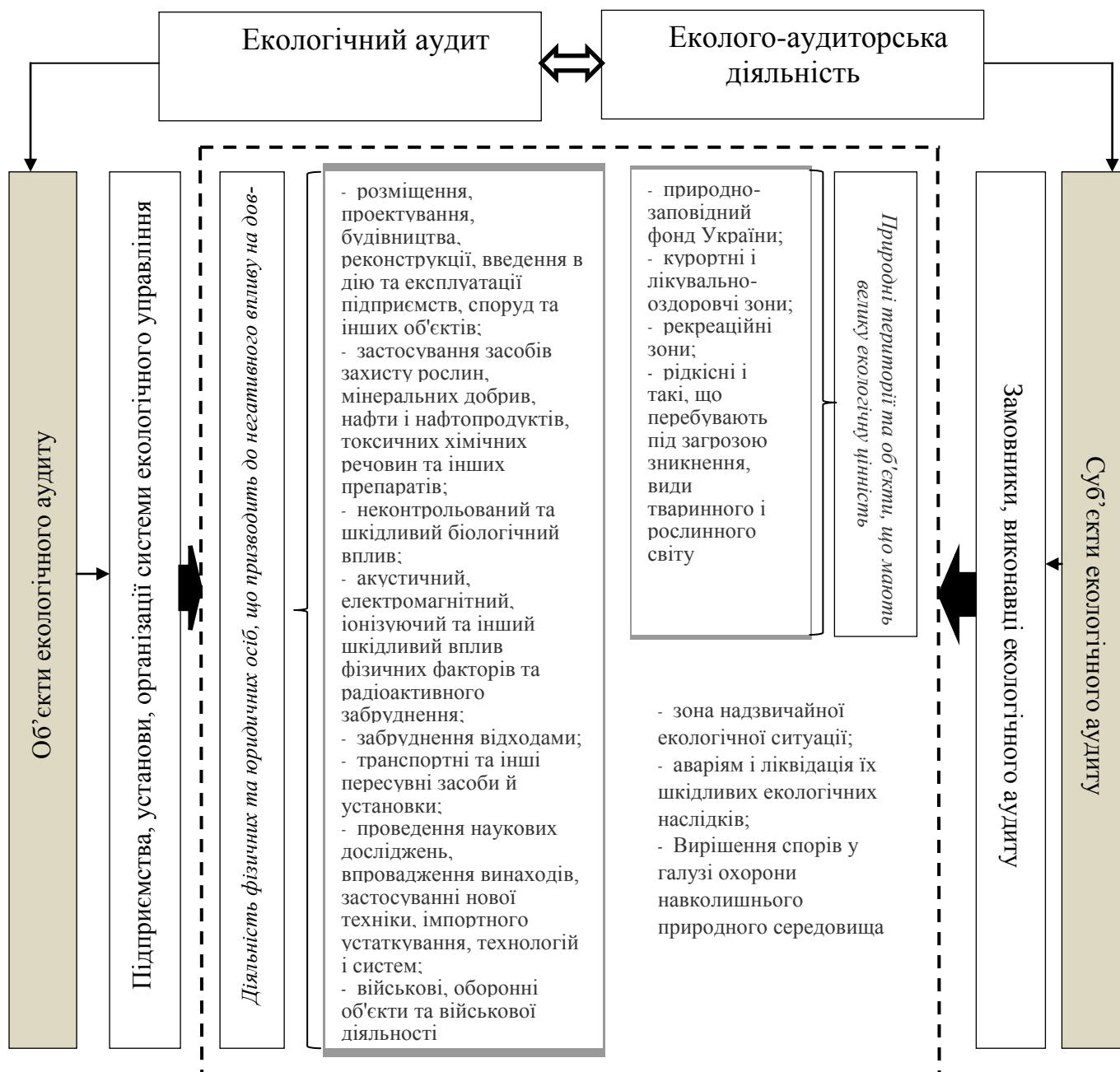


Рис. 1. Об'єкти та суб'єкти екологічного аудиту

Джерело: розроблено автором на основі опрацювання [11; 12]

О.А. Петрик слушно зазначає, що екологічний аудит не слід ототожнювати з аудитом звіту з екологічної діяльності (або окремих складових звітності) підприємства, а також акцентує увагу на проблемі оцінки екологічних зобов'язань. Це пов'язано з

тим, що в одних випадках зобов'язання є безпосереднім побічним продуктом основної діяльності підприємства (наприклад, гірничодобувна або нафто- і газодобувна галузі), а в інших - виникають у результаті недотримання норм екологічного

законодавства, що призводить до компенсації завданої шкоди, виплати юридичних витрат, штрафів тощо. При вивченні бізнесу клієнта та загальному ознайомленні з його діяльністю аудитор повинен виявити господарські операції або події, які пов'язані з екологічними питаннями і можуть суттєво вплинути на фінансову звітність й обсяг аудиторських процедур. Вважається, що суттєвий вплив екологічного ризику притаманний підприємствам хімічної, нафто- та газодобувної, фармацевтичної, металургійної, гірничодобувної галузей, а також сфері комунального господарства [9].

З даною позицією О.А. Петрик корелюються пропозиції Т.О. Кірсанової [5] щодо здійснення екоконтролінгу як системи екологічного планування, обліку, контролю, аналізу та аудиту, реалізація яких сприяє обґрунтуванню альтернативних підходів при здійсненні оперативного і стратегічного управління підприємством, спрямованих на підвищення еколого-економічної ефективності.

Також науковцем запропоновані поняття екологічного обліку та обліку екологічних витрат:

1. Екологічний облік на підприємстві трактується як система виявлення, виміру, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання, обробки й підготовки релевантної інформації щодо діяльності підприємства у сфері природокористування і охорони навколишнього середовища з метою обґрунтування управлінських рішень.

2. Облік екологічних витрат – система виявлення, виміру, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання, обробки й підготовки

релевантної інформації про екологічні витрати підприємства з метою передачі її внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Вважаємо, що екоконтролінг є доречним у контексті внутрішнього екологічного аудиту, який згідно статті 13 Закону України «про екологічний аудит» проводиться на замовлення його власника чи органу, уповноваженого на управління ним, а також для власних потреб. Окрім того, екоконтролінг можуть здійснювати виконавчі органи влади та органи місцевого самоврядування.

На нашу думку, певним чином доповнює бачення О.А. Петрик і Т.О. Кірсанової пропозиція Н.І. Дорош і Д.К. Маліновської: об'єднати екологічний та фінансовий аудит в одне поняття фінансово-екологічний аудит для відображення комплексного підходу до підтвердження економічних показників природоохоронної діяльності. Фінансово-екологічний аудит – документовано оформлений процес оцінювання об'єкта аудиту щодо дотримання законодавства про охорону навколишнього природного середовища, системи екологічного управління, перевірки даних, що відображені в бухгалтерському обліку, фінансовій та нефінансовій звітності підприємства, який проводиться спільно аудитором та екологічним аудитором для аналізу, порівняння фінансових та екологічних показників підприємства [4].

З правової точки зору актуальною та, на наш погляд, фундаментальною виступає констатація доктора юридичних наук Г.В. Анісімової: «... на сучасному етапі розвитку нашої країни, коли відбувається формування

еколого-правової доктрини й робляться спроби систематизації екологічного законодавства, доречно виважено підійти й до переосмислення найвищих соціальних цінностей, які є життєво необхідними, як-от:

а) права людини (у тому числі природні, основоположні, пріоритетні екологічні);

б) безпека суспільства в цілому та її складника – екологічної безпеки;

в) суверенітет держави (не тільки як верховенство, самостійність, повнота й неподільність влади в межах території держави, незалежність і рівноправність у зовнішніх зносинах, а й захист прав, свобод людини та її інтересів); верховенство права та ін.» [1].

**Висновки.** Дослідження теоретико-прикладних, правових аспектів екологічно безпечного підприємництва дає підстави вважати, що удосконалення методології, правових норм екологічного аудиту дозволить підвищити ефективність виконання таких завдань:

- перевірка відповідності діяльності суб'єкта господарювання екологічним вимогам згідно законодавства України;

- оцінка проєктно-кошторисної документації з точки зору охорони довкілля;

- еколого-економічна оцінка ризику інвестиційних проєктів;

- екологічна ефективність управління суб'єктом господарювання;

- врахування екологічних аспектів під час аудиту фінансової звітності;

- прогнозна та експертна оцінка екологічних наслідків підприємництва;

- об'єктивна та всебічна оцінка програм ресурсозбереження.

Дані екологічного аудиту сприятимуть покращенню репутації суб'єктів господарювання, а відповідно – їхньої конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості, рівня довіри до екологічної безпечності продукції.

### *Список використаної літератури*

1. Анісімова Г.В. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» як підґрунтя формування правового інституту екологічних прав та інтересів громадян. Екологічне законодавство України через призму його історичного розвитку : збірник матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф. До 60-річчя Закону «Про охорону природи Української РСР». Київ, 2021. С 37-43.

2. Бондар О.І., Білявський Г.О., Саталкін Ю.М., Пилипчук М.О. Екологічний аудит: світовий досвід і вітчизняні реалії. *Вісник НАН України: науковий журнал*. 2011. № 4. С. 42 - 51.

3. Декларация Конференции Организации Объединенных Наций по проблемам окружающей человека среды: Принята Конференцией Организации Объединенных Наций по проблемам окружающей человека среды. Стокгольм. 1972 год. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_454](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_454). (дата звернення: 19.12.2021)

4. Дорош Н.І., Маліновська Д.К. Фінансово-екологічний аудит: сутність та методичні засади. *Агросвіт*. 2016. № 22. С. 8-13.

5. Кірсанова Т.О. Екологічний контролінг в системі управління підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.08.01. Суми, 2004. 20 с.
6. Конвенція про охорону біологічного різноманіття від 1992 року: Закон України від 29.11.1994 р. N 257/94-ВР. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_030](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_030) (дата звернення: 19.12.2021).
7. Мельник Л.Г. Методи оцінки екологічних втрат: монографія / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. 288 с.
8. Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року: Резолюція Генеральної Асамблеї ООН. URL: <http://sdg.org.ua/ua/resources-2/344-2030-2015>. (дата звернення: 19.12.2021).
9. Петрик О.А. Проблеми розвитку та здійснення екологічного аудиту в Україні. *Вісник податкової служби України*. 2004. N 16.
10. Подолинський Сергій Андрійович. Вікіпедія: веб-сайт. URL: <https://uk.wikipedia.org/> (дата звернення: 19.12.2021).
11. Про екологічний аудит: Закон України від 24.06.2004 р. № 1862-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1862-15> (дата звернення: 19.12.2021).
12. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25 червня 1991 року № 1264-ХІІ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12?lang=uk#Text> (дата звернення: 19.12.2021).
13. СЭС1 «Оценка и управление социально-экологическими рисками и воздействиями»: веб-сайт. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/680911548277262580/pdf/ESF-Guidance-Note-1-Assessment-and-Management-of-Environmental-and-Social-Risks-and-Impacts-Russian.pdf> (дата звернення: 19.12.2021).



JEL Classification M13, M14, K32

## KEY ASPECTS OF THE AUDIT OF ENVIRONMENTALLY SAFE ENTERPRISE

**CHEPELIUK Hanna**

*PhD in Economics, Associate Professor,  
Department of Finance and Accounting,  
Cherkasy Institute of the Banking University  
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0003-0839-8407>*

**Abstract.** *The article deals necessity of environmental auditing which makes possible to predict and prevent the negative impact of business on the environment. In fact, through environmental audit estimated cost-effectiveness business management in the field of environmental protection. In conclusion is noted, that, currently existing legislation is imperfect, and environmental reforms in the field of environmental protection is overwhelming.*

**Key words:** *environmental audit, environmental management, environmental, ecological safety, environmental issues.*

Serious attention to environmental issues was clearly outlined at the global level in the second half of the 20th century. This has led to the need to study and analyze the issue of environmental audit in terms of objective assessment of the impact of economic entities on the ecosystem, both at the local level and at the national level.

The purpose of the article is to summarize the theoretical and applied, legal aspects of the audit of environmentally friendly business and determine its role in providing society objective information about the impact of human activities on the environment.

Based on a comparative analysis of scientific views on the essence of the concept of environmental audit, environmental audit is a documented systematic independent process of assessing the object of environmental audit, which includes collecting and objective evalua-

tion of evidence to establish compliance with certain activities, activities, conditions, systems of ecological management and information on these issues to the requirements of the legislation of Ukraine on environmental protection and other criteria of ecological audit. This approach has identified the main key issues and content of socio-environmental audit, as well as the objects and subjects of environmental audit. The essence and characteristic features of the concepts of ecological accounting and accounting of ecological expenses are substantiated.

It is proved that the improvement of the methodology, legal norms of environmental audit will increase the efficiency of environmentally friendly entrepreneurship, provided the following tasks:

- verification of compliance of the business entity's activities with

- environmental requirements in accordance with the legislation of Ukraine;
- assessment of design and estimate documentation from the point of view of environmental protection;
  - environmental and economic risk assessment of investment projects;
  - environmental efficiency of business entity management;
  - consideration of environmental aspects in the audit of financial statements;
- predictive and expert assessment of the environmental consequences of entrepreneurship;
  - -an objective and comprehensive assessment of resource conservation programs.
- Consequently, the environmental audit will help improve the reputation of economic entities, and, accordingly, their competitiveness and investment attractiveness, the level of confidence in the environmental safety products.

### References

1. Anisimova, H.V. (2021) Zakon Ukrainy «Pro okhoronu navkolyshnoho pryrodnoho seredovyscha» yak pidgruntia formuvannia pravovoho instytutu ekolohichnykh prav ta interesiv hromadian. [Law of Ukraine «On Environmental Protection» as a basis for the formation of the legal institute of environmental rights and interests of citizens]. *Ekolohichne zakonodavstvo Ukrainy cherez pryzmu yoho istorychnoho rozvytku : zb. materialiv Vseukr. nauk.-prakt. konf. Do 60-richchia Zakonu «Pro okhoronu pryrody Ukrainskoi RSR» - Proceedings of materials All-Ukrainian. scientific-practical conf. to the 60th anniversary of the Law «On Nature Protection of the Ukrainian SSR» : Environmental legislation of Ukraine through the prism of its historical development. (pp. 37-43). Kyiv, [in Ukrainian].*
2. Bondar, O., Biliavskiy, H. & Satalkin, Yu. (2011). Ekolohichni audyt: svi-tovyi dosvid i vitchyzniani realii [Environmental audit: international experience and domestic Realities]. *Visnyk NAN Ukrainy – Bulletin of the NAS of Ukraine*, 4, 42 – 51 [in Ukrainian].
3. Declaration of the United Nations Conference on the Human Environment: Adopted by the United Nations Conference on the Human Environment. (1972, June 16). Retrieved from: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_454](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_454). [in Russian]
4. Dorosh, N. & Malinovska D. (2016). Finansovo-ekolohichni audyt: sutnist ta metodychni zasady [The financial-environmental audit: the nature and methods]. *Agrosvit – Agroworld*, 22, 8-13 [in Ukrainian].
5. Kirsanova, T.O. (2004). *Ekolohichni kontrolinh v systemi upravlinnia pidpriemstvom [Ecological Controlling in the System of Enterprise Management]*. Candidate's thesis. Sumy State University: Sumy [in Ukrainian].
6. Law of Ukraine on the Convention on the Protection of Biological Diversity of 1992 N 257/94-BP (1994, November 29). Retrieved from: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_030](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_030) [in Ukrainian].

7. Melnyk, L.H., Karintseva, O.I. (Eds.) (2004). *Metody otsinky ekolohichnykh vtrat: monohrafiia* [Methods for assessing environmental losses: a monograph]. Sumy: VTD «Universytetska knyha». [in Ukrainian].
8. UN General Assembly Resolution, "Transforming our world: The 2030 Agenda for Sustainable Development". Retrieved from: <http://sdg.org.ua/ua/resources-2/344-2030-2015>.
9. Petryk, O.A. (2004). Problems of development and implementation of environmental audit in Ukraine [Problems of development and implementation of environmental audit in Ukraine]. *Visnyk podatkovoi sluzhby Ukrainy - Bulletin of the Tax Service of Ukraine*, 16. [in Ukrainian].
10. Podolynskyi Serhii Andriiovych [Podolinsky Sergey Andreevich]. Wikipedia. Retrieved from: <https://uk.wikipedia.org/> [in Ukrainian].
11. Law of Ukraine on the Ecological Audit № 1862-IV. (2004, June 24). Retrieved from: [//zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1862-15](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1862-15) [in Ukrainian].
12. Law of Ukraine on the Environmental Protection № 1264-XII (1991, June 25). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/1264-12#Text> [in Ukrainian].
13. SES1 «Otsenka i upravleniye sotsialno-ekologicheskimi riskami i vozdeystviyami» [SES1 "Assessment and management of social and environmental risks and impacts"]. [worldbank.org](http://worldbank.org). Retrieved from: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/680911548277262580/pdf/ESF-Guidance-Note-1-Assessment-and-Management-of-Environmental-and-Social-Risks-and-Impacts-Russian.pdf>. [in Russian]