

ISSN 2409-9260 (Print)
ISSN 2415-3869 (Online)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ

НАУКОВИЙ ВІСНИК
Одеського національного економічного університету

Збірник наукових праць

№ 11-12 (288-289), 2021

Виходить 10-12 разів на рік (5-6 випусків) • Заснований у грудні 1994 р.

Одеса
2021

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Головний редактор

Коваленко Вікторія Володимирівна, доктор екон. наук, професор, Одеський національний економічний університет, Україна

Заступники головного редактора

Слатвінська Марина Олександрівна, доктор екон. наук, професор, Одеський національний економічний університет, Україна,

Літвінов Олександр Сергійович, доктор екон. наук, доцент, Одеський національний економічний університет, Україна,

Технічний редактор

Кулікова Єлизавета Олександрівна, викладач, фахівець I категорії, Одеський національний економічний університет, Україна

Амброзі Маріан Маріанович кандидат філософських наук, доцент, Коледж міжнародного бізнесу ISM Словачина в Пряшеві (Словачина), Андрашик Ладислава доктор технічних наук, професор, Словацький технологічний університет (Словачина), Божинова Маріяна доктор екон. наук, професор, Академія економіки ім. Д. А. Ценова, Республіка Болгарія, Бухтіарова Аліна Геннадіївна кандидат екон. наук, доцент, Сумський державний університет, Україна, Валігура Володимир Андрійович кандидат екон. наук, доцент, Західноукраїнський національний університет, Васильчишин Олександра Богданівна доктор екон. наук, доцент, Західноукраїнський національний університет, Україна, Гончаренко Олена Миколаївна доктор екон. наук, професор, Одеський національний економічний університет, Україна, Горняк Ольга Василівна доктор економічних наук, професор, Одеський національний університет ім. І.І.Мечникова, Україна, Горювий Дмитро Анатолійович доктор екон. наук, професор, Харківський технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Україна, Гросу Вероніка доктор економічних наук, професор, Сучавський університет імені Штефана чел Маре, (Сучава, Румунія), Гудзь Тетяна Павлівна доктор екон. наук, доцент, Вищий навчальний заклад Укоопспілки, Полтавський університет економіки і торгівлі, Україна, Даниліна Світлана Олексіївна кандидат економічних наук, доцент, Одеський національний економічний університет, Україна, Єрмакова Ольга Анатоліївна доктор екон. наук, професор, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Жаворонок Артур Віталійович кандидат екон. наук, доцент, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Жердецька Лілія Вікторівна доктор екон. наук, доцент, Одеський національний економічний університет, Україна, Зарогіадіс Прігоріс кандидат екон. наук, доцент Університет Аристотеля в Салоніках, Греція, Зборіна Ірина Михайлівна кандидат екон. наук, доцент, Поліський державний університет, Республіка Білорусь, Збрицька Тетяна Петрівна кандидат екон. наук, доцент, Одеський національний економічний університет, Україна, Зеленка Владімір кандидат екон. наук., доцент, Вища школа економіки у Празі, Чеська Республіка, Кетнерс Карліс доктор екон. наук, професор, Банківська вища школа бізнесу і фінансів, Латвійська Республіка, Кузіна Руслана Віліївна доктор екон. наук, професор, Одеський національний економічний університет, Україна, Кузнецова Інна Олексіївна доктор екон. наук, професор, Одеський національний економічний університет, Україна, Лайко Олександр Іванович доктор екон. наук, старший науковий співробітник, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Лоханова Наталія Олексіївна доктор екон. наук, професор, Одеський національний економічний університет, Україна, Маркс-Бельська Рената кандидат екон. наук., доцент, Вармінсько-Мазурський університет в Ольштині, Республіка Польща, Меджибовська Наталія Семенівна доктор екон. наук, професор, Одеський національний економічний університет, Мельник Леонід Васильович доктор екон. наук, доцент, Національний університет водного господарства та природокористування, Україна, Міхальчук Камелія-Каталіна, кандидат екон. наук, доцент, Сучавський університет імені Штефана чел Маре, (Сучава, Румунія), Муршудді Фахри Фуад огли доктор філософії з економіки, докторант кафедри фінансів і фінансових інститутів Азербайджанського державного економічного університету (Азербайджан), Нездоймінов Сергій Георгійович кандидат екон. наук, доцент, Одеський національний економічний університет, Україна, Онищенко Світлана Володимирівна доктор екон. наук, професор, Національний університет «Полтавська політехніка ім. Ю. Кондратюка, Україна, Пантелєєва Наталія Миколаївна доктор екон. наук, професор, Черкаський науково-навчальний інститут Університету банківської справи, Патлатой Олександр Євгенович кандидат економічних наук, доцент, Одеський національний економічний університет, Семенова Валентина Григорівна доктор екон. наук, професор, Одеський національний економічний університет, Україна, Сергєєва Олена Степанівна кандидат економічних наук, доцент, Одеський національний економічний університет, Україна, Слободяник Юлія Борисівна доктор екон. наук, професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана, Україна, Сментина Наталія Валентинівна доктор екон. наук, професор, Одеський національний економічний університет, Україна, Совік Людмила Єгорівна доктор екон. наук, професор, Поліський державний університет, Республіка Білорусь, Тульвінські Міхаєла кандидат екон. наук, доцент, Сучавський університет імені Штефана чел Маре, (Сучава, Румунія), Уханова Інна Олегівна кандидат екон. наук, доцент, Одеський національний економічний університет, Україна, Хомутенко Алла Віталіївна доктор екон. наук, доцент, Одеський національний економічний університет, Україна, Чоботару Маріус-Сорін кандидат екон. наук, лектор, Сучавський університет імені Штефана чел Маре, (Сучава, Румунія), Шикіна Ольга Володимирівна кандидат екон. наук, доцент, Одеський національний економічний університет, Україна, Шелудько Сергій Андрійович, кандидат екон. наук, доцент, провідний фахівець Департаменту оцінки та заставних операцій ПАТ АБ "Південний", Україна, Школьник Інна Олександрівна доктор економічних наук, професор, Сумський державний університет, Україна

Міжнародна представленість та індексація:

Index Copernicus International (ICV 2018: 75.22).
Google Scholar (h-індекс - 10).
Open Ukrainian Citation Index (OUCI). CrossRef.
Dimensions.
Реферативна база даних «Україніка наукова».
Український реферативний журнал «Джерело».
Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського.
Наукова електронна бібліотека eLIBRARY.ru.
Електронний репозитарій Одеського національного економічного університету.
Російський індекс наукового цитування (РІНЦ)

Засновник та видавець:

Одеський національний економічний університет
Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
Серія КВ № 20991-10791 ПР
від 18 серпня 2014 р. (перереєстрація)
Включено до категорії «Б» в «Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» за підстави наказу Міністерства освіти і науки України від 02.07.2020 р. № 886

Адреса редакції та видавця:

65082, м. Одеса, вул. Гоголя, 18, ауд. 110,
Одеський національний економічний університет,
науково-редакційний відділ, тел.: (+38048) 777-89-16
e-mail: visnik.nauka@oneu.edu.ua
web-site: <http://n-visnik.oneu.edu.ua/index.php>

ЗМІСТ

Рецензії.....	11
ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ	
Баранова Вікторія	
Страхування як складова системи корпоративної соціальної відповідальності.....	15
Гаряга Леся	
Вплив трансформації фінансового ринку на соціально-екологічну сферу.....	20
Юрґа Світлана, Ластовенко Микола	
Особливості фінансування малих підприємств в Україні.....	27
Коваленко Вікторія, Єгорова Анастасія	
Імплементация міжнародного досвіду в системі оцінювання банківського ризику легалізації доходів отриманих злочинним шляхом.....	33
Орлов Володимир	
Фінансова стійкість та фінансова стабільність: теоретичне узгодження дефініцій.....	42
Онищенко Юлія, Джусенко Тетяна	
Розвиток бізнес-моделей банків України відповідно до законодавчо встановлених критеріїв.....	49
Радова Наталія	
Достатність капіталу у забезпеченні фінансової стабільності діяльності банків України.....	56
Рязанова Наталія	
Вплив відповідального інвестування на політику емітентів.....	68
Сергеева Олена	
Фінансовий контролінг в управлінні операційним ризиком в банках.....	75
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ	
Стоянець Наталія, Хе Цзетао	
Емпіричний кореляційний аналіз між землевикористанням та корупцією села.....	82
Криворучко Владислав	
Модель управління знаннями у закладі вищої освіти: процесно-структурний аналіз.....	88
АНАЛІЗ, АУДИТ, ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ	
Артюх Оксана, Чернишова Людмила, Лі Денніс	
Наслідки ухилення від сплати податків.....	96
Слободяник Юлія	
Концепція ефективності в аудиті.....	101
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ	
Андрієвська Євгенія	
Затвердження основних принципів поведінкової економіки.....	110
Керекеша Ольга, Поліщук Володимир	
Мотиваційні механізми у поведінковій економіці.....	116
Керекеша Ольга, Осадчий Максим	
Мотивація до навчальної діяльності студентів у вищому навчальному закладі.....	126
МЕНЕДЖМЕНТ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ	
Єсіна Ольга, Марчук Ірина, Орловська Софія	
Сучасні інноваційні технології оптимізації логістичних процесів.....	132
Карагодіна Анна	
Фасилітація в умовах розвитку сучасного підприємства.....	140
Карпенко Юлія, Кобзар Анна	
Основні підходи до визначення сутності поняття «управлінське рішення».....	147
Ремігуш Ризинський	
Непотрібне і безглузде запровадження в деяких випадках етичного кодексу корпоративних устремлень.....	154

ISSN 2409-9260 (Print)
ISSN 2415-3869 (Online)

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
ODESSA NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY
ALL—UKRAINIAN ASSOCIATION OF YOUNG SCIENTISTS

SCIENTIFIC BULLETIN
of Odessa National Economic University
Collection of Scientific Works

№ 11-12 (288-289), 2021

Published 10-12 times a year (5-6 issues) • Founded in December 1994

Odessa
2021

EDITORIAL BOARD

Editor-in-Chief

Kovalenko Victoria, D.Sc. (Economics), Professor, Professor, Department of Banking, Odessa National University of Economics, Ukraine

Deputies of Editor-in-Chief

Slatvinska Maryna, Dr. Sc. (Econ.), Prof., Odessa National Economic University, Ukraine,

Litvinov Oleksandr, Dr. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Odessa National Economic University, Ukraine,

Proofreader editor

Kulikova Yelizaveta, lecturer, specialist of the 1st category, Odessa National Economic University, Ukraine

Ambrose Marian Cand. Sc. (Phil.), Assoc. Prof., College of International Business ISM Slovakia in Prešov (Slovakia), **Bozhinova Mariyana**, Dr. Sc. (Econ.), Prof., D.A. Tsenov Academy of Economics, Republic of Bulgaria, **Bukhtiarova Alina**, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Sumy State University, Ukraine, **Valihura Volodymyr**, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., West Ukrainian National University, Ukraine, **Vasylychshyn Alexandra**, Dr. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., West Ukrainian National University, Ukraine, **Goncharenko Olena**, Dr. Sc. (Econ.), Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Gorovyi Dmytro**, Doctor of Economics, Professor, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Kharkiv, Ukraine, **Grosu Veronica** Dr. Sc. (Econ.), Prof., Stefan cel Mare University of Suceava, (Suceava, Romania), **Hudz Tetiana**, Dr. Sc. (Econ.), Prof., Poltava University of Economics and Trade, Ukraine, **Ermakova Olga**, Dr. Sc. (Econ.), Prof., Institute of Market Problems And Economic-Ecological Research of the NAS of Ukraine, **Zhavoronok Artur** Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Yuriy Fedkovych National University, Ukraine, **Zherdetska Liliia**, Dr. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Zarotiadis Grigoris** Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof. Aristotle University of Thessaloniki, Greece, **Zborina Irina**, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Polessky state university, Republic of Belarus, **Zbritskaya Tatiana** Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Zelenka Vladimir**, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., University of economics Prague, Czech Republic, **Ketners Karlis**, Dr. Sc. (Econ.), Prof., BA School of Business and Finance, Republic of Latvia, **Kuzina Ruslana** Dr. Sc. (Econ.), Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Kuznetsova Inna**, Doctor of Economics, Professor, Head Department of Management, Odessa National Economics University, Ukraine, **Laiko Oleksandr**, Dr. Sc. (Econ.), Senior Scientific Associate, Institute of Market Problems And Economic-Ecological Research of the NAS of Ukraine, **Lokhanova Nataliia**, Dr. Sc. (Econ.), Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Marks-Bielska Renata**, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., University of Warmia and Mazury in Olsztyn, Poland, **Medzhibovcka Nataliia** Dr. Sc. (Econ.), Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Melnik Leonid Vasyliovych** Dr. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., National University of Water Management and Environmental Sciences, Ukraine, **Mikhailchuk Kamelia-Katalina**, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Stefan cel Mare University of Suceava (Suceava, Romania), **Murshudli Fakhri Fuad** Ph.D. (Econ.), Doctoral student of the Department of finance and Financial Institutions, Azerbaijan State University of Economics, Azerbaijan, **Nezdoyminov Sergii** Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Onyshchenko Svitlana**, Dr. Sc. (Econ.), Prof., National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Ukraine, **Panteleeva Nataly** Dr. Sc. (Econ.), Prof., Cherkasy Research and Training Institute of the University of Banking, Ukraine, **Semenova Valentyna**, Dr. Sc. (Econ.), Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Slobodiansky Yuliia**, Dr. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Kyiv national economic university named after Vadym Hetman, Ukraine, **Smentyna Nataliia**, Dr. Sc. (Econ.), Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Sovik Lyudmila**, Dr. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Polessky State University, Republic of Belarus, **Tulvinschi Mikhaela** Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Stefan cel Mare University of Suceava (Suceava, Romania), **Ukhanova Inna** Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Khomutenko Alla**, Dr. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Ciubotariu Marius** Cand. Sc. (Econ.), lecturer, Stefan cel Mare University of Suceava (Suceava, Romania), **Shykina Olga** Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Odessa National Economic University, Ukraine, **Sheludko Sergii**, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof., Odessa National Economic University, Ukraine

International Abstracting and Indexing:

Index Copernicus International (ICV 2018: 75.22).
Google Scholar (h-index - 10).
Open Ukrainian Citation Index (OUCI). CrossRef.
Dimensions.
Reference database «Ukrainika Naukova». Ukrainian abstract journal «Dzherelo».
Vernadsky National Library of Ukraine. eLIBRARY.ru Scientific Electronic Library. Electronic repository of the Odessa National Economic University.
Russian Scientific Citation Index (RSCI).

Founder and publisher:

Odessa National Economic University

Certificate of State Registration of the Print Media:

Series KV No. 20991-10791PR dated August 18, 2014 (re-registration)
Included in the category "B" in the "List of scientific professional publications of Ukraine" in which the results of dissertations for the degree of Doctor of Sciences and Candidate of Sciences can be published on the basis of the direction of the Ministry of Education and Science of Ukraine from 02.07.2020 № 886

Editorial and publisher address:

18, Hoholia str., room 110, Odessa, 65082, Odessa National Economic University, Scientific and editorial department,
tel. (*38048) 777-89-16
e-mail: visnik.nauka@oneu.edu.ua
website: <http://n-visnik.oneu.edu.ua/index.php>

© Odessa National Economic University, 2021

CONTENTS

Reviews.....	11
<i>FINANCE, BANKING AND INSURANCE</i>	
Baranova Viktoriia	
Insurance as a component of the corporate social responsibility system.....	15
Hariaha Lesia	
The impact of financial market transformation on the social and ecological sphere.....	20
Iorga Svitlana, Lastovenko Mykola	
Features of financing small enterprises in Ukraine.....	27
Kovalenko Victoria, Yehorova Anastasiia	
Implementation of international experience in the banking risk assessment system of illegal incomes legalization.....	33
Orlov Volodymyr	
Financial stability and financial soundness: theoretical harmonization of definitions.....	42
Onyshchenko Yulia, Dzhusenko Tetyana	
Development of bank business models in Ukraine according to legally established criteria.....	49
Radova Natalia	
Sufficiency of capital in providing financial stability of activities of banks of Ukraine.....	56
Riazanova Natalia	
The influence of responsible investment on issuers' policy.....	68
Sergeeva Elena	
Financial controlling in operational risk management in banks.....	75
<i>ECONOMICS AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY</i>	
Stoyanets Nataliya, Zetao Hu	
Impirical correlation analysis between land use and village cadre corruption.....	82
Kryvoruchko Vladyslav	
Knowledge management model in higher education institution: process-structural analysis.....	88
<i>ANALYSIS, AUDIT, ACCOUNTING AND TAXATION</i>	
Artiukh Oksana, Chernyshova Ludmila, Li Dennis	
Consequences of tax avoidance.....	96
Slobodianyuk Yuliia	
The concept of efficiency in audit.....	101
<i>ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT</i>	
Andrievska Yevgeniya	
Approval of the basic principles of behavioral economy.....	110
Kerekesha Olga, Polishchuk Volodimir	
Motivational mechanisms in behavioral economics.....	116
Kerekesha Olga, Osadchyi Maksim	
Motivation for educational activities of students in higher education institutions.....	126
<i>MANAGEMENT AND BUSINESS ADMINISTRATION</i>	
Yesina Olha, Marchuk Irina, Orlovska Sofia	
Modern innovative technologies for optimizing logistics processes.....	132
Karagodina Anna	
Facilitation in the conditions of development of a modern enterprise.....	140
Karpenko Yuliia, Kobzar Anna	
Main approaches to the essence of the concept of «management decision».....	147
Remigiusz Rzyziński	
Unnecessary and pointless introduction of a corporate aspiration code of ethics in some cases.....	154

ISSN 2409-9260 (Print)
ISSN 2415-3869 (Online)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ОДЕССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАИНСКАЯ АССОЦИАЦИЯ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК
Одесского национального экономического
университета
Сборник научных трудов

№ 11-12 (288-289), 2021

Выходит 10-12 раз в год (5-6 выпусков) • Основан в декабре 1994 г.

Одесса
2021

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор

Коваленко Виктория Владимировна, доктор экон. наук, профессор, Одесский национальный экономический университет, Украина

Заместители главного редактора

Слатвинская Марина Александровна, доктор экон. наук, профессор, Одесский национальный экономический университет,

Украина, Литвинов Александр Сергеевич доктор экон. наук, доцент, Одесский национальный экономический университет, Украина,

Технический редактор

Куликова Елизавета Александровна, преподаватель, специалист I категории, Одесский национальный экономический университет, Украина

Амбрози Мариан Марианович кандидат философских наук, доцент, Коледж международного бизнеса ISM Словакия в Пряшеве (Словакия), **Андрашик Ладислава** доктор экон. наук, профессор, Словацкий технологический университет (Словакия), **Божинова Мариана** доктор экон. наук, профессор, Академия экономики им. Д. А. Ценова, Республика Болгария, **Бухтиярова Алина Геннадьевна** кандидат экон. наук, доцент, Сумской государственный университет, Украина, **Валигура Владимир Андреевич** кандидат экон. наук, доцент, Западноевропейский национальный университет, Украина, **Васильчишин Александра Богдановна** доктор экон. наук, доцент, Западноевропейский национальный университет, Украина, **Гончаренко Елена Николаевна** доктор экон. наук, профессор, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Горняк Ольга Васильевна** доктор экономических наук, профессор, Одесский национальный университет им.И.И.Мечникова, **Горовый Дмитрий Анатольевич** доктор экон. наук, профессор, Харьковский технический университет «Харьковский политехнический институт», Украина, **Гросу Вероника** доктор экон. наук, профессор, Сучавский университет имени Штефана чел Маре, (Сучава, Румыния), **Гудзь Татьяна Павловна** доктор экон. наук, доцент, Высшее учебное заведение Укрпрофсоюза, Полтавский университет имени Юрия Федьковича, **Жердецкая Лилия Викторовна** доктор экон. наук, доцент, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Зартиадис Григорис** кандидат экон. наук, доцент Университет Аристотеля в Салониках, Греция, **Зборина Ирина Михайловна** кандидат экон. наук, доцент, Полесский государственный университет, Республика Беларусь, **Збрицкая Татьяна Петровна** кандидат экон. наук, доцент, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Зеленка Владимир** кандидат экон. наук., доцент, Высшая школа экономики в Праге, Чешская Республика, **Кетнерс Карлис** доктор экон. наук, профессор, Банковская высшая школа бизнеса и финансов, Латвийская Республика, **Кузина Руслана Вилевна** доктор экон. наук, профессор, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Кузнецова Инна Алексеевна** доктор экон. наук, профессор, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Лайко Александр Иванович** доктор экон. наук, старший научный сотрудник, Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, **Лоханова Наталья Алексеевна** доктор экон. наук, профессор, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Маркс-Бельская Рената** кандидат экон. наук., доцент, Варминско-Мазурский университет в Олштыне, Республика Польша, **Меджибовская Наталия Семеновна** доктор экон. наук, профессор, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Мельник Леонид Васильевич** доктор экон. наук, доцент, Национальный университет водного хозяйства и природопользования, Украина, **Михальчук Камелия-Каталина**, кандидат экон. наук, доцент, Сучавский университет имени Штефана чел Маре, (Сучава, Румыния), **Муршудли Фахри Фуад оглы** доктор философии по экономике, докторант кафедры финансов и финансовые институты Азербайджанского государственного экономического университета (Азербайджан), **Нездойминов Сергей Георгиевич**, кандидат экон. наук, доцент, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Онищенко Светлана Владимировна** доктор экон. наук, профессор, Национальный Университет «Полтавская политехника им. Ю. Кондратюка», Украина, **Паптелеева Наталья Николаевна** доктор экон. наук, профессор, Черкасский научно-учебный институт Университета банковского дела, Паглатой Александр Евгеньевич кандидат экон. наук, доцент, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Семенова Валентина Григорьевна** доктор экон. наук, профессор, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Сергеева Елена Степановна** кандидат экон. наук, доцент, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Слободяник Юлия Борисовна** доктор экон. наук, профессор, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана, Украина, **Сментына Наталья Валентиновна** доктор экон. наук, профессор, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Совик Людмила Егоровна** доктор экон. наук, профессор, Полесский государственный университет, Республика Беларусь, **Тульвинсчи Михаела** кандидат экон. наук, доцент, Сучавский университет имени Штефана чел Маре, (Сучава, Румыния), **Уханова Инна Олеговна** кандидат экон. наук, доцент, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Хомутенко Алла Витальевна** доктор экон. наук, доцент, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Чоботару Мариус-Сорин** кандидат экон. наук, лектор, Сучавский университет имени Штефана чел Маре, (Сучава, Румыния), **Шкина Ольга Владимировна** кандидат экон. наук, доцент, Одесский национальный экономический университет, Украина, **Шелудько Сергей Андреевич**, кандидат экон. наук, доцент, ведущий специалист Департамента оценки и залоговых операций ПАТ АБ "Південний", Украина, **Школьник Инна Александровна** доктор экон. наук, профессор, Одесский национальный экономический университет, Украина

Международная представленность и индексация:

Index Copernicus International (ICV 2018: 75.22).
Google Scholar (h-индекс - 10).
Open Ukrainian Citation Index (OUCI). CrossRef.
Dimensions.
Реферативная база данных «Україніка наукова».
Украинский реферативный журнал «Джерело».
Национальная библиотека Украины им. В.И. Вернадского.
Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru. Электронный репозиторий Одесского национального экономического университета.
Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Основатель и издатель:

Одесский национальный экономический университет
Свидетельство о Государственной регистрации печатного средства массовой информации:
Серия KB № 20991-10791 ПР от 18 августа 2014 г. (перерегистрация)
Включен в категорию «Б» в «Перечне научных профессиональных изданий Украины, в которых могут публиковаться результаты диссертационных работ на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук»
на основании приказа Министерства образования и науки Украины от 02.07.2020 г. № 886
Адрес редакции и издателя:
65082, г. Одесса, ул. Гоголя, 18, ауд. 110,
Одесский национальный экономический университет,
научно-редакционный отдел, тел.: (+38048) 777-89-16
e-mail: visnik.nauka@oneu.edu.ua
website: <http://n-visnik.oneu.edu.ua/index.php>
© Одесский национальный экономический университет, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

Рецензии.....	11
<i>ФИНАНСЫ, БАНКОВСКОЕ ДЕЛО И СТРАХОВАНИЕ</i>	
Баранова Виктория	
Страхование как составляющая системы корпоративной социальной ответственности.....	15
Гаряга Леся	
Влияние трансформации финансового рынка на социально-экологическую сферу.....	20
Иорга Свитлана, Ластовенко Николай	
Особенности финансирования малых предприятий в Украине.....	27
Коваленко Виктория, Егорова Анастасия	
Имплементация международного опыта в системе оценивания банковского риска легализации доходов полученных преступных путем.....	33
Орлов Владимир	
Финансовая устойчивость и финансовая стабильность: теоретическое согласование дефиниций.....	42
Онищенко Юлия, Джусенко Татьяна	
Развитие бизнес-моделей банков Украины соответственно к законодательно установленных критериев.....	49
Радова Наталия	
Достаточность капитала в обеспечении финансовой стабильности деятельности банков Украины.....	56
Рязанова Наталья	
Влияние соответственного инвестирования на политику эмитентов.....	68
Сергеева Елена	
Финансовый контролинг в управлении операционным риском в банках.....	75
<i>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ</i>	
Стоянец Наталья, Хе Цзетао	
Эмпирический корреляционный анализ между землеиспользованием и коррупцией села.....	82
Криворучко Владислав	
Модель управление знаниями в высших заведениях: процесно-структурный анализ.....	88
<i>АНАЛИЗ, АУДИТ, УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ</i>	
Артюх Оксана, Чернышова Людмила, Ли Деннис	
Последствие уклонения от уплаты налогов.....	96
Слободяник Юлия	
Концепция эффективности в аудите.....	101
<i>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ</i>	
Андривская Евгения	
Утверждение основных принципов поведенческой экономики.....	110
Керекеша Ольга, Полищук Владимир	
Мотивационные механизмы в поведенческой экономике.....	116
Керекеша Ольга, Осадчий Максим	
Мотивация в учебной деятельности студентов в высшем учебном заведении.....	126
<i>МЕНЕДЖМЕНТ И БИЗНЕС-АДМИНИСТРИРОВАНИЕ</i>	
Есина Ольга, Марчук Ирина, Орловская София	
Современные инновационные технологии оптимизации логистических процессов.....	132
Карагодина Анна	
Фасилитация в условиях развития современного предприятия.....	140
Карпенко Юлия, Кобзар Анна	
Основные подходы к определению сущности понятия "управленческое решение".....	147
Ремигиуш Ризинский	
Ненужное и бессмысленное введение в некоторых случаях этического кодекса корпоративных устремлений.....	154

Шановні колеги, члени редакційної колегії та наші автори!

Щиро вітаємо Вас та Ваших рідних з Новим роком та Різдвом Христовим. 2021-й був роком стрімкого розвитку науки та винаходів у світі під час пандемії.

У цей час, разом з Вами ми зрозуміли найголовніше:
турбота та взаємопідтримка – це запорука міцних і довготривалих стосунків.

Бажаємо, щоб 2022 рік надихнув Вас на нові наукові звершення Віримо, що в новому році Ви відчуєте підтримку з боку колег, тепло друзів та любов близьких.

Бажаємо, щоб 2022-й приніс багато приводів для радості і щасливих моментів. Нехай збудуться найзаповітніші бажання і у всіх справах Вас супроводжує удача!

Нехай у Новому Році життя буде багатим на незабутні враження, хай мрії збуваються, сяють на обличчях посмішки, очі світяться щастям! Нехай в душі буде більше добра! Здоров'я, любові, взаєморозуміння, радості, достатку, подорожей і хороших подій. Нехай 2022-й дарує тільки найкраще!

*З повагою,
Редакція збірника наукових праць
«Науковий вісник Одеського національного економічного університету»*

РЕЦЕНЗІЯ
НА ОДНООСІБНУ МОНОГРАФІЮ
д.е.н., доцента Жердецької Лілії Вікторівни
**«СИСТЕМНИЙ РИЗИК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРІЯ, ОЦІНКА
ТА РЕГУЛЮВАННЯ»**

Актуальність. Наслідки світової фінансової кризи спонукали учасників та регуляторів фінансового ринку, а також вчених до формування кращого розуміння системного ризику. Нині такі міжнародні організації як Базельський комітет з банківського нагляду та Міжнародний валютний фонд приділяють значну увагу до питань системного ризику: його ідентифікації, оцінці та регулюванню. Теоретичні та емпіричні аспекти дослідження системного ризику досить широко досліджені в працях науковців усього світу. Проте проблеми та особливості оцінки системного ризику в банківській системі України досі залишаються недостатньо розробленими. У зв'язку з цим поява функціональних досліджень, які відображають теоретичні й практичні аспекти системного ризику в банківській справі є вельми своєчасною і важливою подією в науковому світі.

Ураховуючи необхідність відновлення та подальше підтримання фінансової стабільності в банківській системі України, потребують вирішення питання розробки методології раннього виявлення, прогнозування та попередження факторів, що сприяють формуванню, накопиченню та розповсюдженню системного ризику у банківському секторі та в економіці країни в цілому. Саме тому активізація комплексних досліджень у напрямку розробки методології аналізу, оцінювання та регулювання системного банківського ризику в умовах розбудови фінансового та реального секторів економіки України є своєчасною та актуальною.

Теоретична цінність і практична значущість наукових результатів.

Теоретичне значення одержаних результатів полягає у розвитку методології системного банківського ризику: визначено зміст та структуру поняття «системний ризик», охарактеризовано концептуальні засади циклічного розвитку та фінансової стабільності; обґрунтовано науково-методичні підходи до кількісної ідентифікації фінансових криз; охарактеризовано та реалізовано методичні підходи до кількісної оцінки системного ризику в банківській сфері.

Теоретичне значення мають такі результати: набуло подальшого розвитку формування концептуальних засад системного ризику, зокрема запропоновано авторський підхід до структуризації поняття «системний ризик»: визначено його сутнісні характеристики (властивості), виокремлено й класифіковано чинники його виникнення (поведінкові; наслідкові; такі, що визначаються тенденціями розвитку світових ринків; структурні), охарактеризовано його рівні та фази, доведено необхідність формування макропруденційної політики з урахуванням еволюційного характеру системного ризику; на засадах використання тесту причинності Грейнджера встановлено двонаправлене співвідношення та чутливість до стадій економічного циклу між концентрацією і стабільністю в Україні.

Представлені результати досліджень, висновки й положення є внеском у розвиток банківської системи в цілому, оскільки банки мають можливість використовувати представлені в монографії методики та результати дослідження при здійсненні прогнозування макроекономічної ситуації та здійснення проциклічного регулювання своєї діяльності. Запропоновані теоретичні положення та пропозиції до кількісної оцінки й регулювання системного ризику в банківській сфері використовуються для поглиблення теоретичного забезпечення навчального процесу в Одеському національному економічному університеті при викладанні дисципліни «Управління системним ризиком банківського сектору економіки» в процесі підготовки магістрів за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування».

Загальний висновок. Монографічне дослідження присвячене вирішенню актуальної наукової та практичної проблеми щодо ідентифікації причин та обґрунтування напрямів мінімізації негативного впливу системного банківського ризику та фінансовий та реальний сектори економіки України. Автору вдалося вирішити усі поставлені задачі та досягти мети щодо удосконалення окремих елементів системи попередження накопичення, реалізації та трансмісії системного банківського ризику.

Подана на рецензування монографія написана науковим стилем, матеріал викладений у логічній послідовності, висновки науково обгрунтовані та підтверджуються результатами спостережень. На підставі викладеного можна зробити висновок, що монографію д.е.н., доцента Жердецької Лілії Вікторівни «СИСТЕМНИЙ РИЗИК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРІЯ, ОЦІНКА ТА РЕГУЛЮВАННЯ» можна рекомендувати до публікації.

РЕЦЕНЗЕНТ:

доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри банківської справи
Київського національного
торговельно-економічного університету
Н.П. Шульга

РЕЦЕНЗІЯ
НА РУКОПИС КОЛЕКТИВНОЇ МОНОГРАФІЇ
«СУЧАСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ»,
ЗА ЗАГАЛЬНОЮ РЕДАКЦІЄЮ Д.Е.Н., ПРОФЕСОРА, ПРОФЕСОРА КАФЕДРИ
БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ КОВАЛЕНКО ВІКТОРІЇ ВОЛОДИМИРІВНИ»

Фінансові кризи останнього десятиріччя виявили серйозні проблеми, що існують в діяльності банківських установ та зумовлені підвищеними ризиками в їхній діяльності, відсутністю ефективних систем управління ризиками та якісної оцінки достатності їх капіталу. Важливою складовою забезпечення стабільності банківського сектору та економіки є вдосконалення регулювання та нагляду діяльності банків загалом та оцінки достатності капіталу банків зокрема, базуючись на ризик-орієнтованому підході. До фінансової кризи банківські ризики, як правило, розглядалися окремо. Водночас взаємозв'язки між ними призвели до несподіваних і катастрофічних наслідків, зокрема до реалізації системного ризику через ефект зараження та ефект розповсюдження. Зазначене вище зумовлює необхідність поглибленого дослідження теоретичних основ формування та накопичення банківських ризиків на макро- та мікрорівнях.

Ознайомлення із монографією дозволяє зробити висновок про логічну послідовність, підпорядкованість меті і завданням дослідження, відповідність об'єкту і предмету застосованій сукупності методів і прийомів наукового пізнання, що дозволило розробити практичні рекомендації щодо удосконалення методичних підходів до оцінювання банківських ризиків у сучасних умовах.

У монографії розкрито теоретико-методологічне підґрунтя визначення місця фінансової безпеки в системі управління банківськими ризиками. На цій основі надано характеристику загроз безпеці банків та усунення ризиків та правового та законодавчого регулювання щодо усунення ризиків в діяльності банків.

У рецензованому дослідженні проаналізовані макроекономічні детермінанти банківський ризиків. Запропоновані науково-методичні підходи до проведення макропруденційного аналізу. Обґрунтовані пруденційні підходи до регулювання ліквідності банків на основі проведеного кореляційно-регресійного аналізу між ліквідністю та прибутковістю банків.

Набула подальшого розвитку систематизація підходів до поняття «інвестиційна діяльність банку», яку запропоновано розуміти як операції банків із вкладення власних та залучених фінансових ресурсів шляхом придбання цінних паперів на фондовому ринку від свого імені з метою отримання доходу. Активне проведення банками інвестиційної діяльності дозволить банкам диверсифікувати активні операції; розширити джерела отримання додаткових доходів; забезпечити збереження і зростання капіталу на основі росту курсової вартості цінних паперів; підтримувати ліквідність банку. Структурування поняття інвестиційного ризику дозволило авторам класифікувати його відповідно до вітчизняного законодавства до процентного ризику банківської книги, або до ринкового ризику і довести, що у вітчизняній практиці засади управління інвестиційним ризиком при здійсненні інвестиційної діяльності банком знаходяться ще на етапі розробки та вимагають застосування світових методів управління.

На окрему увагу заслуговують підходи авторів до розуміння й оцінювання нефінансових ризиків банків. Зокрема в монографії проаналізовано сучасні підходи до оцінки операційного ризику в банках. Визначено, що головною метою управління операційним ризиком банківської установи є забезпечення стабільності доходу, банк повинен встановлювати відповідні орієнтири відхилень від визначених цілей. Обґрунтовано методичний інструментарій оцінювання операційного ризику в банках в умовах цифрової економіки. Запропоновано визначення впливу компонент бізнес-індикатора методом ланцюгових підстановок щодо операційного ризику. Виникнення комплаєнсу пов'язане з глобалізацією та посиленням взаємозв'язків і взаємозалежностей між світовими і внутрішніми ринками, зокрема – з наслідками інтернаціоналізації світової фінансової системи. Зазначені тенденції надають все більшої актуальності вирішенню широкого кола проблем, пов'язаних із контролем над формальною стороною бізнес-процесів інституцій банківської та пара-банківської систем. У цьому контексті авторами запропоновано теоретичні засади щодо визначення економічної сутності та принципів комплаєнсу у банківському бізнесі; обґрунтовано місце комплаєнс-ризиків і його значення для системи ризик-менеджменту банку.

Використання широкого спектру сучасних загальнонаукових методів дослідження та інформаційної бази дало змогу дослідити поточний стан процесів проведення оцінки банківських ризиків та надати пропозиції щодо їх удосконалення.

Загалом даній науковій праці притаманна цілісність, підрозділи логічно поєднані між собою. Текстовий матеріал монографії містить аналітичні таблиці та рисунки, що сприяють візуалізації результатів дослідження. Висновки є обґрунтованими, відображають основні положення проведеного дослідження.

Вважаю, що рецензована монографія є ґрунтовним дослідженням, а зважаючи на актуальність і значущість одержаних результатів, вона заслуговує на рекомендацію до друку та розповсюдження серед широкого кола осіб. Монографія стане в пригоді науковцям, практичним працівникам, здобувачам фінансового напрямку, а також усім, хто цікавиться розвитком фінансів, банківської справи та фінансової науки.

РЕЦЕНЗЕНТ:

Доктор економічних наук, доцент,
професорка кафедри податків та фіскальної політики
Західноукраїнського національного університету
Олександра Васильчишин

~ ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ ~

УДК 336.665

DOI:10.32680/2409-9260-2021-11-12-288-289-15-19

СТРАХУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОЇ
СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Баранова В.Г., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна
e-mail: vgbaranova58@gmail.com
ORCID:0000-0002-1724-957X

***Анотація.** Метою статті визначено пропозиції щодо змін у підходах до формування страхового соціального пакету з визначенням відповідних джерел фінансування. Основними методами стали загальнонаукові підходи щодо формування термінологічного середовища з метою запобігання неоднозначного трактування термінів та отримання протилежних, суперечливих висновків та рекомендацій. Запропоновано впровадження соціального страхового пакету з обов'язковим включенням у нього компоненти медичного страхування – медичного щорічного обов'язкового огляду з метою формування та розвитку корпоративної соціальної відповідальності. Визначено можливі джерела фінансування такого пакету на основі поєднання трьох складових: бізнес-сектору, застрахованого, державного сектору. Практичне значення запровадження компоненти медичного страхування у соціальний пакет сприятиме підвищенню захисту працівників та бізнесу, зниження плинності кадрів та створення потенціалу людського капіталу.*

***Ключові слова:** корпоративна соціальна відповідальність, страхування, соціальний страховий пакет, людський капітал, джерела фінансування.*

INSURANCE AS A COMPONENT OF THE CORPORATE SOCIAL
RESPONSIBILITY SYSTEM

Baranova Viktoriia D.Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Financial Management and Stock Market, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine
e-mail: vgbaranova58@gmail.com
ORCID:0000-0002-1724-957X

***Abstract.** The purpose of the article is to identify proposals for changes in approaches to the formation of the social insurance package with the definition of appropriate sources of funding. The main methods were general scientific approaches to the formation of the terminological environment in order to prevent ambiguous interpretation of terms and to obtain conflicting, contradictory conclusions and recommendations. It is proposed to introduce a social insurance package with the mandatory inclusion of components of health insurance - medical annual mandatory review in order to form and develop corporate social responsibility. Possible sources of funding for such a package are identified based on a combination of three components: the business sector, the insured sector, and the public sector. The practical importance of introducing a component of health insurance into the social package will help increase the protection of employees and businesses, reduce staff turnover and build the capacity of human capital.*

***Key words:** corporate social responsibility, insurance, social insurance package, human capital, sources of financing.*

JEL Classification: G220, G300.

Постановка проблеми. Останнім часом у наукових публікаціях все більше зустрічається поняття корпоративна соціальна відповідальність. Такий інтерес до питання корпоративної соціальної відповідальності в межах власне системи корпоративного управління не є випадковим. Соціальну відповідальність корпорацій пов'язують, перш за все, з наявністю людського капіталу та формуванням його потенціалу як запоруки подальшого успішного розвитку. Попри вагомий дослідження цього явища можна казати, що розв'язання цієї проблеми, а саме, становлення та розвиток корпоративної соціальної відповідальності, зостається невирішеним. Інструменти, які сприяють такому вирішенню, постійно оновлюються та розширюються, але ми постійно спостерігаємо виникнення все нових та нових проблем. Зазначмо на деякі з них: підвищення рівня роботизації, а потім й діджиталізації вимагає підвищення рівня освіти працівників, їхнього світогляду.

Як наслідок, більш освідчений працівник вимагає вищу заробітну плату, що веде до збільшення витрат. Не отримуючи відповідну винагороду – працівник звільняється або переходить на іншу роботу, або стає підприємцем. Це відбувається ще й тому, що власник

іноді сам не готовий до кардинальних змін людського капіталу, який він використовує. Тому питання постає як з точки зору розуміння потреб формування людського капіталу, так й з точки зору потреб формування людського потенціалу як основи розвитку корпорації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження в області формування та розвитку людського капіталу проводили як зарубіжні, так і вітчизняні науковці (вказемо на праці Лисак В.Ю., Кльоба Л.Г. Лопатинського Ю. та ін.). Питання розвитку корпоративного сектору висвітлювалися у працях Адізес І.К.[1], Мельник К.В.[2], Терещенко О.О.[3], Сарнавської М.І.[4], Сливка Т.О.[5], Шаповал А.Т.[6] та ін.

Статистичні спостереження останніх років за станом й розвитком світової економіки дають змогу зробити висновок про певний стрибок у розвитку техніки, людського капіталу[7] та розвитку корпорацій на основі цього[8]. Так, 29% світового виробництва автоматизовані хоча б частково. Виробники все частіше використовують працю «розумних» машин, економлять від 15% до 90% на операційних витратах. Збільшення роботизації з 2009 р. по 2018 р. зросло майже в десять разів – до сотні роботів на 10 тис. робітників в промисловості. Світові лідери – це Китай, США, Південна Корея, Японія та Німеччина. Уряди цих країн у 2015-2021 рр. виокремлюють близько \$63 млрд на розвиток робототехніки [9]. Як вказується у дослідженнях українського інституту майбутнього людський капітал формує 70% національного багатства розвинутих країн і тільки 30% національного багатства України[10].

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Звідси випливає наступне питання, яке стає необхідним до вирішення: утримання людського капіталу у межах корпорації та підготовка системи управління корпорації до прийняття та підтримки нової генерації властивостей людського капіталу. Одним з інструментів щодо розв'язання цього питання є запровадження страхового соціального пакету підтримки. Проведення корпоративного страхування не є новизною, але спрямованість цих пакетів повинна змінюватись з суто компенсації витрат при настанні страхового випадку на іншу.

Мета дослідження. На основі узагальнення наукових напрацювань у сфері корпоративного управління та страхування запропонувати зміни у підходах до формування корпоративного страхового соціального пакету з визначенням відповідних джерел фінансування.

Основний матеріал. Дослідження корпоративної соціальної відповідальності, а саме так ми сприймаємо страхування на основі впровадження соціального пакету, повинне відбуватися у сформованому або обраному термінологічному середовищі, з метою запобігання неоднозначного трактування термінів та отримання протилежних, суперечливих висновків та рекомендацій. Звісно, кількість та змістовне наповнення термінів може бути нескінченим, адже меж наукового пізнання немає. Разом з тим, цілісно побудована, науково обґрунтована система понять значно полегшує дослідження та дозволяє уникнути багатьох помилок.

Таким термінологічним середовищем, з нашої точки зору, для дослідження корпоративної соціальної відповідальності може стати визначення наступних дефініцій: корпорація, соціальна відповідальність та її рівні, система, управління, людський капітал. Також додаємо такий термін, з урахуванням спрямованості дослідження, як страхування.

Під терміном «корпорація» будемо розуміти поєднання людських та матеріальних ресурсів на законодавчій основі [11]. Соціальна відповідальність - це соціальне явище, що являє собою добровільне та свідоме виконання, використання і дотримання суб'єктами суспільних відносин приписів, соціальних норм. Зауважимо, що соціальну відповідальність несе не тільки корпорація (у тому числі й модифікації організаційних форм корпорацій), але й держава й громадяни, що створює відповідні рівні. Система – це ціле, створене з частин та елементів цілеспрямованої діяльності та таке, що володіє новими властивостями, відсутніми в елементів та частин, що його утворюють. Управління – це цілеспрямований вплив на елементи (процеси), з метою їх змінення для досягнення визначеної мети. Людський капітал – це економічна категорія, яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їх власності, впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника, прибутку фірми, у якій він працює, та національного доходу. Страхування – це одна з форм охорони майнових й особистих інтересів застрахованих. Ми не претендуємо на повноту та беззаперечність вказаних визначень, ми тільки спираємось на них. Використання наведених дефініцій та основні положення теорії корпоративних фінансів дають підстави для висновку, що корпоративна соціальна відповідальність є важливим елементом цієї теорії. Її реалізація відбувається шляхом надання обов'язкового соціального страхування (рівень держави),

страхування за рахунок роботодавця та власне працівника (таке страхування здійснюється не у всіх корпораціях: чим менш розвинутою є економічна система, тим нижчий рівень соціальної відповідальності). Але чи реалізується страховий захист на рівні обов'язкового соціального страхування? Система обов'язкового соціального страхування - це система, що передбачає матеріальне забезпечення громадян у разі настання страхового випадку (досягнення пенсійного віку, непрацездатність, хвороба і т. ін.). Тобто у разі хвороби гроші виплачуються безпосередньо людині як компенсація втрати заробітку, але не компенсація лікування. Таке положення було виправданим при радянській безоплатній медицині. Що ж до сучасності, то існуюча система себе не виправдовує та стає певним гальмом на шляху розвитку якісного медичного обслуговування. Змістом корпоративної соціальної відповідальності у цьому контексті стає фінансування не тільки надання медичної допомоги, але й забезпечення профілактичного огляду з метою попередження хвороби. Регулярність медичного огляду є незаперечною умовою зростання людського капіталу. При цьому слід враховувати, що медичний огляд з позицій страхування не є страховим випадком. Але такий огляд є превентивним заходом у страхуванні, тому ми вважаємо, що він може бути включений до страхового полісу. Разом з тим, у системі обов'язкового соціального страхування фінансування такого обов'язкового заходу не передбачено. У межах корпорацій популярним є страхування життя працівників на визначений термін, накопичувальне страхування та комбінація двох попередніх варіантів. Медичному страхуванню приділяється незначна увага. Зауважимо, що при такому страхуванні майже повне фінансування здійснюється за рахунок роботодавця, тобто працівник та держава не приймають участі. І якщо у комерційних структурах корпоративна соціальна відповідальність частково реалізується, то у державних корпораціях така практика майже відсутня. Більш того, вважаємо, що саме концентрація уваги на медичному страхуванні у соціальному пакеті є на сьогодні одним з головних чинників розвитку корпоративної соціальної відповідальності. Такий висновок можна зробити виходячи за наступного:

1. Перманентні кризові явища, інфляційні процеси, які їх супроводжують, роблять невідгідним накопичувальне страхування;

2. Плинність кадрів не створює умови для стабілізації накопичувального страхування, коли воно здійснюється за рахунок роботодавця. Страждає й виробництво, коли рівень плинності кадрів значний. Згідно з даними, опублікованими інформаційною платформою «ПроHR», у 2017 р. лідером з плинності кадрів традиційно є торговельний сектор (41%) і банківський сектор (38%)[12]. За оцінками консалтингової всесвітньої соціальної мережі LinkedIn[13], заміна працівника початкового рівня коштує 50% їх річної зарплати. Цей показник піднімається до 250% при заміні керівників або висококваліфікованих працівників;

3. Відбувся певний якісний стрибок у свідомості людей щодо важливості життя та здоров'я;

4. Зміни, які впроваджені у податкове законодавство 2022 р., створюють сприятливі умови для розвитку саме медичного страхування[14].

Миненамагаємося розкрити питання важливості корпоративної соціальної відповідальності та його ролі у виробництві, переваги корпоративної соціальної відповідальності як системи. Акцентуємося на розв'язанні наступних питань:

1. Включення медичного огляду у правила страхування по соціальному пакету;

2. Визначення фінансової бази страхових внесків.

Аналіз правил страхування по страхових компаніях України доводить, що у переліку страхових випадків страхування життя немає такого положення щодо обов'язковості проходження профілактичного медичного огляду (зауважимо, що таке проходження не є страховим випадком і з цієї позиції не може бути застрахованим, але вимоги сучасності вимагають включення такого огляду до страхового полісу). Виникає справедливе питання щодо обґрунтованості такого включення у правила страхування (фінансова складова).

Це питання може бути вирішено наступним чином: фінансування здійснюється корпорацією (2/3) та працівником (1/3) або корпорацією – 1/3, працівником – 1/3, медичним закладом за посередництвом страховика – 1/3. Для державних корпорацій - корпорація (1/3), працівник (1/3), державні (місцеві) органи (1/3). Така схема фінансування для державних закладів (а їх можна розглядати й як державні корпорації певної форми) може бути застосована при наданні соціального пакету медичним працівникам, робітникам національної поліції або місцевої поліції, іншим категоріям держслужбовців. Зауважимо, що фінансування за рахунок державних (місцевих) фондів у латентній формі здійснюється. Це медичні субвенції та фонд соціального страхування. Інша річ, що організація руху таких

фінансових ресурсів для впровадження соціального пакету (можливо розглядати як функції страховика) та їх законодавче забезпечення не створено. Впровадження соціального пакету зі страхування потребує внесення відповідних змін у систему фінансування державних та місцевих закладів, але буде сприяти закріпленню працівників на робочих місцях (при неможливості значного збільшення заробітку). Також необхідним є впровадження практики «додакового тарифу», коли за бажанням застрахованого у соціальний пакет до переліку додаються ті чи інші послуги.

Висновки. Проведене дослідження дає можливість зробити наступні висновки: формуванню та розвитку корпоративної соціальної відповідальності буде сприяти впровадження соціального страхового пакету з обов'язковим включенням у нього компоненти медичного страхування – медичного щорічного обов'язкового огляду; впровадження страхового соціального пакету повинне відбутися як у бізнес-середовищі, так й у державних корпораціях (зкладах); фінансування соціального страхового пакету спиратися на три джерела: корпорація, фінансування за рахунок застрахованої особи, держави (бюджету місцевих органів та відповідних фондів). Пропорція такого фінансування може визначатися у кожній корпорації окремо.

Список літератури

1. Життєвий цикл корпорацій. URL: <https://baxili.ru> > business-plans (дата звернення 10.12.2021)
2. Мельник К.В. Зарубіжний досвід управління фінансами корпорацій та оцінка доцільності його використання в Україні URL: <https://economyandsociety.in.ua> > download (дата звернення 12.12.2021)
3. Tereshchenko O., Stetsko, M., Tkachenko, N., & Babiak, N. (2021). Determinants of interest rates on corporate DEBT. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 4(39), 264–275. URL: <https://doi.org/10.18371/fcaptr.v4i39.241315> (дата звернення 5.12.2021)
4. Особливості формування корпоративного сектору в Україні URL: <http://lsej.org.ua> (дата звернення 1.12.2021)
5. Еволюція наукових поглядів на розвиток корпоративної власності URL: <https://ukr-socium.org.ua> > uploads > 2014/07 > 8. (дата звернення 1.12.2021)
6. Державне регулювання корпоративного сектору в реалізації експансіоністських стратегій Китаю. URL: <http://www.economy.in.ua> > ... (дата звернення 5.12.2021)
7. The Global Human Capital Report 2017/ The World URL: <https://www.weforum.org> > th. (дата звернення 5.12.2021)
8. Reports World Economic Forum URL: <https://www.weforum.org> > re...
9. 5 основних напрямків розвитку робототехніки URL: <https://www.imena.ua/blog/5-directions-of-development-of-robotics/> (дата звернення 28.11.2021)
10. Важливість розвитку людського капіталу у сучасному світі. URL: <https://uifuture.org> (дата звернення 25.11.2021)
11. Corporation. Definition, History, & Facts | Britannica URL: <https://www.britannica.com> >. (дата звернення 5.12.2021)
12. Тенденции рынка труда: результаты обзора EY Ukraine URL: <https://prohr.rabota.ua> > (дата звернення 5.12.2021)
13. Randstad Employer Brand Research Украина-2021/ ANCOR .URL: <https://ancor.ua> > (дата звернення 25.11.2021)
14. Закон "Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень» URL: <https://www.rada.gov.ua> > (дата звернення 15.12.2021)

References

1. Zhyttjevyj cykl korporacij.(2004,2014) Retrieved from: <https://baxili.ru> > business-plans [In Ukrainian]
2. Meljnyk K. V.(2021) Zarubizhnyj dosvid upravlinnja finansamy korporacij ta ocinka docilnosti jogho vykorystannja v Ukrajinі. Retrieved from <https://economyandsociety.in.ua> > download [In Ukrainian]
3. Tereshchenko O., Stetsko, M., Tkachenko, N., & Babiak, N. . (2021). Determinants of interest rates on corporate DEBT. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*,

4(39), 264–275. Retrieved from <https://doi.org/10.18371/fcapter.v4i39.241315>.

4. Osoblyvosti formuvannja korporatyvnogho sektoru v Ukrajinі(2016) Retrieved from <http://lsej.org.ua>

5. Evoljucija naukovykh poghljadiv na rozvytok korporatyvnoji vlasnosti (2014). Retrieved from [https://ukr-socium.org.ua > uploads > 2014/07 > 8](https://ukr-socium.org.ua/uploads/2014/07/8).

6. Derzhavne reghuljuvannja korporatyvnogho sektoru v realizaciji ekspansionistsjkykh strategij Kytaju. (2014). Retrieved from [http://www.economy.in.ua >](http://www.economy.in.ua)

7. The Global Human Capital Report 2017 - The World . (2017). Retrieved from [https://www.weforum.org > th](https://www.weforum.org/th). [in English].

8. Reports World Economic Forum.(2021). Retrieved from [https://www.weforum.org > re](https://www.weforum.org/re).

9. 5 osnovnykh naprjamiv rozvytku robototekhniky (2019). Retrieved from <https://www.imena.ua/blog/5-directions-of-development-of-robotics/>[in Ukrainian].

10. Vazhlyvistj rozvytku ljudsjkogho kapitalu u suchasnomu sviti ..(2021). Retrieved from <https://uifuture.org> [in Ukrainian].

11. Corporation. Definition, History, & Facts | Britannica. Retrieved from [https://www.britannica.com >](https://www.britannica.com).

12. Tendencyy rynku truda: rezuljaty obzora EY Ukraine (2017). Retrieved from [https://prohr.rabota.ua >](https://prohr.rabota.ua) [in Russian]

13. Randstad Employer Brand Research Україна-2021 - ANCOR.(2021). Retrieved from [https://ancor.ua >](https://ancor.ua) [in English].

14. Zakon "Pro vnesennja zmin do Podatkovogho kodeksu ta dejakykh zakonodavchykh aktiv Ukrajinjy shhodo zabezpechennja zbalansovanosti bjudzhetnykh nadkhodzhenj»(2021). Retrieved from [https://www.rada.gov.ua >](https://www.rada.gov.ua)[in Ukrainian].

ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОГО РИНКУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНУ СФЕРУ

Гаряга Л. О., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та обліку, Черкаський інститут Університету банківської справи, м. Черкаси, Україна
e-mail: garyaga@ukr.net
ORCID:0000-0002-5266-797X

***Анотація.** Метою статті є дослідження впливу трансформації фінансового ринку на соціально-екологічну сферу. Здійснення розрахунків базувалося на використанні методології кореляційного аналізу. У статті проаналізовано вплив трансформаційних процесів фінансового ринку на соціально-екологічну сферу у контексті концепції сталого розвитку та виявлено переважно низький та середній рівень кореляційного зв'язку між показниками трансформації фінансового ринку та індикаторами соціальної сфери та низький рівень кореляційного зв'язку показників трансформації фінансового ринку та індикаторів екологічної сфери в Україні за період 2002-2020 рр. Практична значимість даної роботи полягає у встановленні взаємозв'язку між показниками трансформації фінансового ринку та індикаторами соціально-екологічної сфери.*

***Ключові слова:** фінансовий ринок, трансформація фінансового ринку, соціальна сфера, екологічна сфера.*

THE IMPACT OF FINANCIAL MARKET TRANSFORMATION ON THE SOCIAL AND ECOLOGICAL SPHERE

Haraha Lesia, Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Finance and Accounting, Cherkasy Institute of the University of Banking, Ukraine
e-mail: garyaga@ukr.net
ORCID:0000-0002-5266-797X

***Abstract.** The purpose of this article is study of the impact of financial market transformation on the socio-environmental sphere. The methods used to conduct the research are the correlation analysis. Results of the article. The article analyzes the impact of financial market transformation processes on the socio-environmental sphere in the context of the concept of sustainable development. To study the transformation of the financial market, indicators were selected that characterize this process from different angles: the ratio of financial corporations' assets to GDP; the ratio of assets of other deposit-taking corporations to GDP; banking market concentration indicator; the ratio of bank loans to GDP; capitalization of the securities market to GDP; the ratio of government bonds to GDP; the growth rate of the monetary aggregate M2; the ratio of gross insurance premiums to GDP. Examining the impact of financial market transformation on the socio-environmental sphere in Ukraine for the period 2002-2020, we found the following: financial market transformation indicators and social indicators have mostly low and medium levels of correlation; financial market transformation indicators and environmental indicators have almost no correlation. Regarding the social sphere, the processes of transformation of the banking and insurance sectors of the financial market have the greatest impact on its indicators. However, there is virtually no correlation between financial market transformation indicators and selected environmental indicators, with the exception of the average level of the ratio of gross insurance premiums to GDP and emissions of pollutants into the atmosphere. Further research on the impact of financial market transformation processes on the socio-environmental sphere will reveal the strength and nature of this relationship, which is an important characteristic for understanding the relevant trends in the implementation of the concept of sustainable development. The practical importance of this work lies in the establishing the relationship between indicators of financial market transformation and indicators of the socio-environmental sphere.*

***Keywords:** financial market, financial market transformation, social sphere, ecological sphere.*

JEL Classification: G100, I300, Q500.

Постановка проблеми. Розвиток фінансового ринку у сучасних умовах супроводжується значними трансформаційними процесами, що мають як позитивні, так і негативні наслідки для різних сфер життя суспільства. На сьогодні однією із актуальних парадигм суспільного розвитку є концепція сталого розвитку, що передбачає необхідність глибокого розуміння та дослідження взаємозв'язку та взаємовпливу економіки, суспільства та екології. Фінансовий ринок відіграє важливу роль у розвитку економіки держави. Саме тому різноманітність трансформацій фінансового ринку обумовлює необхідність дослідження їх впливу не тільки на економіку, а й на соціальну та екологічну сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-методологічних

аспектів розвитку фінансового ринку присвячено велику кількість наукових праць, зокрема дана проблематика висвітлена у працях В. Баранової [1], О. Барановського [2], Р. Квасницької [3], В. Коваленко [4], О. Пластуна [5], М. Руденка [6], Ю. Сапачука [7], І. Школьник [8] та ін.

У розрізі об'єкту дослідження значної уваги заслуговують наукові праці, у яких акцентовано увагу на практичних аспектах розвитку фінансового ринку, зокрема Ю. Сапачук [6] дослідив формування стабілізаційних механізмів фінансового ринку; В. Баранова [1] виявила особливості інтеграційної взаємодії на фінансовому ринку у забезпеченні економічної безпеки національного господарства; О. Пластун [5] займається проблематикою прогнозування на фінансових ринках.

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Подальшого дослідження потребують проблеми впливу трансформаційних процесів фінансового ринку на соціально-екологічну сферу, особливо у контексті реалізації концепції сталого розвитку.

Мета дослідження. Мета статті полягає у дослідженні впливу трансформації фінансового ринку на соціально-екологічну сферу у контексті реалізації концепції сталого розвитку.

Основний матеріал. Оцінка впливу трансформації фінансового ринку на соціально-екологічну сферу потребує, перш за все, формування ряду індикаторів, що характеризують як трансформаційні процеси, які постійно відбуваються у фінансовій сфері під впливом різних причин та факторів, так і вибір показників, що відображають зміни у соціальній та екологічній сфері.

Для дослідження трансформації фінансового ринку та розвитку соціальної та екологічної сфер обрано показники, які з різних сторін характеризують основні напрями обраних об'єктів дослідження. Одним із критеріїв відбору була наявність у відкритих джерелах відповідних даних щодо значень показників, які необхідні для розрахунків.

Щодо трансформації фінансового ринку, то О. Барановський [2, с. 59] вважає, що індикаторами цього процесу можуть виступати показники зміни внеску фінансового ринку у ВВП країни; зміни фінансової глибини; поглиблення кредитного ринку, кредитного розриву, рівня доларизації банківських активів і зобов'язань, присутності іноземного капіталу, обсягу трансакційних витрат, конкуренції на фінансових ринках; розвитку (підвищення капіталізації) фондового ринку, розвитку страхового ринку, зміни обсягу лізингових операцій, ступеня упровадження накопичувального рівня пенсійної системи; обсягів коштів взаємних фондів і валових портфельних інвестицій в акції, розвиток ринку факторингових послуг.

Трансформаційні процеси фінансового ринку можуть пронизувати як весь ринок в цілому, так і окремі його сегменти (банківський, страховий, валютний, фондовий та інші). У даному аспекті цікавими є показники фінансової глибини, які характеризують «проникнення» фінансових відносин у суспільне життя, насиченість економіки фінансовими інститутами та інструментами та їх доступність для населення. Відповідні показники розвитку фінансового ринку співвідносяться із показниками виробничої сфери. На макрорівні фінансова глибина визначається як співвідношення відповідного показника ємкості фінансового ринку (активи, капіталізація, кредити, страхові премії тощо) до ВВП.

М. Кляйн та Д. Олівей [9] відмічають, що рівень фінансової глибини визначає здатність фінансового ринку перерозподіляти фінансові ресурси для підтримки економічного розвитку. Я. Міркін [10, с. 25] додає, що чим більша фінансова глибина економіки, тим більш зрілою, індустріальною є економіка, тим вища її операційна здатність у тому, щоб інвестиції дійшли не лише до традиційних галузей, а й до інноваційних, високотехнологічних сегментів економіки, у яких визначається її майбутнє. Саме тому як показники трансформації фінансового ринку у даному дослідженні обрано окремі показники фінансової глибини. Роз'яснення щодо складу та порядку показників трансформації фінансового ринку, що використовувались у дослідженні, наведено у табл. 1.

Дослідження впливу трансформації фінансового ринку на соціально-екологічну сферу проведемо з використанням кореляційного аналізу. Для його здійснення було побудовано масив річних даних із 2002 по 2020 рр., що включає 19 періодів та 40 пар змінних. Цей часовий ряд є репрезентативним, оскільки охоплює докризовий, кризовий та післякризовий періоди розвитку економіки. Розрахунки було здійснено з використанням пакету Excel.

Визначення впливу трансформації фінансового ринку на соціальну сферу здійснимо на основі статистичних даних показників трансформації фінансових ринків (фактори X) та показників соціальної сфери (показники Y) та визначимо коефіцієнти кореляції. Індикаторами соціальної сфери пропонується визначити темпи зростання ВВП на душу населення (Y1), очікуваної тривалості життя (Y2), середньомісячної заробітної плати (Y3), середнього

розміру місячної пенсії (Y4), індексу людського розвитку (Y5). Ці показники характеризують як матеріальний аспект соціальної сфери (заробітна плата, пенсія, ВВП на душу населення), так і фізіологічний аспект розвитку суспільства (очікувана тривалість життя). Також одним із показників розвитку соціальної сфери є індекс людського розвитку, що є інтегральним показником та охоплює площини довготривалого та здорового життя, доступу до знань та гідного рівня життя.

Таблиця 1

Склад та порядок розрахунку окремих показників, що стосуються різних аспектів трансформації фінансових ринків

Показники	Роз'яснення щодо складу та порядку розрахунку окремих показників
Відношення активів фінансових корпорацій до ВВП	Активи фінансових корпорацій включають активи депозитних корпорацій (центрального банку та банків) та інших фінансових корпорацій
Відношення активів інших депозитних корпорацій до ВВП	Активи інших депозитних корпорацій включають активи депозитних корпорацій (банків)
Показник концентрації банківського ринку	Включає суму ринкових часток трьох найбільших банків
Відношення кредитів банків до ВВП	Кредити банків включають валовий обсяг кредитів депозитних корпорацій (банків) на кінець року
Капіталізація ринку цінних паперів до ВВП	Капіталізація ринку цінних паперів включає сукупну вартість цінних паперів, що обертаються на фондовому ринку
Відношення державних облігацій до ВВП	До складу державних облігацій включають суми облігацій внутрішньої державної позики на кінець року
Темп зростання грошового агрегату М2	Грошовий агрегат М2 включає грошовий агрегат М1, переказні депозити в іноземній валюті, і інші депозити (у тому числі у національній валюті та в іноземній валюті)
Відношення валових страхових премій до ВВП	Валові страхові премії розраховуються як сума отриманих внесків від страхувальників та перестраховальників страховиками від страхування та перестраховування ризиків

Джерело: складено автором

Формалізуючи взаємозв'язок фінансового ринку та соціальної сфери логічним буде висунення гіпотези щодо позитивного впливу трансформації фінансового ринку на соціальну сферу. Надалі необхідною є перевірка цієї гіпотези за допомогою застосування кореляційного аналізу з метою її підтвердження чи спростування.

Результати здійснених розрахунків щодо впливу трансформації фінансового ринку на соціальну сферу подано у табл. 2.

Таблиця 2

Коефіцієнти кореляції між показниками трансформації фінансових ринків та індикаторами соціальної сфери в Україні за період 2002-2020 рр.

Показники	Темп зростання				
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Відношення активів фінансових корпорацій до ВВП	-0,2519	0,4041	-0,4430	-0,1633	-0,2168
Відношення активів інших депозитних корпорацій до ВВП	-0,2107	0,4676	-0,4200	-0,0680	-0,1843

Показник концентрації банківського ринку	0,1288	-0,3907	0,2311	-0,2863	0,0559
Відношення кредитів банків до ВВП	-0,1416	0,5352	-0,3892	-0,0398	-0,1383
Капіталізація ринку цінних паперів до ВВП	0,2413	0,0196	0,0995	-0,0280	0,0276
Відношення державних облігацій до ВВП	-0,3353	-0,2312	-0,2731	-0,4448	-0,1235
Темп зростання грошового агрегату М2	0,3986	-0,2937	0,5556	0,3893	-0,0490
Відношення валових страхових премій до ВВП	0,3902	0,6313	0,2576	0,5526	0,2328

Джерело: розраховано автором на підставі [12; 13]

Дані, представлені у табл. 2, свідчать про переважання низького та середнього кореляційного зв'язку між групами показників, що проаналізовані. Трансформаційні процеси фінансового ринку найбільше корелюють із очікуваною тривалістю життя, середньомісячною заробітною платою та середнім розміром щомісячної пенсії. Варто зазначити, що показник темпів зростання середньої очікуваної тривалості життя найбільше піддається впливу трансформаційних факторів фінансового сектору. Зокрема, показник має досить високий коефіцієнт кореляції із індикаторами відношення валових страхових премій до ВВП (0,73) та відношення кредитів банків до ВВП (0,53). А також середній рівень кореляції із показниками відношення активів інших депозитних корпорацій (банків) (0,46) та активів фінансових корпорацій (0,41) до ВВП. Відтак, варто відмітити прямий кореляційний зв'язок між індикатором очікуваної тривалості життя та глибиною розвитку банківського та страхового ринків. Очікувана тривалість життя може пом'якшити співвідношення між розвитком кредитного ринку лише під час кредитної експансії, у свою чергу, ВВП на душу населення може пом'якшити це співвідношення лише під час кредитної рецесії [11]. Динаміка абсолютних показників трансформації фінансового ринку та темпу зростання очікуваної тривалості життя в Україні представлена на рис. 1.

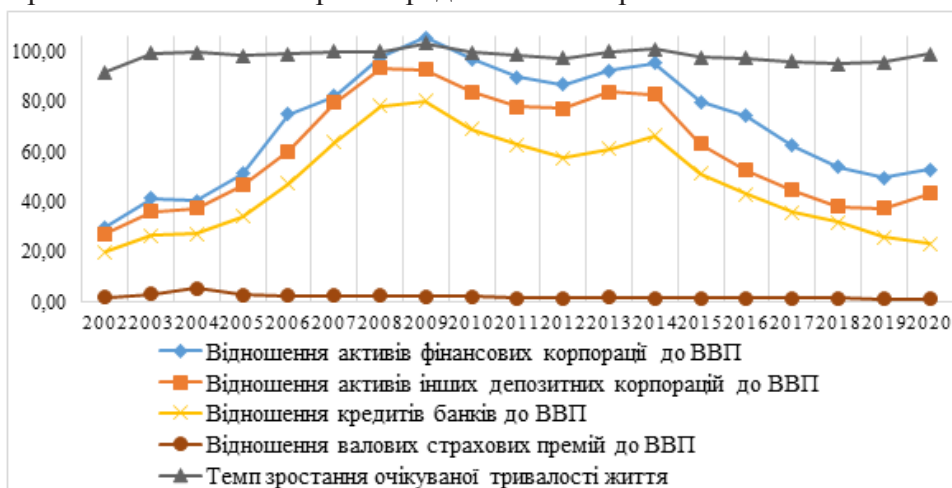


Рис. 3. Динаміка показників трансформації фінансового ринку та темпів зростання очікуваної тривалості життя в Україні за період 2002-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на підставі [12; 13]

Дані, представлені на рис. 1, підтверджують попередню гіпотезу та свідчать про наявність зв'язку між зазначеними показниками у довготривалій перспективі. Тенденція до старіння населення має прямий зв'язок із фінансовим ринком, оскільки молоде та старше покоління мають різні переваги щодо заощаджень та інвестицій та різні потреби у фінансуванні. Отже,

можна очікувати, що вони будуть використовувати фінансові інструменти по-різному, що має відповідні наслідки для попиту на фінансові послуги. Фінансові посередники зацікавлені у побудові фінансового грамотного та інклюзивного суспільства шляхом визначення, фінансування та просування ініціатив, які можуть мати позитивний соціальний вплив.

Отже, з точки зору кореляції між показниками трансформації фінансових ринків та індикаторами соціальної сфери в Україні за період 2002-2020 рр. варто зазначити, що між показниками немає тісного кореляційного зв'язку. У загальному, можна стверджувати, що серед аналізованих пар показник двох груп, середній рівень кореляції виявлено всього у 7 пар показників із 40 досліджених. Саме тому можна стверджувати про відсутність сильного прямого або зворотного впливу трансформації фінансових ринків на соціальний розвиток країни.

Реалізація концепції сталого розвитку ґрунтується на значній увазі до екологічних чинників, оскільки відповідальність суспільства за оточуюче середовище передбачає збереження наступним поколінням придатного для життя світу. З погляду фінансового ринку, підтримка екологічної складової сталого розвитку має здійснюватися за декількома напрямками: відмова від використання забруднюючих навколишнє середовище речовин, фінансування екологічно чистих проєктів, що сприятиме розвитку нового напрямку «зелені фінанси». З точки зору фінансової ринку підтримка екологічної спрямованості передбачає декілька напрямків: відмова від використання забруднюючих навколишнє середовище речовин, фінансування екологічно чистих проєктів, що сприяло виникненню нового напрямку «зелені фінанси». У зв'язку з цим дослідимо взаємозв'язок показників трансформації фінансового ринку та окремих індикаторів екологічної сфери (індекс екологічної ефективності (Y1), капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища (Y2), викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря (Y3), поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища (Y4), загальний обсяг відходів, накопичених протягом експлуатації, у спеціально відведених місцях та об'єктах (Y5)), що подано у табл. 3.

Досліджуючи вплив трансформації фінансового ринку на екологічну сферу доцільним вбачаємо формулювання гіпотези щодо позитивного характеру такого впливу.

Таблиця 3

Коефіцієнти кореляції між показниками трансформації фінансових ринків та індикаторами екологічної сфери

Показники	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Відношення активів фінансових корпорацій до ВВП	-0,1423	-0,1578	-0,3058	-0,0448	0,2678
Відношення активів інших депозитних корпорацій до ВВП	-0,1464	-0,1335	-0,2338	0,0295	0,2525
Показник концентрації банківського ринку	0,1098	-0,1340	-0,3323	-0,0986	-0,2477
Відношення кредитів банків до ВВП	-0,1559	-0,1076	-0,2552	0,0567	0,2634
Капіталізація ринку цінних паперів до ВВП	0,1878	0,4533	0,3159	-0,0200	-0,0940
Відношення державних облігацій до ВВП	0,0056	-0,1756	-0,3065	-0,3106	-0,1530
Темп приросту грошового агрегату M2	0,2882	0,1589	0,3457	0,3486	0,0052
Відношення валових страхових премій до ВВП	0,1651	0,2117	0,6091	0,2805	-0,0095

Джерело: розраховано автором на підставі [12; 13; 14]

Дані, наведені у табл. 3, показують, що у досліджених показниках із 40 пар змінних лише одна пара має високий ступінь прямої кореляції та показує тісний взаємозв'язок між показником відношення валових страхових премій до ВВП та обсягами викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря (коефіцієнт кореляції складає 0,6). При цьому

потенціал страхового сектору у досягненні сталого розвитку полягає у його здатності оцінювати різні види екологічних ризиків та допомагати оплачувати екологічну шкоду. Отже, розрахунки спростовують гіпотезу щодо позитивного впливу трансформаційних процесів фінансового ринку на показники екологічної сфери, оскільки кореляційні зв'язки між досліджуваними показниками слабкі або практично відсутні.

Висновки. Таким чином, дослідивши вплив трансформації фінансового ринку на соціально-екологічну сферу, ми виявили наступне:

- показники трансформації фінансового ринку та індикатори соціальної сфери мають переважно низький та середній рівень кореляційного зв'язку;
- показники трансформації фінансового ринку та індикатори екологічної сфери практично не мають кореляційного зв'язку.

Стосовно соціальної сфери, то найбільший вплив на її показники мають процеси трансформації банківського та страхового секторів фінансового ринку. Разом з тим, практично відсутній кореляційний зв'язок між показниками трансформації фінансового ринку та обраними індикаторами екологічної сфери, виключенням є середній рівень зв'язку між показниками відношення валових страхових премій до ВВП та викидами забруднюючих речовин в атмосферне повітря.

Подальші дослідження впливу трансформаційних процесів фінансового ринку на соціально-екологічну сферу дозволять виявляти силу та характер подібного взаємозв'язку, що є важливою характеристикою для розуміння відповідних тенденцій під час реалізації концепції сталого розвитку.

Список літератури

1. Баранова В. В. Інтеграційна взаємодія на фінансовому ринку у забезпеченні економічної безпеки національного господарства: методологія, організація та практика: дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03. Запоріжжя, 2020. 431 с.
2. Барановський О. І. Оцінка якості трансформаційних процесів у фінансовому секторі національної економіки: монографія / кол. авторів; ред. О. І. Барановський. Київ: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2018. 511 с.
3. Квасницька Р. С. Інвестиційний потенціал інститутів фінансового ринку України : монографія. Хмельницький : ПП «Монускрипт», 2015. 314 с.
4. Коваленко В. В. Фінансовий ринок України: сутнісний та функціональний аспекти. *Економічний форум*. 2017. № 2. С. 286-295.
5. Пластун О. Л. Прогнозування фінансових ринків: сучасні концепції та нові підходи: монографія. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014. 397 с.
6. Руденко М. В. Теоретичні аспекти взаємодії фінансового та реального секторів економіки. *Вісник Університету банківської справи*. 2017. № 1(28). С. 21-29.
7. Сапачук Ю. М. Формування стабілізаційних механізмів сучасного фінансового ринку: автореф. дис. ... канд. економ. наук: 08.00.01. Київ, 2012. 21 с.
8. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: монографія. Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС НБУ, 2008. 348 с.
9. Klein M. W., Olivei G. P. Capital Account Liberalization, Financial Depth, and Economic Growth. *Journal of International Money and Finance*. 2008. №27 (6). P. 861-875.
10. Миркин Я. М., Салин В. М., Добашина И. В. Экономико-статистическое исследование финансовой глубины экономики. *Вестник НГУЭУ*. 2015. №4. С. 24-29.
11. Li T., Zhong J, Xu M. Does the Credit Cycle Have an Impact on Happiness? *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 2020. 17(1). DOI: 10.3390/ijerph17010183.
12. Статистика фінансового сектору. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial>
13. Статистична інформація. Демографічна та соціальна статистика. Економічна статистика. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html
14. Environmental performance Index. URL: <https://epi.yale.edu/epi-results/2020/country/ukr>

References

1. Baranova, V. V. (2020). Integration interaction in the financial market in ensuring the economic security of the national economy: methodology, organization and practice (D. Sc.

- Thesis). Economics and management of the national economy. Zaporozhye: Classical private university [In Ukrainian].
2. Baranovsky, O. I. (Ed.) (2018). Estimation of quality of transformation processes in the financial sector of the national economy. Kyiv: SHEI «University of Banking» [In Ukrainian].
 3. Kvasnytska, R. S. (2015). Investment potential of financial market institutions of Ukraine. Khmelnytsky: PE «Monuscript» [In Ukrainian].
 4. Kovalenko, V. V. (2017). Financial market of Ukraine: essential and functional aspects. *Ekonomichnyj forum*, 2, 286-295 [In Ukrainian].
 5. Plastun, O. L. (2014). Forecasting of financial markets: modern concepts and new approaches: a monograph. Sumy: SHEI «UABS NBU» [In Ukrainian].
 6. Rudenko, M. V. (2017). Theoretical aspects of the interaction of financial and real sectors of the economy. *Visnyk Universytetu bankivs'koi spravy*, 1 (28), 21-29 [In Ukrainian].
 7. Sapachuk, Yu. M. (2012). Formation of stabilization mechanisms of the modern financial market (Abstract of Ph.D. Thesis). Economic theory and history of economic thought. Kyiv: Taras Shevchenko National University of Kyiv [In Ukrainian].
 8. Shkolnyk, I. O. (2008). Financial market of Ukraine: current status and development strategy. Sumy: GDP «Dream-1» LTD, UABS NBU [In Ukrainian].
 9. Klein, M. W. & Olivei, G. P. (2008). Capital Account Liberalization, Financial Depth, and Economic Growth. *Journal of International Money and Finance*, 27 (6), 861-875.
 10. Mirkin, Ya. M., Salin V. M. & Dobashina I. V. (2015). Economic and statistical research of the financial depth of the economy. *Vestnik NGUEU*, 4, 24-29 [In Russian].
 11. Li, T., Zhong, J. & Xu M. (2020). Does the Credit Cycle Have an Impact on Happiness? *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(1). DOI: 10.3390/ijerph17010183.
 12. Statistics of the financial sector. National Bank of Ukraine (2021). Official web-site. Retrieved from <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial> [In Ukrainian].
 13. Statistical information. Demographic and social statistics. Economic statistics. State Statistics Service of Ukraine (2021). Official web-site. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html [In Ukrainian].
 14. Environmental performance Index (2021). Retrieved from <https://epi.yale.edu/epi-results/2020/country/ukr>.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Іорґа С.М., кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна
e-mail: fiests@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-1129-1336

Ластовенко М.Г., кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна
e-mail: lng1nic@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-4169-5449

***Анотація.** Мета.* Метою дослідження є визначення особливостей фінансування малих підприємств в Україні та окреслення напрямків покращення процесу їх фінансування. *Методика* У рамках дослідження застосовувались методи узагальнення, порівняння, синтезу та аналізу, емпіричні методи дослідження. *Результати* Визначено вплив пандемії на функціонування малих підприємств в Україні. Проаналізовано критерії визначення малого підприємства, визначено розбіжності та відсутність єдиного законодавчого підходу у цьому питанні. Доведено необхідність поділу малих підприємств на традиційні малі підприємства та малі підприємства націлені на зростання. *Практична значимість.* Сформовані базові критерії фінансування малого підприємства, які повинні лягати в основу прийняття рішень фінансового характеру: доступ до фінансових ресурсів, мета функціонування, фінансові ризики, рівень ліквідності. Визначені особливості фінансування вітчизняних малих підприємств: Визначено завдання виконання яких сприятиме гармонізації процесу фінансування вітчизняних малих підприємств.

Ключові слова: мале підприємство, традиційне мале підприємство, мале підприємство націлене на зростання, фінансування малого підприємства.

FEATURES OF FINANCING SMALL ENTERPRISES IN UKRAINE

Iorga Svitlana, PhD in Economics, Senior Lecturer of the Department of Financial Management and Stock Market, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine
e-mail: fiests@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-1129-1336

Lastovenko Mykola, PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Financial Management and Stock Market, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine
e-mail: lng1nic@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-4169-5449

***Abstract.** Goal.* The purpose of the study is to determine the features of small business financing in Ukraine and outline ways to improve the process of their financing. *Methods.* The research used methods of generalization, comparison, synthesis and analysis, empirical research methods. *Results.* The impact of the pandemic on the functioning of small enterprises in Ukraine is determined. The impact of the pandemic on small businesses has been shown to be more detrimental than large and medium-sized businesses. The criteria for defining a small enterprise are analyzed, differences and the lack of a unified legislative approach to this issue are identified. The necessity of dividing small enterprises into traditional small enterprises and small enterprises aimed at growth is proved. The peculiarities of financing the above types of small enterprises through the prism of the enterprise life cycle are analyzed. *Practical significance.* The basic criteria for financing a small enterprise, which should form the basis of financial decisions: access to financial resources, purpose of operation, financial risks, liquidity. Peculiarities of financing small domestic enterprises are identified: lack of clear guidelines on the possibilities of using a simplified system of taxation by small enterprises; mostly declarative nature of legislative acts aimed at supporting small business; limited access of small enterprises to the stock and money market; low level of liquidity and high level of financial risk. The tasks of which will contribute to the harmonization of the process of financing domestic small enterprises have been identified.

Key words: small enterprise, traditional small enterprise, small enterprise aimed at growth, small enterprise financing.

JEL Classification: M210, G100.

Постановка проблеми. Значення та роль малого підприємства в умовах становлення ринкових відносин є визначальною, оскільки воно є основою формування конкурентного середовища та так званого «середнього класу» населення, що є базою економічного зростання країни. Стратегічне визначення значущості малих підприємств полягає в тому, що вони є основним джерелом робочих місць, генератором бізнесових ідей, рушійною

силою інновацій, росту добробуту населення, тощо.

Кризові явища в економіці спричиненні пандемією найбільш рушійний вплив спричинили на сферу малого бізнесу. Така ситуація спричинена рядом об'єктивних причин, що відображають специфіку діяльності малого бізнесу в Україні. Передусім, це відсутність реальної підтримки від держави у вигляді пільгового режиму оподаткування, покращення доступу до кредитних ресурсів, застосування пільгових ставок кредитування малих підприємств, тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню проблем фінансування та функціонування малого підприємства присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: З. Варналія, Дж. К. Ван Хорна, П. Друкера, О.С. Стонової, Й. Шумпетера, А. та інших.

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, недостатньо висвітленими є проблеми специфіки фінансування малого бізнесу у розрізі їх адаптації до вітчизняних умов господарювання.

Мета дослідження. Метою дослідження і є дослідження особливостей фінансування малих підприємств в Україні та окреслення напрямків покращення процесу фінансування вітчизняних малих підприємств.

Основний матеріал. Оцінимо основні параметри розвитку малих підприємств в умовах розгортання кризових явищ пов'язаних з пандемією. Так, за період 2018-2020 років кількість малих підприємств в Україні зросла з 339374 од. у 2018 році до 355708 од. у 2020 році. Разом з тим значущість даного класу суб'єктів господарювання для економіки країни залишається невисокою. Так, станом на 2020 рік питома вага обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) малих підприємств у загальному обсязі реалізації суб'єктів господарювання України складає лише 20,5 % (у 2018 році 19,2%), у той час як великі та середні підприємства забезпечують відповідно 36,1% та 43,4% (у 2018 році 38,2% і 42,6%)[1]. Таким чином, протягом 2018-2020 років отримуємо приріст значущості малих підприємств у загальному обсязі реалізації товарів, робіт та послуг суб'єктів господарювання України у розмірі лише 1,3 в.п.

Відсоток збиткових підприємств у загальному обсязі суб'єктів господарювання у розрізі їх поділу за розміром є майже однаковим: так станом на 2020 рік 30,7% великих підприємств та 28,9% малих підприємств є збитковими. Разом з тим, рівень рентабельності операційної діяльності великих підприємств знизився з 9,1% у 2018 році до 8,3% у 2020 році. Відповідний показник по малим підприємствам має набагато гіршу тенденцію: рівень рентабельності операційної діяльності малих підприємств України знизився з 8,3% у 2018 році до 3,9% у 2020 році. Якщо говорити про рівень рентабельності (збитковості) всієї діяльності, то по великим підприємствам даний показник знизився з 5,2% у 2018 році до 1,0% у 2020 році. Малі підприємства за період 2018-2020 років отримали зниження рівня рентабельності (збитковості) всієї діяльності з 2,7% до -1,8%[1].

Можемо констатувати, що вплив пандемії на малі підприємства є більш згубним, порівняно з великими та середніми підприємствами. Принципово важливим є визначення того, які саме підприємства ми можемо вважати малими. Якщо звернутися до міжнародного досвіду, то у більшості країн світу не існує єдиного підходу до визначення малого підприємства. Проте більшість розвинених країн світу до малого підприємства відносять суб'єктів господарювання з чисельністю основних працівників до 50 осіб та річною виручкою до 10 млн. євро[2].

В Україні на законодавчому рівні закріплено критерії поділу підприємств за розміром Господарським кодексом України та Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Останній визначає відповідно до розміру підприємства порядок та форми подання його фінансової звітності. Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» до малих підприємств відносять усі суб'єкти господарювання середня кількість працівників на яких складає від 10 до 50 осіб, а річний обсяг чистого доходу від реалізації продукції складає від 0,7 до 8 млн. євро[3]. Господарським кодексом України закладено дещо інші критерії визначення малого підприємства – середньорічна кількість працюючих також від 10 до 50 осіб, проте обсяг річного чистого доходу від 2 до 10 млн. євро[4]. Маємо розбіжності у визначення малого підприємства на рівні законодавства, що відносить певні категорії суб'єктів господарювання у площину невизначеності. Важливість єдиної системи критеріїв визначення малого підприємства на законодавчому рівні пояснюється можливостями реалізації існуючих та розробки нових державних програм його підтримки.

Найбільш дієвим напрямком підтримки малих підприємств з боку держави є пільговий режим оподаткування, який в Україні представлено спрощеною системою оподаткування, що формалізується у рамках сплати єдиного податку. ПКУ встановлює вимоги щодо тих суб'єктів господарювання, які мають право претендувати на сплату єдиного податку. Згідно ПКУ виділяється 4 групи платників єдиного податку, що варіюються за граничним обсягом річного доходу від реалізації товарів, робіт та послуг – від 167 мінімальних заробітних плат (1 група) до 1167 мінімальних заробітних плат (3 група)[5]. Таким чином станом на 2021 рік суб'єкт господарювання, який може претендувати на спрощену систему оподаткування повинен отримати річний дохід не більше 7002 тис.грн., або приблизно 2,3 млн.євро. Відмітимо, що Постанова Кабінету Міністрів України від 27 травня 2020 р. № 534 «Про затвердження Державної програми стимулювання економіки для подолання негативних наслідків, спричинених обмежувальними заходами щодо запобігання виникненню і поширенню гострої респіраторної хвороби COVID19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, на 2020-2022 роки» передбачає ряд заходів націлених на підтримку малого та середнього бізнесу, зокрема пільгові ставки кредитування, надання державних гарантій, застосування безрегресного факторингу, тощо[6].

Разом з тим, відсутність єдиного тлумачення до категорії мале підприємство призводить до неясності тих механізмів підтримки на які можуть розраховувати ті чи інші суб'єкти господарювання. Так, наприклад, підприємство з річним чистим доходом у обсязі 9 млн. євро вважається малим лише згідно ГКУ, а підприємство з річним чистим доходом у 3 млн. євро є малим згідно ГКУ і ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», проте не має права застосовувати спрощену систему оподаткування згідно ПКУ.

Згідно дослідження проведеного спілкою підприємців України 61% підприємців України скаржаться на відсутність доступних кредитів і джерел швидкого поповнення оборотного капіталу[7]. Згідно проведених опитувань пропонується у рамках «Державної програми стимулювання економіки для подолання негативних наслідків, спричинених обмежувальними заходами щодо запобігання виникненню і поширенню гострої респіраторної хвороби COVID19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, на 2020-2022 роки» (постанова КМУ №534) державна програма 5-7-9% (мова йде про пільгову вартість кредитів для малих підприємств) на практиці є досить важко реалізованою. Так, більшість суб'єктів господарювання, що звертались у рамках цієї програми за кредитами, після оформлення значного пакету документів отримали відмову[7].

Вважаємо, що особливості фінансування малого підприємства принципово різняться відповідно до можливостей та перспектив його розвитку. Так, відомий американський економіст Джеймс Картер Ван Хорн відзначає, що «нове підприємство в секторі економіки, що зростає по своїй сутності відрізняється від компанії в традиційній сфері бізнесу, що завжди залишиться малою»[8].

Тобто вирішуючи завдання фінансування малого підприємства необхідно обов'язково за базис приймати стратегічну направленість розвитку підприємства. Інноваційна складова діяльності окремих суб'єктів господарювання, що відносяться до малого підприємства стає основою його майбутнього успіху, а отже розширення перспектив щодо залучення більш широкого спектру джерел фінансування.

Вважаємо за необхідне при визначенні можливостей фінансування малого підприємства ґрунтуватись на поділї їх на малі підприємства націлені на зростання та традиційні малі підприємства. Під малими підприємствами націленими на зростання розуміємо підприємства, що в основі своєї діяльності закладають перспективи зростання та розширення, які базуються на інноваційній складові товари, роботи та послуги, що пропонується (наприклад фірма, що працює в сфері високих технологій, тощо). До традиційних малих підприємств слід віднести усі інших суб'єктів господарювання, що в силу специфіки товару, роботи та послуги, що пропонується найбільш доцільно здійснювати свою діяльність у форматі малого підприємства (наприклад сімейний ресторан, окремі види сільськогосподарського виробництва, тощо).

Відмітимо, що такий поділ передбачає, що мале підприємство націлене на зростання у випадку успішної реалізації заданої стратегії в перспективі переходить до групи великих підприємств.

У рамках таблиці 1 нами зроблена спроба сформулювати базові критерії фінансування малого підприємства, які повинні лягати в основу прийняття рішень фінансового характеру.

Для більш повного їх розуміння введемо уточнення щодо специфіки їх трактування. Для цього доцільним є використання наукового доробку Стоянової О.С., яка особливості

фінансування малих підприємств розглядає через призму життєвого циклу малого бізнесу, а саме:

1) наукові дослідження, розробка товарів (робіт, послуг), так званий пренатальний період підприємства;

2) початок виробництва/надання товарів (робіт, послуг), або дитинство підприємства;

3) комерційний успіх товарів (робіт, послуг) або зрілість підприємства;

4) деградація ринку товарів (робіт, послуг) або життєвий спад підприємства [9, с.601].

Відмітимо, що на перших двох стадіях принципи фінансового менеджменту малих підприємств обох означених типів є практично однаковими, різняться лише мета функціонування. Відмітимо, що у цей період мале підприємство має утруднений доступ до ринків капіталу (вимоги до лістингу, тощо), а банківські кредити є важкодоступними (обов'язковість застави, вимоги до платоспроможності, тощо) та високовартісними.

Таблиця 1.

Особливості фінансування малих підприємств (МП)

Тип МП	Доступ до фінансових ресурсів	Мета функціонування	Фінансові ризики	Рівень ліквідності
1. Традиційне мале підприємство	Обмежений доступ до фондового та грошового ринку. Можливість використання програм державної підтримки малого підприємства.	Орієнтація на максимізацію прибутку та часто небажання залучення нових співвласників	Високий рівень ризику втрати інвестицій власника у разі неуспішної реалізації основної ідеї створення малого підприємства. Неможливість диверсифікації власних ресурсів, викликана їх обмеженістю.	Низький рівень ліквідності, що визначається значним перевищення поточних зобов'язань над поточними активами, причиною якого є обмежений доступ до фінансового та грошового ринків.
2. Малі підприємства націлені на зростання	Обмежений доступ до грошового та фондового ринку. Можливість використання програм державної підтримки малого бізнесу. У перспективі можливий вихід на фондовий ринок з емісією акцій, облігацій, тощо.	Максимізація вартості підприємства. Підвищення рівня капіталізації шляхом максимізації курсу акцій.	Високий рівень ризику втрати інвестицій власника у разі неуспішної реалізації основної ідеї створення малого підприємства. У процесі росту розширення можливості диверсифікації та зниження рівня ризику	Низький рівень ліквідності, що визначається значним перевищення поточних зобов'язань над поточними активами, причиною якого є обмежений доступ до фінансового та грошового ринків. У процесі росту завдяки випуску акцій, залучення довгострокових кредитів відбувається покращення рівня ліквідності.

Джерело: складено автором

Взагалі, на перших двох етапах будь-яке мале підприємство є виключенням з основного правила фінансиста – чим більше ризик, тим більше дохідність.

Мале підприємство на початкових стадіях свого існування це завжди високий ризик та низька дохідність. А основна дилема фінансового менеджменту – «рентабельність –

ліквідність» – стає основною дилемою в процесі фінансування малого підприємства.

Що стосується ризиків, то в процесі росту малого підприємства їх рівень знижується, що спричинено розширенням можливостей до фінансових ринків та збільшенням рівня ліквідності.

Щодо можливостей використання малими підприємствами інструментів фондового ринку, то слід відмітити, що в Україні у йому напрямку робляться певні кроки на законодавчому рівні. Так, 11 грудня 2021 року НКЦПФР схвалила проект рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Положення про здійснення публічної пропозиції цінних паперів», що значно спрощує процедуру публічного розміщення акцій та облігацій [10]. Найбільш суттєві зміни стосуються спрощення проспекту емісії. Даний документ орієнтовано на те, що саме спрощений проспект збільшить доступ до фондових інструментів емітентів із групи малих і середніх підприємств.

Низький рівень ліквідності є основною проблемою, що характерна для малих підприємств, як на стадіях створення так і на стадіях бурхливого росту. Вирішити цю проблему можливо через залучення кредитних ресурсів за доступною ціною, доцільно рекомендувати використання овердрафту.

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки та узагальнення. Визначені особливості фінансування вітчизняних малих підприємств можна сформулювати у вигляді наступного переліку:

1) Розмитість критеріїв щодо визначення малого підприємства, що не дає чітких орієнтирів суб'єктів господарювання щодо можливостей використання спрощеної системи оподаткування;

2) Декларативний характер більшості законодавчих нормативно-правових актів націлених на підтримку малого бізнесу, непрозорий та забюрократизований процес отримання означеної підтримки;

3) Обмежений доступу малих підприємств до фондового та грошового ринку.

4) Низький рівень ліквідності та високий рівень фінансового ризику.

Для гармонізації фінансування вітчизняних малих підприємств слід необхідним є виконання наступних завдань:

1. Забезпечення єдності визначення малого підприємства на законодавчому рівні. Для цього слід привести у відповідність критерії визначення підприємств за розмірами у рамках Господарського і Податкового Кодексів України та ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність».

2. Розробка та впровадження заходів направлених на спрощення та забезпечення прозорості отримання державної підтримки окремими суб'єктами господарювання, зокрема у рамках пільгового кредитування.

3. Розробка заходів щодо покращення доступу малих підприємств до залучення фінансових інструментів фондового ринку.

4. Побудова процесу фінансування повинна враховувати високий рівень фінансового ризику малих підприємств, використання агресивної політики фінансування тут недоцільне, оскільки може призвести значних проблем з платоспроможністю.

Список літератури

1. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 30.11.2021).

2. Красота О. В., Кір'єв І. С. Особливості розвитку малого підприємництва в умовах порушення макроекономічної стабільності. *Ефективна економіка*, №2 2021. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/100.pdf (дата звернення 12.11.2021)

3. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. Дата оновлення 1.07.2021. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2006_02_09/T990996.html (дата звернення: 25.11.2021).

4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. Дата оновлення 19.12.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 20.12.2021).

5. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. Дата оновлення: 21.11.2021 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення 30.11.2021)

6. Постанова Кабінету Міністрів України від 27 травня 2020 р. № 534 «Про затвердження Державної програми стимулювання економіки для подолання негативних наслідків, спричинених обмежувальними заходами щодо запобігання виникненню і поширенню

гострої респіраторної хвороби COVID19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, на 2020-2022 роки». URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/prozatverdzhennya-derzhavnoyi-programi-stimulyuvannya-ekonomiki-534-270520> (дата звернення: 10.11.2021).

7. Новини спілки українських підприємців. URL: <https://sup.org.ua/uk/news> (дата звернення 29.11.2021).

8. Ван Хорн Джеймс С., Вахович, Джон М. Основы финансового менеджмента. 12-е издание / пер. с англ. Москва : ООО "И.Д. Вильямс", 2008. 1232 с.

9. Стоянова Е.С., Крылова Т. Б., Балабанов И. Т.и др. Финансовый менеджмент: теория и практика. 6-е изд. / под. ред.. Стояновой Е.С. Москва : Перспектива. 2010. 656 с.

10. Про схвалення проекту рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Положення про здійснення публічної пропозиції цінних паперів» від 25.06.2021. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/document/?id=12650432> (дата звернення 10.11.2021)

References

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed November, 30, 2021). [in Ukrainian].

2. Krasota O.V., Melnyk T. H., Borysenko O. A. The change in priorities of state regulation of the small businesses' development. Retrieved from http://journals.uran.ua/nvp_chntu/article/view/100946 (accessed November 12, 2020). [in Ukrainian].

3. On Accounting and Financial Reporting in Ukraine: Law of Ukraine dated May 12, 2011, No. 3332-VI. Retrieved from <http://zakon1.rada.gov.ua/> (accessed November 25, 2021). [in Ukrainian].

4. The Commercial Code of Ukraine: Law of Ukraine dated January 16, 2003 No. 436-IV. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (application date November 20, 2020) [in Ukrainian]

5. Tax Code of Ukraine: Law of Ukraine dated December 02, 2010 № 436-IV. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (application date November 30, 2021). [in Ukrainian].

6. Cabinet of Ministers of Ukraine (2020), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On approval of the State program of economic stimulation to overcome the negative effects caused by restrictive measures to prevent the occurrence and spread of acute respiratory disease COVID-19 caused by coronavirus SARS-CoV-2, for 2020- 2022". Retrieved from <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-derzhavnoyi-programi-stimulyuvannyaekonomiki-534-270520> (accessed 10 November 2021).

7. Novyny spilky ukrains'kykh pidpriemtsiv. [News of the Union of Ukrainian Entrepreneurs] Retrieved from <https://sup.org.ua/uk/news> (accessed November, 29, 2021).

8. Van Khorn Dzhejms S., Vakhovych, Dzhon M. (2008). Osnovy fynansovoho menedzhmenta. 12-e yzdanye / per. s anhl. Moskva : ООО "Y.D. Vyl'iams". [in Russia].

9. Stoianova E.S., Krylova T. B., Balabanov Y. T.y dr. (2010). Fynansovyj menedzhment: teoryia y praktyka. 6-e yzd. / pod. red.. Stoianovoj E.S. Moskva : Perspektyva. [in Russia].

10. On approval of the draft decision of the National Commission on Securities and Stock Market "On approval of the Regulations on the public offering of securities" Law of Ukraine dated June 25, 2021. Retrieved from <https://www.nssmc.gov.ua/document/?id=12650432> (accessed November, 10, 2021). [in Ukrainian].

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ В СИСТЕМІ ОЦІНЮВАННЯ БАНКІВСЬКОГО РИЗИКУ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ ОТРИМАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ

Коваленко В.В., доктор економічних наук, доцент, професор, професор кафедри банківської справи, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна
e-mail: kovalenko-6868@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-2783-186X

Сгорова А.С. студентка факультету фінансів та банківської справи, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна
e-mail: anastasiia.eee@gmail.com
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0030-8307>

***Анотація.** Мета дослідження полягає в узагальненні ключових положень та практик міжнародних стандартів, аналізі застосування країнами ризик-орієнтованого підходу у забезпеченні протидії ВК/ФТ, систематизації положень управління ризиками ВК/ФТРЗ у зарубіжній практиці та їх введені у вітчизняну банківську практику. У процесі дослідження використано як загальнонаукові, так і специфічні методи: структурно-логічний аналіз – для побудови логіки та структури дослідження; еволюційний – для дослідження підходів щодо оцінювання ризиків легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму. Для мінімізації загроз ВК/ФТРЗ з боку фінансової системи узагальнено міжнародний досвід застосування ризик-орієнтованого підходу у банківському секторі. Практична значимість даної роботи полягає в удосконаленні наявних підходів щодо систематизації ризиків легалізації відмивання доходів отриманих злочинним шляхом.*

***Ключові слова:** банк, ризик, ризик-орієнтований підхід, легалізація доходів отриманих злочинним шляхом.*

IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL EXPERIENCE IN THE BANKING RISK ASSESSMENT SYSTEM OF ILLEGAL INCOMES LEGALIZATION

Kovalenko Victoria, D.Sc. (Economics), Professor, Professor, Department of Banking, Odessa National University of Economics, Ukraine
e-mail: kovalenko-6868@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-2783-186X

Yehorova Anastasiia, Student of the Faculty of Finance and Banking, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine
e-mail: anastasiia.eee@gmail.com
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0030-8307>

***Abstract.** The aim of the paper is to summarize key provisions and practices of international standards, analyze the application of risk-based approach in ML/CFT, systematization of risk management provisions ML/CFT/WMD in foreign practice and their introduction into domestic banking practice. In the process of research both general scientific and specific methods were used: logical structure analysis - to build the logic and structure of the study; evolutionary - to study approaches to assessing the risks of money laundering and terrorist financing. Results of the article. To minimize the threats of ML/CFT/WMD from the financial system is summarized the international experience of applying a risk-based approach in the banking sector. It is proved that such risks as the risks of legalization (laundering) of the proceeds of crime are related to other typical banking risks, but are more mediate, and therefore affect their implementation. The scientific novelty is the detailing of the risk assessment tool and the systematic and organized process with the participation of stakeholders public and private sector in the field of combating money laundering. The practical significance of this study is to improve existing approaches of systematize the risks of legalization of money laundering. Among the key accents for improvement for domestic banks in this matter are the following areas: risk assessment should be adapted to the activities of a particular banking institution; ensuring individual risk assessment for all clients (low, medium, high); adaptation of CDD measures and monitoring system based on the collected information and identified risks (both the bank and the client); the monitoring system should be adapted to the bank's business and risks, which contributes to more accurate reporting to the financial intelligence department.*

***Key words:** bank, risk, risk-based approach, money laundering.*

JEL Classification: G 210.

Постановка проблеми. В останні роки спостерігається тенденція щодо одночасного підвищення вимог у аспектах резервного капіталу, боротьби з відмиванням грошей та

фінансування тероризму, що призвело до помітного збільшення витрат і складності для банків у всьому світі.

Попри те, що багато з цих регуляторних змін підвищили стійкість фінансової системи та допомогли боротися з фінансовою злочинністю, вони також посилили тиск на кореспондентські банківські відносини та транскордонні фінансові мережі.

Зіткнувшись з наказами про виправні дії, угоди штрафні санкції, виданими регуляторами, банки-кореспонденти відреагували, обмеживши свою діяльність ринками з більш прийнятними регуляторними ризиками та економічною винагородою. При цьому питання впровадження вимог та методів боротьби з легалізацією доходів отриманих злочинним шляхом залишається далеким від світових реалій.

Зазначимо, що понад 25 % із 300 банків у 90 країнах світу, що розвиваються, повідомили про втрати відносин з банками-кореспондентами [1]. Більше 70 % банків, охоплених ІФС дослідженням, повідомили, що вони стикаються з екзогенними проблемами – насамперед кореспондентськими, і пов'язані з цим проблеми щодо дотримання вимог, які торкнулися кожного досліджуваного ринку, незалежно від розміру чи ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій останніх років. Теоретичним та практичним аспектам фінансового моніторингу та впровадження механізмів протидії ВК/ФТРЗ приділено увагу як сучасними вітчизняними, так і зарубіжними дослідниками. Так, у наукових працях О. Бисаги [2], Тильчик О. [3], О. Беха [4], Н. Омара [5] представлені дослідження щодо структури міжнародних міжурядових організацій та міжнародних неурядових організацій, які складають інституційну основу глобальної міжнародної системи боротьби з відмиванням злочинних доходів; напрямів удосконалення положень загальнодержавної антикорупційної стратегії, а саме в частині гармонізації антикорупційних та антилегалізаційних заходів у системі запобігання та протидії корупції; особливості правового механізму державної політики запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом.

У працях Н. Внукової [6], В. Рисіна [7], Є. Савони [8], І. Юсаріної [10], Є. Мордань [11] розглядаються питання щодо ключових змін стандартів FATF, аналіз застосування країнами ризик-орієнтованого підходу у забезпеченні протидії відмиванню коштів, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення (ВК/ФТРЗ), систематизація положень управління ризиками ВК/ФТРЗ у зарубіжній та національній практиці.

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри наявність різних підходів та методик оцінки й управління ризиками в системі фінансового моніторингу, слід зазначити, що вони переважно стосуються ризиків відмивання коштів з використанням банківських установ. Питання застосування ризик-орієнтованого підходу для протидії фінансуванню тероризму та розповсюдження зброї масового знищення, а також оцінювання ефективності ризик-орієнтованого підходу та запровадження його положень у вітчизняну практику залишаються поки що практично не дослідженими.

Мета дослідження. Мета дослідження полягає в узагальненні ключових положень та практик міжнародних стандартів, аналізі застосування країнами ризик-орієнтованого підходу у забезпеченні протидії ВК/ФТ, систематизації положень управління ризиками ВК/ФТРЗ у зарубіжній практиці та їх введені у вітчизняну банківську практику.

Основний матеріал. У міжнародному науковому суспільстві центральний фокус у полеміці щодо боротьби з відмиванням грошей в банківському секторі за останні десятиріччя зосереджено на концепції ризику. Усім учасникам, які беруть участь у запобіганні відмиванню грошей – державі, правоохоронним органам, банківським та фінансовим установам, фахівцям – було запропоновано перейти від парадигми, яка заснована на правилах, до підходу, що ґрунтується на оцінці ризику, та, відповідно, розподілити свої зусилля та ресурси по ПБК/ФТ там, де ризик відмивання грошей є вищим.

Система щодо запобігання відмиванню грошей отриманих злочинним шляхом та боротьби з фінансуванням тероризму є найбільш ефективною, коли вона націлена на ресурси там, де вони матимуть найбільший ефект. Досягнути такого результату можливо лише за умови якісного повноцінного аналізу та розуміння ризиків відмивання грошей/фінансування тероризму, як на державному рівні, так й на рівні конкретного банку.

Такий підхід відповідає рекомендаціям Групи щодо розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF). ФАТФ рекомендує країнам виявляти, оцінювати та розуміти ризики ВК/ФТ у межах своєї юрисдикції, а потім вживати заходів та застосовувати ресурси для зниження таких ризиків на основі підходу, що ґрунтується на оцінці ризиків.

Ключовим орієнтиром підходу, що ґрунтується на оцінці ризику, у питанні запобігання

відмиванню грошей є перша з 40 рекомендацій, випущених Групою з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF). Наведена рекомендація ФАТФ передбачає, що заходи щодо боротьби з відмиванням грошей мають бути «сумірними з виявленими ризиками»: за умови високого рівня ризику відмивання грошей слід застосовувати посилені заходи, у свою чергу більш низький рівень ризику допускає певне спрощення процедур та заходів. Отже, ресурси ПВК/ФТ (наприклад, процеси, люди, моніторинг) мають бути зосередженні та введенні відповідно до рівня передбачуваного ризику.

Загалом, розуміння ризику як явища, яке було завжди присутнє у всіх сферах діяльності суспільства, допомагає визначити й мінімізувати небажані результати, уникнути значних втрат. Вважається, що ризик являє собою невизначеність, яка виникає щодо реалізації певних подій у майбутньому. На думку Л. Примостки, ризик є імовірністю того, що очікувана подія не відбудеться або відбудеться з певним відхиленням, що зрештою призведе до небажаних наслідків [11, с. 6]. Так, перебуваючи в умовах невизначеності, прийняття певних рішень завжди наражає людину на ризики, в тому числі й у ринковій економіці. Відповідно, управлінські рішення завжди приймаються в умовах ризику, а саме через ряд зовнішніх та внутрішніх факторів. Якщо на першу групу чинників фактично неможливо вплинути, то внутрішні фактори є результатом діяльності самих суб'єктів.

Серед чисельних визначень поняття «ризик» найбільш близьким до фінансової та економічної діяльності, на нашу думку, є наступне: «ризик – імовірність (загроза) втрати частини своїх ресурсів, недоотримання прибутків або поява додаткових витрат у результаті здійснення певної фінансової діяльності» [12, с. 68]. До основних ознак ризику, які є найбільш значущими слід віднести: ризик стосується чітко визначеного об'єкта; точне прогнозування виникнення ризику є неможливим; ризик вирізняється ймовірнісною природою реалізації; будь-який вид економічної діяльності підпадає під вплив ризиків.

Щодо саме банківського ризику, то він виникає лише під час здійснення банківської діяльності. З виникненням ринкових взаємовідносин, банківська діяльність стала неподільною з ризиками. Вони, через специфіку банківського продукту, завжди є обов'язковим та неодмінним явищем.

Державний регулятор надає таке визначення банківського ризику – це потенційна можливість недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх факторів [13]. Починаючи з 2018 року, до списку суттєвих видів ризиків, які банк має комплексно оцінити, належать: кредитний ризик; ризики ліквідності; процентний ризик; ринковий ризик; операційний ризик; комплаєнс-ризик; інші суттєві видів ризиків, на які банк наражається під час своєї діяльності [13].

Варто відзначити, що відповідно до Положення НБУ «Про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах» [13], безпосередньо управління комплаєнс-ризиком, які визначено у переліку суттєвих ризиків, обов'язково має включати процедури та процеси забезпечення відповідності діяльності банку вимогам законодавства, уключаючи законодавство у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення.

Такої ж точки зору притримується Внукова Н., яка пов'язує систему фінансового моніторингу в банку з комплаєнс, який формує основу контролю будь-якої фінансової установи, що функціонує за тими чи іншими правилами і є обов'язковою складовою системи управління, зокрема, щодо попередження ризиків фінансового моніторингу. Сутність комплаєнс-контролю втілюється в його основних функціях: аналітичній, інформаційній, попереджувальній, забезпечення та ін. Він є новим механізмом фінансового контролю за фінансовими послугами, що є предметом контролю системи фінансового моніторингу [7, с. 65].

Такий вид ризиків, як ризики легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом мають зв'язок з іншими типовими банківськими ризиками, проте несуть в собі більш опосередкований характер, і тому, впливають на їх реалізацію. Причинно-наслідковий зв'язок ризики легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом з іншими ризиками подано на рисунку 1.

Концепція ризик-орієнтованого підходу, що стала певним нововведенням у роботі з питань ПВК/ФТ, знайшла великий відгук серед регулюючих органів та політиків більшості країн світу. З часу свого введення в дію ФАТФ наприкінці 1990-х років ризик-орієнтований підхід став джерелом для формування законодавства про ПВК у країнах світу, в т.ч. США та

ЄС. Ризик-орієнтований підхід за останні роки виходить за межі географічного охоплення та застосовується не тільки державами, а й приватними компаніями, які підпадають під дію законодавства про ПВК: банки, страхові компанії, нотаріуси, казино, агенти з нерухомості, великі дилери та інші.

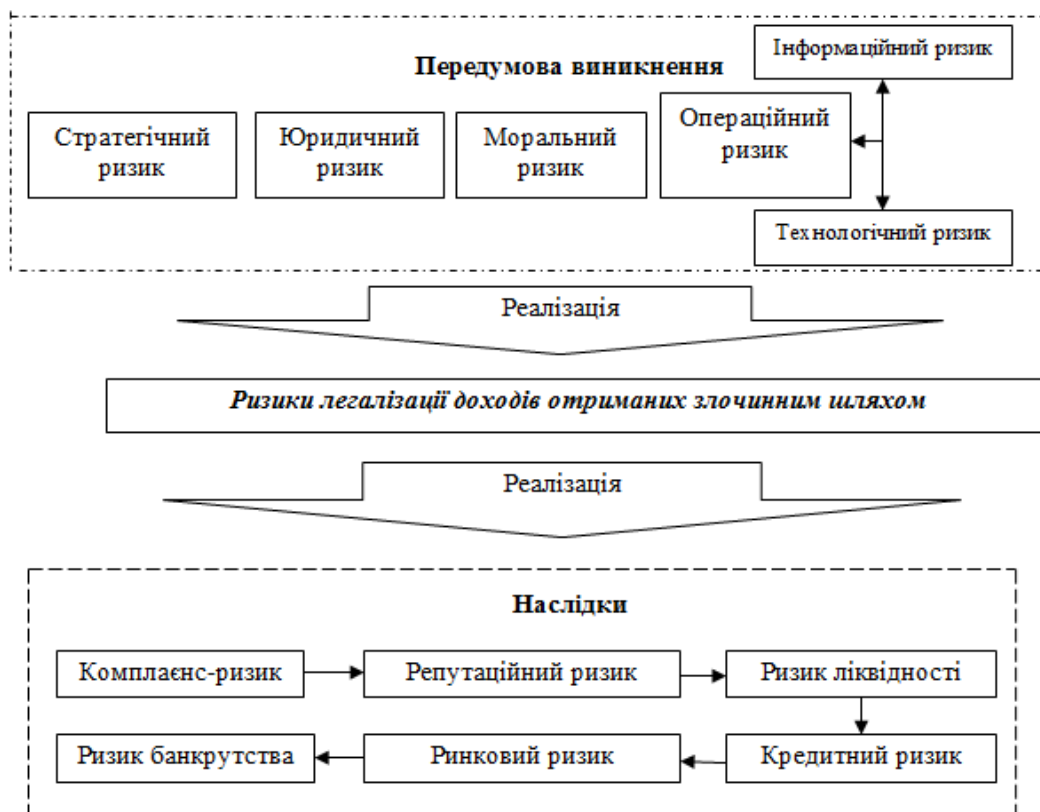


Рис. 1 Взаємозв'язок ризиків легалізації доходів отриманих злочинним шляхом і типових банківських ризиків

Джерело: систематизовано авторами за матеріалами [10; 11]

Усі ці учасники повинні провести оцінку того, як ризики відмивання грошей розподіляються по областях, секторах, продуктах та клієнтах. ФАТФ та 4-а Директива ЄС щодо боротьби з відмиванням грошей вимагають, щоб країни краще розуміли, де знаходяться ризики. За останні 5 років ця рекомендація викликала поширення так званих національних оцінок ризиків (НОР) ПВК, наприклад, в з 2014 р. в Італії, 2015 року у США, Японії, Швейцарії, Сполученому Королівстві та Німеччина (2016 р.). На рівні ЄС проводилася навіть наднаціональна оцінка ризиків (European Commission 2015), яка регулярно оновлюється та допрацьовується [14]. Як результат, формується набір з різноманітних вправ, загальних, важких для порівняння та не завжди актуальних для дослідників та не систематизованих для практиків.

Банківські установи в тому числі, щоб відповідати нормативним вимогам щодо ПВК, розробляють методології для оцінки ризику відмивання грошей своїх клієнтів у межах процесу належної перевірки клієнтів (НПК). Ці методи часто ґрунтуються на автоматизованих системах, заснованих на алгоритмах і останніх наукових досягненнях, таких як штучний інтелект. Банки, зокрема, вкладають мільйони євро у моделі та ІТ-інструменти, що досі залишаються важко реалізованими у практику, не інтерпретованими та підтвердженими [8].

В свою чергу, Світовий банк розробив пакет рекомендацій, який допоможе країнам проводити оцінку ризиків ВК/ФТ. Цей пакет рекомендацій складається з інструменту оцінки ризиків та систематичного і організованого процесу з участю зацікавлених сторін державного та приватного секторів. Розробка інструменту та пакету рекомендацій почалася в 2007 році і включає досвід Світового банку з надання допомоги більш ніж 40 країнам у проведенні національних оцінок ризиків.

Центральне місце у консультативному пакеті оцінки ризиків займає методологічний інструмент, розроблений Світовим банком. Це модель розроблена на основі Excel,

яка дозволяє країнам визначати основні фактори ризиків ВК/ФТ. Модель забезпечує методологічний процес, заснований на розумінні причинно-наслідкових зв'язків між факторами ризику відмивання грошей та змінними, що належать до нормативного, інституційного та економічного середовища.

Представлений інструмент складається з декількох взаємозалежних модулів. Вони базуються на «вхідних змінних», які представляють фактори, пов'язані з загрозами та вразливістю відмивання грошей/фінансування тероризму. «Загрози» відносяться до масштабу та характеристик доходів від злочинної діяльності або фінансування тероризму в країні. Під «вразливістю» слід розуміти слабкі місця чи прогалини у системі захисту від відмивання грошей і фінансування тероризму. Загрози чи вразливості можуть існувати як на національному та й галузевому рівні.

Розглянемо відповідно до представленої схеми (рис. 2) як відбувається застосування моделі незалежно від предмету дослідження.

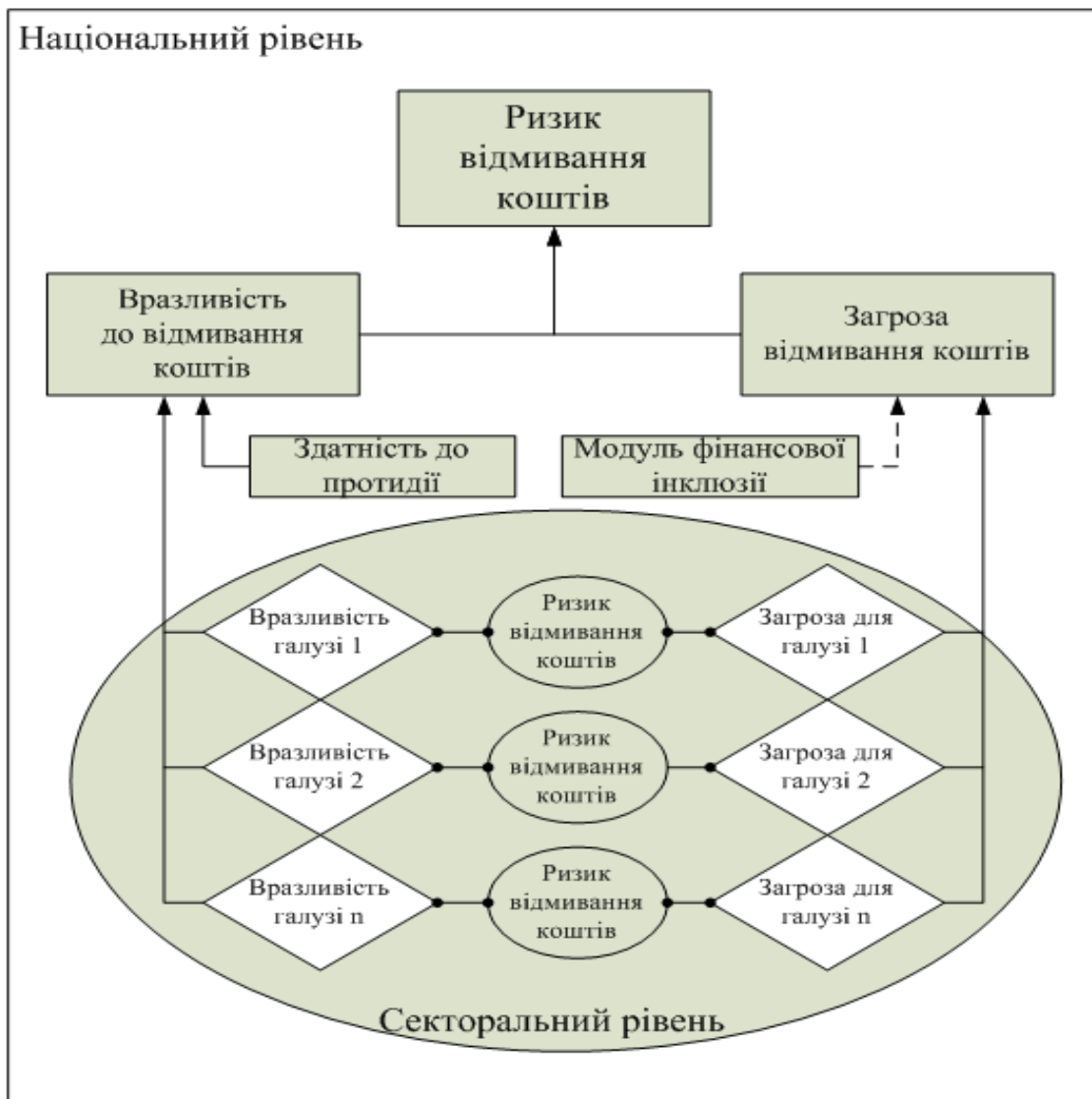


Рис 2. Інструмент оцінки ризику легалізації доходів отриманих злочинним шляхом від Світового банку

Джерело: складено авторами за матеріалами [15]

Для кожної теми або сектора формується багатопрофільна робоча група, яка надає рейтинги вхідним змінним та підтверджує ці рейтинги кількісними та якісними даними. Кожна вхідна змінна має питому вагу та вплив на рівень вразливості сектора, області або продукту, що оцінюється. Інструмент генерує загальний рейтинг на основі вхідних даних від

модулів. Крім того, він забезпечує систематичний підхід до аналізу загроз та вразливостей ВК/ФТ на макроекономічному рівні – у цілому в країні.

Також Світовий банк окремо виділяє модуль фінансової доступності (інклюзії). При цьому використовуються результати національної оцінки ризиків для визначення областей для відповідного спрощення контролю ПВК/ФТ у фінансових продуктах, щоб полегшити доступ малозабезпечених верств населення до фінансових послуг.

Представлений інструмент є яскравим прикладом практичної реалізації світових тенденцій у питанні протидії легалізації доходів отриманих злочинним шляхом, у тому числі в банківському секторі. За необхідності та можливості використання окресленого ресурсу вітчизняні банки зможуть успішно імплементувати у свою роботу висококваліфіковану діагностику та, як результат, інструмент для прийняття рішень, інформування про розробку ефективної політики та пріоритетів потенційних дій.

Одним із секторів, що відповідно до світової практики визнані найбільш ризикованими [16], є операції з віртуальною валютою, які вважаються ризикованими через швидкі перекази грошей у різні країни та гарантовану анонімність переказів. Оператори, що надають ці послуги, часто застосовують різні засоби для уникнення боротьби з відмиванням грошей – це спроба використати гроші, отримані злочинним шляхом або анонімно купити різні товари. У міжнародному фінансовому просторі існують випадки, коли злочинці, використовуючи отримані незаконним шляхом гроші, самі створюють віртуальні біржі. Слід звернути увагу на те, що злочинці намагаються вивести віртуальну валюту готівкою або зробити платежі з використанням платіжних карток у криптовалюти.

Однією з найбільших загроз приведенного сектора є високий рівень анонімності, що виникає при використанні ненадійних технологій виявлення ідентифікації або їх невикористання взагалі, а також швидке переказування грошей – це особливо вигідно для злочинців. Оператори обміну віртуальної валюти часто відкриваються у зарубіжних країнах, тому відстежити їх клієнтів складно, а сектор стає вразливим та привабливим для відмивання грошей.

Коваленко В.В. у своєму дослідженні, визначила можливість легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму з використанням електронних грошей. Виокремила їх особливості, а саме: доступність – простота у відкритті електронного рахунку та використання його незалежно від місця перебування; мобільність – місце перебування власника електронного рахунку не має значення; для доступу до електронного гаманця достатнім є наявність комп'ютеру та підключення до Інтернет; простота – не вимагається спеціальних знань, вмінь та навиків; оперативність – оплата відбувається майже миттєво [17, с. 91].

Торгівля готівкою вважається одним із найпростіших способів приховування грошей, отриманих злочинним шляхом, що не потребує спеціальних знань, а операції проводяться досить швидко. Найчастіше навіть у провідних країнах світу виникають сценарії: щоразу, коли купується цінне рухоме майно чи транспортні засоби, створюються підприємства, у яких переважають готівкові кошти. Аналогічним чином діють терористичні групи – їх мета – легалізувати гроші та реалізувати дорогі товари, а отримані гроші використовуються для фінансування своєї діяльності.

Послуги юристів також належать до галузей бізнесу з найбільшим ризиком, оскільки юристи можуть застосовувати різнопланові сценарії відмивання грошей та фінансування тероризму. Знання національного та міжнародного законодавства, податкового середовища, а також використання вищезгаданих знань у співпраці зі злочинцями, створення схем відмивання грошей, створення компаній для цієї мети або ланцюжків володіння в різних країнах, приховування бенефіціарів, є найбільшою загрозою для банківської системи загалом.

Згідно світової усталеної практики, ефективно запобігання та протидія використанню послуг банківських установ для легалізації кримінальних доходів/фінансуванню тероризму базується на безпосередній участі кожного працівника банку (у межах його компетенції) у цьому процесі та чіткому розподілі обов'язків між підрозділами банку, із застосуванням моделі трьох ліній захисту:

Зв'язок між функціями внутрішнього аудиту, комплаєнсу та управління ризиками набув більшого контролю з боку регуляторів після фінансової кризи 2008 року. Наглядові органи в усьому світі зосередили свою увагу на ролі внутрішнього аудиту та на тому, як він доповнює загальну систему управління ризиками, та як він оцінює управління бізнес-лінією, управління ризиками, комплаєнсу та інші функції контролю. Регулятори очікують, що банк

повинен мати ефективний механізм управління ризиками, функцію комплаєнсу та функцію внутрішнього аудиту. Кожна з цих функцій контролю разом з оперативним управлінням банку становить єдину лінію захисту від ризиків, з якими стикається суб'єкт, і визначається окресленими на рисунку 3 трьома лініями захисту.

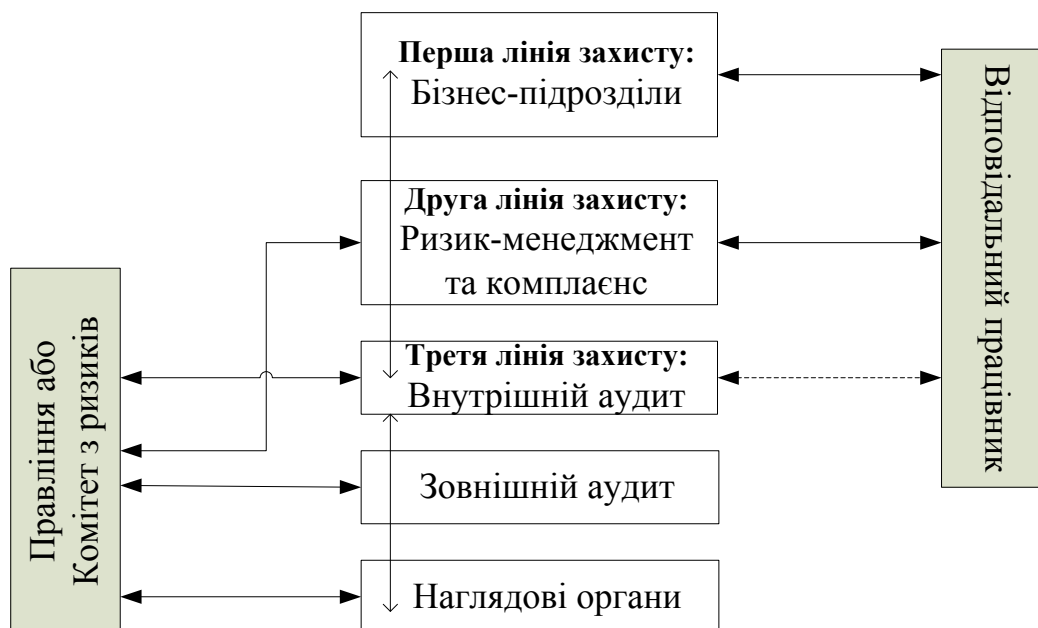


Рис 3 Три лінії захисту та їх взаємодія

Джерело: складено авторами за матеріалами [1]

Варто також зазначити й те, щодо суб'єктів первинного фінансового моніторингу (СПФМ), до яких входять й банківські установи, можуть бути застосовані штрафи за незабезпечення належної організації та проведення первинного фінансового моніторингу, відсутність належної системи управління ризиками, повторне невиконання вимог СДФМ про усунення виявлених порушень та/або про вжиття заходів для усунення причин, що сприяли їх вчиненню. Відповідно до чинного законодавства України [18], штрафи, які можуть бути застосовані до банків, зазначені у розмірі до 10 відсотків загального річного обороту, проте не мають перевищувати 7 950 тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Введення заходів впливу сприяло внесенню змін у Закон України «Про банки і банківську діяльність» [19] щодо укладення письмової угоди з банком, за якою банк зобов'язується сплатити визначене грошове зобов'язання та вжити заходів для усунення та/або недопущення в подальшій діяльності порушень, поліпшення фінансового стану банку, підвищення ефективності функціонування системи управління ризиками тощо. За умов невиконання або неналежного виконання банківською установою умов підписаної письмової угоди НБУ може застосувати інші заходи впливу.

Висновки. Таким чином, можна підвести підсумок, якщо суб'єкти первинного фінансового моніторингу не управляють ризиками належним чином, шкода може бути нанесена як окремим банківським установам, так банківській системі в цілому.

У багатьох банках діють внутрішні правила, які необхідні для дотримання різних вимог нормативно-правових актів щодо відмивання грошей. Тим не менш, банкам в усьому світі необхідно подвоїти свої зусилля в цьому напрямку, задля того, щоб внутрішні процедури, інструкції, системи моніторингу та інше, були чітко пристосовані до їх діяльності та мали очікуваний ефект.

Зусилля із запобігання відмиванню грошей та фінансуванню тероризму – це процес, який постійно триває, усі аспекти якого взаємопов'язані. Серед ключових акцентів щодо покращення для вітчизняних банків у цьому питанні можна виокремити наступні напрями:

- оцінка ризику має бути адаптована до діяльності конкретної банківської установи;
- забезпечення проведення індивідуальної оцінки ризику для всіх клієнтів (низький,

середній, високий);

- адаптація заходів НПК та систему моніторингу на основі зібраної інформації та виявлених ризиків (як банку, так і клієнта);
- система моніторингу має бути адаптована до бізнесу клієнтів та ризиків банку, що сприяє точнішій звітності до підрозділу фінансової розвідки.

Подальші наукові доробки повинні бути зосереджені на розробці якісно-скорингової методики оцінювання ризиків відмивання коштів, матриці ризиків, на які наражаються банки.

Крім того, у подальшому слід удосконалити наявні підходи щодо систематизації ризиків легалізації відмивання доходів отриманих злочинним шляхом. Класифікація ризиків є важливим інструментом, який дозволяє банкам орієнтувати свої наглядові заходи на ті сфери, в яких ризики вважаються вищими.

Список літератури

1. IFC. Anti-Money-Laundering and Countering Financing of Terrorism Risk Management in Emerging Market Banks : Good Practice Note., 2019. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/32409?show=full>. (дата звернення 20.12.2021).
2. Бисага К.В. Міжнародні система протидії легалізації злочинних доходів і фінансування тероризму: інституційний аспект. *East European Scientific Journal*. 2021. №2(66). С. 43-56.
3. Тильчик О.В., Шпак Н.А. Формування національних антикорупційних та антилегалізаційних стандартів: довід Великої Британії для України. *Міжнародний юридичний вісник: актуальні проблеми сучасності (теорія та практика)*. 2018. Вип. 3-4 (12-13). С. 81-97.
4. Бех О. Протидія легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом. Підприємство, господарство і право. 2021. №2. С. 213-218. DOI <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2021.2.38>.
5. Hamin Z., Othman R., Omar N. , Selamat H.S. Conceptualizing terrorist financing in the age of uncertainty. *Journal of Money Laundering Control*. 2016. Vol. 19. Issue 4. P. 397–406.
6. Внукова Н.М. Управління ризиками фінансових установ у сфері фінансового моніторингу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка»*. 2018. № 8(36). С.54-69. DOI: 10.25264/2311-5149-2018-8(36)-64-68.
7. Рисін В.В., Корначук О.Ю. Ризики залучення банків до схем відмивання грошей. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.5.2.
8. Savona, E.U., Riccardi, M. Assessing the risk of money laundering: research challenges and implications for practitioners. *Eur J Crim Policy Res*. 2019. 25. 1–4.
9. Yusarina Isa, Mohd-Sanusi Zuraidah, Mohd Haniff, Barnes Paul. Money Laundering Risk: From the Bankers' and Regulators' Perspectives. *Procedia Economics and Finance*. 2015. № 28. 7-13.
10. Мордань Є. Ю., Бондаренко Є. К., Кальченко Я. І., Давиденко Ю. С. Банківські ризики легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом: сутність, види та система управління. *Економіка та держава*. 2021. № 1. 115–123. DOI: 10.32702/23066806.2021.1.115.
11. Управління банківськими ризиками: навчальний посібник. За ред. Л. О. Примостки. К.: КНЕУ, 2007. 600 с.
12. Грабовый П. Г., Петрова С. Н., Полтавцев С. И. Риски в современном бизнесе. М.: Аланс, 1994. 200 с.
13. Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах: положення, затверджене постановою Правління Національного банку України від 11.06.2018 р. № 64. (редакція від 07.06.2019 р.) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>. (дата звернення 20.12.2021).
14. European Commission. Methodology for assessing money laundering and terrorist financing risks affecting the internal market and related to cross-border activities. 2015. URL: <https://fatfplatform.org/assets/04112015-Methodology-SNRA-Clean-v1.1.pdf> (дата звернення 20.12.2021).
15. The World Bank Risk Assessment Methodology. URL: https://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Risk_Assessment_World_Bank.pdf (дата звернення 20.12.2021).
16. Financial Action Task Force. Virtual Currencies Key Definitions and Potential AML/CFT Risks. 2014. URL: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Virtual-currency-key-definitions-and-potential-aml-cft-risks.pdf> (дата звернення 20.12.2021).
17. Коваленко В. В. Ризики відмивання грошей через банківську систему в умовах

розвитку цифрової економіки. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 3-2 (52). С. 83-93.

18. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 06.12.2019 № 361-IX. Відомості Верховної Ради України. 2020. No 25. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#Text> (дата звернення 20.12.2021).

19. Про банки і банківську діяльність: Закон України, прийнятий Верховною Радою України 07.12.2000 р. № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення 20.12.2021).

References

1. IFC. Anti-Money-Laundering and Countering Financing of Terrorism Risk Management in Emerging Market Banks: Good Practice Note, 2019. Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/32409?show=full>.
2. Bisaga, K.V. (2021). International system for combating money laundering and terrorist financing: institutional aspect. *East European Scientific Journal*, 2 (66), 43-56. [in Ukrainian].
3. Tilchik, O.V., Shpak, N.A. (2018). Formation of national anti-corruption and anti-legalization standards: the UK's proof for Ukraine. *International Legal. Mizhnarodnyy yurydychnyy visnyk: aktual'ni problemy suchasnosti (teoriya ta praktyka)*, 3-4, 81-97. [in Ukrainian].
4. Beh, O. (2021). Counteracting the legalization of proceeds from crime. *Pidpryyemnytstvo, gospodarstvo i parvo*, 2, 213-218. DOI <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2021.2.38>. [in Ukrainian].
5. Hamin, Z., Othman, R., Omar, N., & Selamat, H.S. (2016). Conceptualizing terrorist financing in the age of uncertainty. *Journal of Money Laundering Control*, 19, 4, 397–406.
6. Vnukova NM Risk management of financial institutions in the field of financial monitoring. *Naukovi zapysky Natsional'noho universytetu «Ostroz'ka akademiya», seriya «Ekonomika»*. 2018. № 8(36). S.54-69. DOI: 10.25264/2311-5149-2018-8(36)-64-68.
7. Rysin, V.V., Kornachuk, O. Yu. (2020). Risks of involving banks in money laundering schemes. *Efektivna ekonomika*, 5. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.5.2.
8. Savona, E.U., Riccardi, M. (2019). Assessing the risk of money laundering: research challenges and implications for practitioners. *Eur J Crim Policy Res*, 25, 1–4.
9. Yusarina Isa, Mohd-Sanusi Zuraidah, Mohd Haniff, Barnes Paul (2015). Money Laundering Risk: From the Bankers' and Regulators' Perspectives. *Procedia Economics and Finance*, 28, 7-13.
10. Mordan, E. Yu., Bondarenko, E.K., Kalchenko Ya. I., & Davydenko, Yu. S. (2021). Banking risks of money laundering: essence, types and management system. *Ekonomika ta derzhava*, 1, 115–123. DOI: 10.32702/23066806.2021.1.115. [in Ukrainian].
11. *Upravlinnya bankivs'kymy ryzykamy: navchal'nyy posibnyk*. (2007). Za red. L. O. Prymostky. K.: KNEU, [in Ukrainian].
12. Grabovyy, P. G., Petrova, S. N., & Poltavtsev, S. I. (1994). *Riski v sovremennom biznese*. M.: Alans. [in Russian].
13. Natsional'nyy bank Ukrayiny (2018). Regulations on the organization of the risk management system in banks of Ukraine and banking groups. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>. [in Ukrainian].
14. European Commission. (2015). Methodology for assessing money laundering and terrorist financing risks affecting the internal market and related to cross-border activities.
15. The World Bank Risk Assessment Methodology. (2016). URL: https://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Risk_Assessment_World_Bank.pdf
16. Financial Action Task Force. (2014). *Virtual Currencies Key Definitions and Potential AML/CFT Risks*. URL: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Virtual-currency-key-definitions-and-potential-aml-cft-risks.pdf>
17. Kovalenko, V.V. (2019). Risks of money laundering through the banking system in the digital economy. *Biznes-navihator*, 3-2 (52), 83-93. [in Ukrainian].
18. Verkhovna Rada Ukrainy. (2020). Pro zapobihannia ta protydiu lehalizatsii (vidmyvanniu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shliakhom, finansuvanniu teroryzmu ta finansuvanniu rozpovsiudzhennia zbroi massovoho znyshchennia: Zakon Ukrainy vid 06.12.2019 № 361-IX Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine, 25. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#n831> [in Ukrainian].
19. Verkhovna Rada of Ukraine. (2000). On Banks and Banking: Law of Ukraine. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>. [in Ukrainian].

УДК 336.11

DOI:10.32680/2409-9260-2021-11-12-288-289-42-48

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ТА ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ: ТЕОРЕТИЧНЕ УЗГОДЖЕННЯ ДЕФІНІЦІЙ

Орлов В.В., кандидат економічних наук, перший заступник голови Дніпропетровської обласної державної адміністрації, м. Дніпро, Україна
e-mail: ovv0601@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-2052-6654

Анотація. Метою статті є системний аналіз існуючих напрацювань закордонних і вітчизняних наукових досліджень з проблематики розуміння термінів «фінансова стійкість» та «фінансова стабільність», логіки зв'язків на першій погляд співзвучних, але різних за змістом термінів, визначення переліку індикаторів, які будуть характеризувати стан фінансової системи та його вплив на економічну безпеку національної економіки України. У статті проведено дослідження найуживаніших термінів, таких як рівновага, стабільність, сталий розвиток, фінансова стійкість, фінансова стабільність, та звернено увагу на зміст і логіку взаємозв'язків між ними. Крім того, проаналізовано дослідження афіліції авторів, які вивчали ці терміни, у тому числі і термін «фінансова стійкість» (*financial steady*), у тлумаченні наукових публікацій Світових фінансових центрів, міжнародної наукометричної бази Scopus з використанням VOSviewer 1.6.15. Побудована мапа, яка підтверджує також взаємозв'язок між розвитком фінансової системи та станом зростання економічної системи. Встановлено існування як мінімум трьох дефініцій, що не мають чітких розмежувань в англійській економічній літературі: фінансова стабільність (*financial stability*) та фінансова стійкість у подвійному трактуванні (*financial soundness/financial steady*) саме з погляду її трактування для фінансової системи. Проведено поглиблений структурно-декомпозиційний аналіз понять «фінансова стабільність» та «фінансова стійкість» для їх узгодження між собою, визначення переліку індикаторів, які будуть характеризувати стан фінансової системи та будуть релевантними для визначення структурних дисбалансів саме у фінансовій системі, їх можливого впливу на забезпечення економічної безпеки національної економіки України. Запропоновано авторське визначення поняття «фінансова стабільність», як здатність фінансової системи як єдиного цілого протягом певного часового періоду у визначеному діапазоні зберігати якісні характеристики фінансової стійкості. Крім того, у випадку прояву збурень та шоків ендогенного та екзогенного характеру вона забезпечить самокорекцію фінансових потоків та компенсаторні реакції, тим самим повертаючи систему у рівноважний стан.

Ключові слова: рівновага, стабільність, сталий розвиток, фінансова стійкість, фінансова система, економічна система, економічне зростання.

FINANCIAL STABILITY AND FINANCIAL SOUNDNESS: THEORETICAL HARMONIZATION OF DEFINITIONS

Orlov Volodymyr, Ph.D. in Economics, First Deputy Head of the Dnipropetrovsk Regional State Administration, Ukraine
e-mail: ovv0601@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-2052-6654

Abstract. The paper examines the most commonly used terms, such as balance, stability, sustainable development, financial steadiness, financial stability, and focuses on the content and logic of the relationship between them. In addition, the paper has analyzed the study of the affiliation of the authors who examined these terms, including "financial steadiness", in the interpretation of scientific publications of the Global Financial Centers, the international scientometric database Scopus using VOSviewer 1.6.15. A map has been built that also confirms the relationship between the development of the financial system and the growth of the economic system.

The existence of at least three definitions has been established that do not have clear distinctions in the English-language economic literature: financial stability and financial sustainability in a double interpretation (*financial soundness / financial steadiness*) in terms of its explanation for the financial system. An in-depth structural and decomposition compositional analysis of the concepts of "financial stability" and "financial steadiness" was carried out to harmonize them and to determine the list of indicators that will characterize the state of the financial system and be relevant for determining structural imbalances in the financial system, their possible impact on the economic security of the Ukrainian national economy. The author's definition of financial stability is proposed as the ability of the financial system for a certain period of time and in a certain range to maintain the qualitative characteristics of financial steadiness. In addition, in the event of endogenous and exogenous disturbances and shocks, it will provide self-correction of financial flows and compensatory reactions, thereby returning the system to equilibrium.

Keywords: equilibrium, stability, sustainable development, financial steadiness, financial system, economic system, economic growth.

JEL Classification: G100.

Постановка проблеми. Економічна система, як і фінансова, постійно перебуває у

динаміці. Структура економічної системи «відображає побудову, сукупність відносин, частин та елементів, з яких складається певне економічне ціле – економічна система» [1]. Аналогічно, можна розглядати і структуру фінансової системи, яка також складається із певної сукупності елементів, кожен з яких має свій специфічний функціонал, але при цьому є взаємозалежним. Саме взаємозалежність та параметри у межах яких вона формується і є передумовою балансування для досягнення фінансової стабільності. Але, варто детальніше розглянути поняття «рівновага, стабільність, фінансова стійкість», зупинитись спочатку на базовій термінології, адже «розвиток сучасної економіки пов'язаний із постійними коливаннями та різного роду впливами, які змінюють її структурні пропорції і порушують економічну рівновагу» [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на існування різних підходів до розуміння термінів «фінансова стабільність» та «фінансова стійкість» спільним у них є те, що вони є ключовими при характеристиці стану фінансової системи.

Для більш виваженого підходу до використання термінів «фінансова стабільність» та «фінансова стійкість» варто проаналізувати як саме використовується термін «фінансова стабільність» в офіційних документах міжнародних фінансових організацій. «Стабільна фінансова система здатна ефективно розподіляти ресурси, оцінювати фінансові ризики та керувати ними, підтримувати рівень зайнятості, близький до природного рівня, а також усувати відносні зміни цін на реальні або фінансові активи, які впливатимуть на монетарну стабільність або рівень зайнятості» [3].

У визначенні, що надається Європейським Центральним банком, уточнюються основні елементи фінансової системи та зазначається, що фінансовою стабільністю є «стан, за якого фінансова система, яка складається з фінансових посередників, ринків та ринкової інфраструктури, здатна протистояти шокам і сприяти розв'язанню фінансових дисбалансів. За умови формування фінансової стабільності має бути забезпечено зменшення ймовірності виникнення збоїв у функціонуванні фінансових посередників, які можуть суттєво негативно вплинути на функціонування економіки» [4].

Відповідно, фінансова система вважається стабільною, коли «фінансові установи – банки, та інші постачальники фінансових продуктів і послуг, ринки здатні забезпечити домогосподарства, громади та підприємства ресурсами, послугами та продуктами, які їм необхідно для інвестування й розвитку» [5]. На думку Г. Дж. Шіназі, термін «фінансова стабільність» розглядається як багатомірний та формується на основі значної кількості вимірюваних змінних. При цьому визначення, надане фінансовій стабільності на сайті Світового банку, практично повністю корелює з визначенням, що надано у роботі зазначеного автора. Міжнародний колектив авторів розглядає фінансову стабільність через її протилежний стан – нестабільність, а точніше «нестабільну рівновагу, в якій незначне порушення призводить до різких змін» [5], тобто наскільки наближеним є стан фінансової системи до ситуації, коли шок може призвести до «стрибка» у стан кризи.

С. Фролов, С. Богацькі, Ф. Шукаїрі, А. Бухтіарова стверджують, що фінансова стабільність позитивно впливає на оцінку структурних змін державного бюджету [6]. С. Богацькі, А. Сулімерська, Т. Воловець зазначають, що фінансова стабільність у країнах Євросоюзу у короткотерміновій і довготерміновій перспективах позитивно впливає на оподаткування та ділову активність населення [7, 8]. Серед українських науковців відсутнє не лише єдине тлумачення термінів «фінансова стабільність» та «фінансова стійкість», а й нема єдності у підході щодо ототожнення цих понять. Так, на думку В. М. Кременя [9] та І. І. Благуна [10], ці терміни є максимально наближеними.

Г. О. Мірошніченко розуміє фінансову нестабільність як «складне і системне поняття, що в Україні в умовах відсутності розвинутого фінансового ринку найповніше проявляється саме у банківській системі, через неспроможність підтримувати рівновагу і відновлювати стабільний стан після зовнішніх потрясінь чи посилення диспропорцій, будь-яких відхилень від безпечних параметрів» [11]. На думку Т. Є. Унковської, фінансову стабільність варто розглядати, виходячи за межі фінансової системи, і розглядати її саме з погляду властивості усієї економічної системи. Авторське визначення фінансової стабільності надається саме з погляду функціонування економічної системи та представлено як «такий режим її функціонування, коли а) вона перебуває у динамічному стані фінансової рівноваги або б) в разі екзогенних чи ендогенних шоків її відхилення від рівноваги лежить у заданих межах, і вона здатна повернутися у режим фінансової рівноваги» [12].

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для розуміння важливості значень термінів «фінансова стійкість» і «фінансова стабільність», які по-різному

трактуються і використовуються вітчизняними та закордонними науковцями, фахівцями міжнародних фінансових інституцій, необхідно вивчити тлумачення цих термінів, які в деяких дослідженнях ототожнюються, а в деяких трактуються як різні дефініції. Проблема відсутності єдиного підходу пов'язана з неоднозначністю трактування сутності цих термінів в українській науці. Зважаючи на вищевикладене, доречним буде провести поглиблений структурно-декомпозиційний аналіз наукових досліджень з приводу цих питань.

Мета дослідження. Метою статті є системний аналіз існуючих напрацювань закордонних і вітчизняних наукових досліджень з проблематики розуміння термінів «фінансова стійкість» та «фінансова стабільність», логіки зв'язків на перший погляд співзвучних, але різних за змістом термінів, визначення переліку індикаторів, які будуть характеризувати стан фінансової системи та його вплив на економічну безпеку національної економіки України.

Основний матеріал. У зарубіжній економічній науковій літературі, а також і в ряді офіційних документів міжнародних організацій використовуються два терміни «sustainability» та «stability», які в українській науковій літературі трактуються як «сталість» та «стабільність». І якщо термін «сталість» або «сталий» має більш однозначне трактування, що пов'язано з реалізацією цілей сталого розвитку, то термін «стабільність» має неоднозначне трактування, особливо щодо його використання у фінансовій сфері.

Щодо терміну «sustainability», то у словнику Longman термін «sustainable» визначається як здатність до розвитку без загроз навколишньому середовищу або ж «здатність продовжуватись протягом тривалого часу» [13]. Визначення терміну «сталий розвиток» вперше було надано на Конференції ООН у Ріо-де-Жанейро, коли формально було оприлюднено та затверджено парадигму сталого розвитку: «Сталий розвиток – це економічна стабільність у гармонії із соціальним благополуччям та екологічною безпекою» [14]. У 2015 році на саміті ООН у Нью-Йорку було прийнято резолюцію «Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 року». У цій резолюції було закріплено 17 цілей та 169 завдань розвитку людства, в тому числі визначено роль зеленої економіки та зелених фінансів. Виходячи з цього можна відзначити, що термін «сталість» у сучасній системі економічних відносин використовується в основному у контексті забезпечення досягнення глобальних цілей сталого розвитку. У дослідженні К. О. Свистуна щодо генезису поняття «сталий розвиток» здійснено досить детальний аналіз цієї дефініції та зроблено висновок, що даний термін «передбачає забезпечення сталого економічного зростання, за умови збереження стану економіки в масштабі, що не перевищує меж підтримуючої спроможності довкілля, і якщо суспільство готове нести відповідальність за збереження ресурсів планети Земля, в особливості, не відновлювальних ресурсів, для потреб майбутніх поколінь» [15]. Враховуючи, що питання досягнення цілей сталого розвитку не стосуються безпосередньо цілей нашого дослідження, то більш детально на ньому не будемо зупинятись.

Більш важливим є обґрунтування використання термінів «стабільність» або «стійкість», оскільки саме ці терміни досить часто використовуються у вітчизняних дослідженнях, що характеризують стан фінансової системи України. Тому варто одразу визначитись із категорійним апаратом, що буде застосовуватись для всього дослідження. Перш за все, на наш погляд, варто розглянути трактування категорії «стабільність» (stability), опираючись на першоджерело, а саме, як дане поняття трактується у бізнес-словнику Longman. Так «стабільність» у даному словнику трактується як «стан – бути сильним, стійким та незмінним» [6]. У Кембриджському словнику цей термін з погляду його економічного та політичного змісту трактується як «ситуація, в якій дещо, зокрема економіка, компанія чи система, може продовжувати постійно успішно функціонувати без неочікуваних змін» [17]. Отже, в частині характерних рис стабільності варто відзначити «незмінність» чи «відсутність неочікуваних змін». У визначенні, що наводиться в Longman є термін «стійкий» (steady), тому для того, щоб встановити існування зв'язків між даним терміном та основними фінансовими категоріями, що можуть характеризувати стан фінансової системи, скористались програмним забезпеченням VOSviewer та наукометричною базою Scopus, в якій сформувавши запит по ключовим словам «financial steady». В результаті за запитом отримано 595 наукових публікацій, аналіз яких дозволяє зробити висновки, що не зважаючи на те, що цей термін наразі практично не застосовується у програмних документах міжнародних фінансових організацій, зокрема Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Європейського Центрального банку, тим не менш цей термін все активніше починає застосовуватись в науковій літературі, присвяченій проблемам фінансової стабільності. Свідченням цього є зростання кількості наукових публікацій протягом останніх 20 років, причому після фінансової кризи 2008 року, даний термін все частіше застосовується в

наукових публікаціях (рис. 1). Так, якщо в 2008 році це було лише 10 публікацій на рік, то в 2020 році їх вже більше 40.

Важливим є також і той факт, що використання даного терміну відбувається у роботах, автори яких мають афіліацію в світових фінансових центрах та університетах, фахівці яких є знаними експертами у сфері фінансової стабільності та розвитку фінансових систем. Зокрема, найбільша кількість публікацій належить представникам Національного бюро економічних досліджень (США), яке є визнаною світовою установою, що здійснює незалежні економічні дослідження понад 100 років, і серед її дослідників вагомий перелік лауреатів Нобелівської премії в економічній сфері (рис. 1).

Documents by year

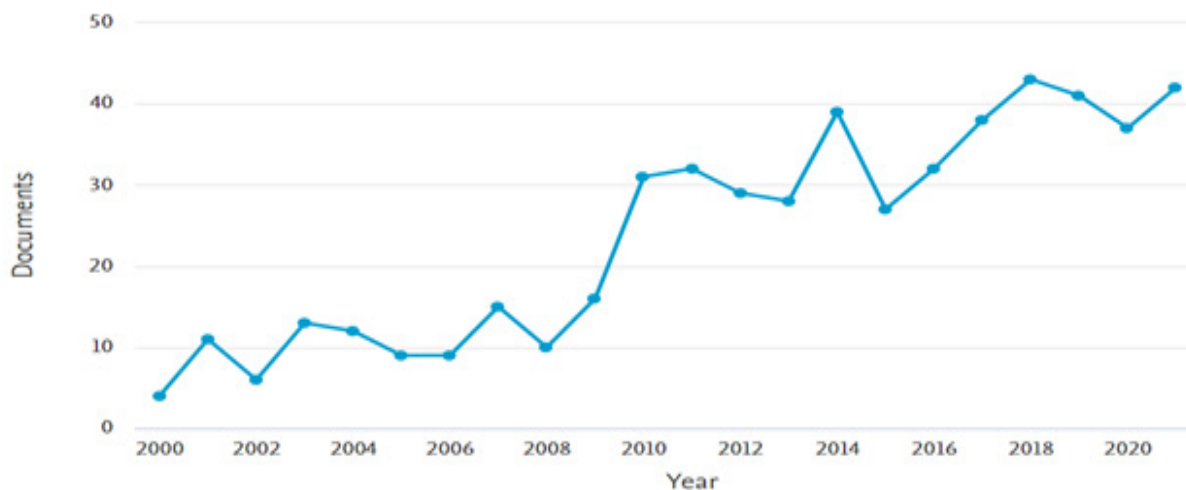


Рис. 1. Динаміка публікаційної активності, з використанням терміну «фінансова стійкість» (financial steady)

Джерело: отримано автором за запитом «financial steady» за даними міжнародної наукометричної бази Scopus

Крім того, примітною є також афіліація авторів за Міжнародним валютним фондом, не зважаючи на те, що в офіційних звітах Міжнародного валютного фонду цей термін застосовується обмежено, але в наукових дослідженнях він з’являється все частіше (рис. 2).

Documents by affiliation

Compare the document counts for up to 15 affiliations.

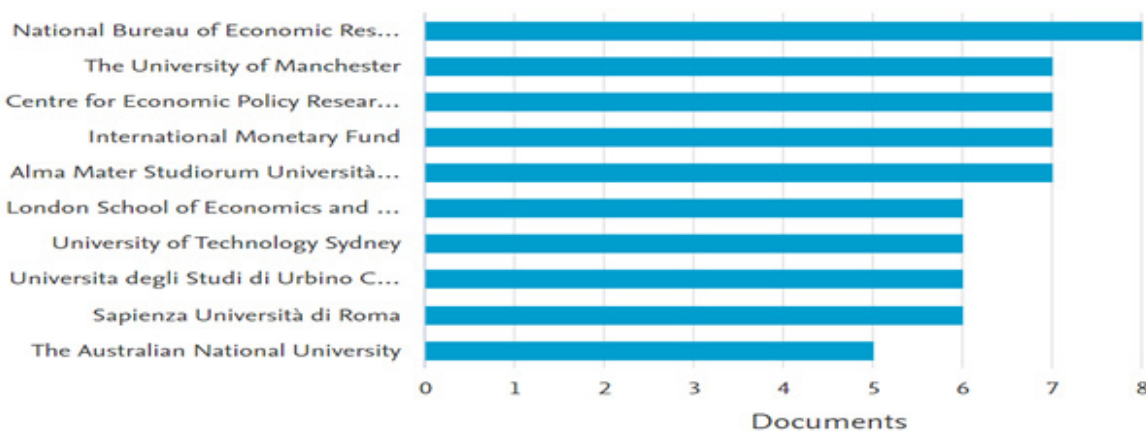


Рис. 2. Афіліація авторів наукових публікацій з використанням терміну «фінансова стійкість» (financial steady)

Джерело: отримано автором за запитом «financial steady» за даними міжнародної наукометричної бази Scopus

Отже, можна стверджувати, що поряд із терміном «фінансова стабільність» поступово

набуває популярності і термін «фінансова стійкість». Але суто статистичної інформації щодо використання даного терміну недостатньо. Більш важливим є розуміння того в якому саме контексті використовується це поняття та в яких взаємозв'язках з іншими категоріями економічної і фінансової наук. Тому автор даної статті, взявши за основу отримані результати за пошуковим запитом бази Scopus (595 публікацій) та використавши інструментарій бібліометричного аналізу VOSviewer 1.6.15, побудував мапу взаємозв'язків між всіма ключовими словами (рис. 3).

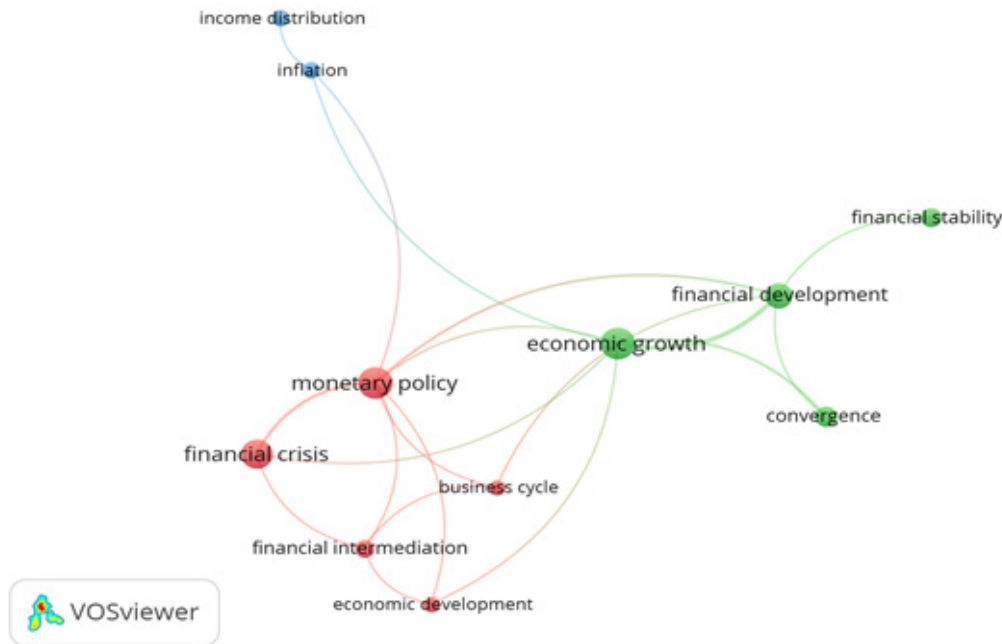


Рис. 3. Мапа взаємозв'язків між ключовими словами в наукових дослідженнях фінансової стабільності

Джерело: побудовано автором за результатами запиту «financial steady» за даними міжнародної наукометричної бази Scopus з використанням VOSviewer 1.6.15.

Отримані результати засвідчують, що використання категорії «фінансова стійкість» відбувається саме у полі дослідження проблематики фінансової стабільності, і переважна більшість термінів суто з погляду методології дослідження має безпосереднє відношення до процесів забезпечення фінансової стабільності. Зокрема, варто звернути увагу як на зв'язки, які вже тривалий час перебувають у центрі уваги дослідників, так і на терміни «фінансове посередництво» (financial intermediation), «фінансова криза» (financial crisis), «фінансовий розвиток» (financial development), а також і на термін, який все частіше використовується при вивченні трансформацій, що відбуваються у сучасній фінансовій системі – «конвергенція» (convergence), тобто процес взаємопроникнення, що відбувається як між суб'єктами, так і між об'єктами фінансової системи.

Так Європейський Центральний Банк систематично формує огляди фінансової стабільності. Міжнародний валютний фонд на системній основі щорічно двічі на рік публікує звіти про глобальну фінансову стабільність. Світовий банк також формує окремі тематичні огляди, присвячені проблемам забезпечення глобальної фінансової стабільності. Стосовно національних фінансових регуляторів: в Україні звітність щодо стану фінансової стабільності регулярно публікує Національний банк України.

Висновки. Підводячи підсумок щодо частини дослідження, присвяченої змісту та логіці взаємозв'язків між термінами «рівновага», «стабільність» можна констатувати, що вивчення існуючої звітності міжнародних фінансових організацій таких як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський Центральний Банк, а також звітності Національного банку України дозволило глибше поринути у розуміння терміну «стабільність». Встановлено існування як мінімум трьох дефініцій, які не мають чітких розмежувань в англійській економічній літературі: «фінансова стабільність» (financial stability) та «фінансова стійкість» у подвійному трактуванні (financial soundness/financial steady) саме з погляду її трактування

для фінансової системи.

На основі проведеного аналізу визначень фінансової стабільності можна зробити висновок, що поняття «фінансова стабільність» та «фінансова стійкість» є різними поняттями та мають різну змістовну наповненість, але при цьому тісно пов'язані між собою.

Список літератури

1. Клімова О. І. Структура економічної системи: термінологічний аналіз. Молодий вчений. 2015. № 2 (17). С. 1112–1115.
2. Пелех О. Б. Структурні зрушення і трансформації як процеси та результати структурних змін в економіці. *Бізнес-Інформ*. 2018. № 3. С. 8–14.
3. Hurduzeu G., Lupu R., Lupu I., Filip R. I. Transmission of external shocks on the romanian capital market. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*. 2021. № 55 (1). Pp. 41–56. doi:10.24818/18423264/55.1.21.03
4. Gulzar S., Kayani G. M., Xiaofeng H., Ayub U., Rafique A. Financial cointegration and spillover effect of global financial crisis: a study of emerging Asian financial markets. *Economic Research-Ekonomiska Istraživanja*. 2019. № 32 (1), Pp. 187–218, doi:10.1080/1331677X.2018.1550001
5. Financial Stability Review. European Central Bank. Eurosystem. Retrieved from: <https://www.ecb.europa.eu/pub/financial-stability/fsr/html/ecb.fsr202105~757f727fe4.en.html#toc2> (дата звернення 31.08. 2021)
6. Frolov S., Bogacki S., Shukairi F., Bukhtiarova A. Evaluation of state budget structural changes based on the coefficient method. *Investment Management and Financial Innovations*, 2021. 18(1). Pp. 55-64. DOI: 10.21511/imfi.18(1).2021.05
7. European Research Studies Journal Volume XXIV, Special Issue 2, 2021. Pp. 572-586. Personal Income Harmonization Process Submitted 04/03/21, 1st revision 21/04/21, 2nd revision 13/05/21, accepted 30/05/21, DOI: 10.35808 / ersj / 2286
8. Bogacki S., Wołowiec T., Harmonization of personal income taxation: is it possible and if so, does it make economic sense? *International Journal of Legal Studies* № 1(9). 2021. Pp.139-152. DOI: 10.5604/01.3001.0015.0432
9. Кремень В. М. Методологічні засади розвитку фінансового нагляду в Україні. дис. ... д.е.н.: 08.00.08 / Сумський державний університет. Суми, 2018. 536 с.
10. Благун І. І. Стійкість банківської системи України в умовах турбулентності фінансового ринку. дис. ... д.е.н.: 08.00.08 / Прикарпатський Національний університет імені Василя Стефаника. Сумський державний університет. Суми, 2021. 455 с.
11. Мірошниченко Г. О. Сутність і теоретичні підходи до аналізу фінансової нестабільності банківської системи. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2014. Вип. 39. С. 135-142.
12. Унковська Т. Є. Системне розуміння стабільності: розв'язання парадоксів. *Економічна теорія*. 2009. № 1. С. 14–33.
13. International Monetary Fund. Global Financial Stability Report: Preempting a Legacy of Vulnerabilities. Washington, DC, 2021. April. 92 p.
14. Earth Summit. Agenda 21: Table of Contents, Rio de Janeiro, Brazil. 1992. 198 p.
15. Свистун К. О. Генезис поняття «сталий розвиток» та підходи до його запровадження. *Молодий вчений*. 2017. №2 (24). С. 326–333.
16. International Monetary Fund. Global Financial Stability Report: COVID-19, Crypto, and Climate: Navigating Challenging Transitions. Washington, DC, 2021. October. 100 p.
17. Cambridge Dictionary Meaning of stability in English <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/stability>

References

1. Klimova, O. I. (2015). The structure of the economic system: terminological analysis. *Molodyy vchenyy*, 2 (17), 1112–1115. [In Ukrainian].
2. Pelekh, O. B. (2018). Structural shifts and transformations as processes and results of structural changes in the economy. *Biznes-inform*, 3, 8–14. [In Ukrainian].
3. Hurduzeu, G., Lupu, R., Lupu, I., & Filip, R. I. (2021). Transmission of external shocks on the romanian capital market. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*. № 55 (1), 41–56. doi:10.24818/18423264/55.1.21.03
4. Gulzar, S., Kayani, G. M., Xiaofeng, H., Ayub, U., & Rafique, A. (2019). Financial cointegration and spillover effect of global financial crisis: a study of emerging Asian financial

markets. Economic Research-Ekonomska Istraživanja, 32 (1), 187–218, doi:10.1080/1331677X.2018.1550001

5. Financial Stability Review. European Central Bank. Eurosystem. Retrieved from https://www.ecb.europa.eu/pub/financial-stability/fsr/html/ecb_fsr202105~757f727fe4.en.html#toc2 (appeal date 31.08. 2021)

6. Frolov, S., Bogacki, S., Shukairi, F., Bukhtiarova, A. (2021). Evaluation of state budget structural changes based on the coefficient method. Investment Management and Financial Innovations, 18(1), 55-64. doi:10.21511/imfi.18(1).2021.05

7. European Research Studies Journal Volume XXIV, Special Issue 2, (2021) 572-586 Personal Income Harmonization Process Submitted 04/03/21, 1st revision 21/04/21, 2nd revision 13/05/21, accepted 30/05/21, DOI: 10.35808 / ersj / 2286

8. Bogacki, S., Wołowiec, T. (2021). Harmonization of personal income taxation: is it possible and if so, does it make economic sense? International Journal of Legal Studies, 1(9)2021, 139-152. DOI: 10.5604/01.3001.0015.0432

9. Kremen, V. (2018). Metodolohichni zasady rozvytku finansovoho nahliadu v Ukraini [Methodological principles of financial supervision in Ukraine. dis. ... Doctor of Economics]: 08.00.08 / Sumy State University. Sumy, 536 p. [In Ukrainian].

10. Blagun, I. (2021). Stiikist bankivskoi systemy Ukrainy v umovakh turbulentsnosti finansovoho rynku [Stability of the banking system of Ukraine in conditions of financial market turbulence]. dis. ... Doctor of Economics: 08.00.08 / Vasyl Stefanyk Precarpathian National University. Sumy State University. Sumy, 455 p. [In Ukrainian].

11. Miroshnichenko, G. (2014). The essence and theoretical approaches to the analysis of financial instability of the banking system. Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoyi systemy Ukrayiny, 39, 135-142. [In Ukrainian].

12. Unkovskaya, T. (2009) Systematic understanding of stability: solving paradoxes. Ekonomichna teoriya, 1, 14–33. [In Ukrainian].

13. International Monetary Fund (2021). Global Financial Stability Report: Preempting a Legacy of Vulnerabilities. Washington, DC, April, 92.

14. Earth Summit. Agenda 21: Table of Contents, Rio de Janeiro, Brazil. 1992. 198 p

15. Svystun, K. (2017). Genesis of the concept of "sustainable development" and approaches to its implementation. Molodyy vchenyy, 2 (24), 326–333. [In Ukrainian].

16. International Monetary Fund. Global Financial Stability Report: COVID-19, Crypto, and Climate: Navigating Challenging Transitions. Washington, DC, 2021. October. 100 p.

17. Cambridge Dictionary Meaning of stability in English Retrieved from <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/stability>

РОЗВИТОК БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ БАНКІВ УКРАЇНИ ВІДПОВІДНО ДО ЗАКОНОДАВЧО ВСТАНОВЛЕНИХ КРИТЕРІЇВ

Онищенко Ю. І., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи, Одеський національний економічний університет, Одеса, Україна

e-mail: yulia51984@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-3114-4504

Джусенко Т.І., студентка факультету фінансів та банківської справи, Одеський національний економічний університет, Одеса, Україна

e-mail: djusenko98@gmail.com

Анотація. У статті досліджено розвиток теоретичної думки щодо розуміння сутності поняття «бізнес-модель». Запропонований підхід щодо ідентифікації бізнес-моделей банків відповідно до класифікації банківських установ, яка міститься в українському законодавстві. Нині згідно з положеннями Закону України «Про банки і банківську діяльність» та Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні залежно від впливу на показники банківської системи виділяють системно важливі банки; залежно від структури балансу – ощадний банк та банк довірчого управління. У статті проаналізовано, як змінювалася структура банківської системи України відповідно до типів банків, що встановлені на законодавчому рівні. Встановлено, що структура банківської системи України за бізнес-моделями банків у цілому вирівнюється – окремі групи стають більш збалансованими за кількістю та ринковими частками.

Ключові слова: банк, бізнес-модель, бізнес-модель банку, ощадний банк, банк довірчого управління, системно важливий банк.

DEVELOPMENT OF BANK BUSINESS MODELS IN UKRAINE ACCORDING TO LEGALLY ESTABLISHED CRITERIA

Onyshchenko Yulia, PHD in Economy, Associated Professor, Associated Professor of Banking Department, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine

e-mail: yulia51984@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-3114-4504

Dzhusenko Tetyana, student of the Faculty of Finance and Banking, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine

e-mail: djusenko98@gmail.com

Abstract. Introduction. Legislative support does not even pay attention to the interpretation of the concept of business model of the bank, which complicates the possibility of using this management tool in the activities of banks. At the same time, the development of the concept of the bank's business model requires the formation of clearly defined legislative criteria for their use in the implementation of banking regulation and supervision, which are currently lacking. Purpose. The purpose of the study is the substantiation of the development of business models of banks in accordance with statutory criteria. Results. According to the results of the analysis of approaches and financial reporting of banks, periods of change in the division of banks into groups were identified, which allowed to justify the following stages: post-crisis (2010); the beginning of the reform of the banking sector of the economy (2015); modern (2021). In the post-crisis period of its development, banks avoid acquiring the status of specialized and there are a significant number of small banks, which are mostly so-called captive banks. In 2015, there was a reduction in the number of small banks and an increase in their market share. The number of systemically important banks is increasing. The number of savings banks is also increasing, as in crisis conditions, household savings are becoming a priority source of resource base. There are currently 73 banks operating in Ukraine. The share of state-owned banks is declining, but they still concentrate more than half of the net assets of Ukraine's banking system. Conclusions. The structure of the banking system of Ukraine according to the business models of banks is generally aligned. Some groups of banks are becoming more balanced in number and market shares, as well as in the number of systemically important banks. At the same time, the negative specifics of the banking system of Ukraine at the present stage include a significant share of the state in the sector and the share of systemically important banks among state-owned banks. The number and size of assets of specialized savings banks is growing.

Keywords: bank, business model, business model of the bank, savings bank, trust management bank, systemically important bank.

JEL Classification: G200, G210, L210, L250.

Постановка проблеми. Після світової фінансової кризи 2008 року у світовій банківській спільноті одним з першочергових питань є проблема пошуку нової моделі банківського нагляду. Така ситуація обумовлена тим, що світова фінансова криза розпочалася саме з банківського сектору, з ринку іпотечного кредитування в США, що в результаті призвело

до банкрутства одного з найкрупніших інвестиційних банків та спричинило перетворення фінансової кризи в США на світову. Так, в 2010 р. було розроблено та затверджено глобальну реформу світового банківського сектору – пропозиції Базельського комітету з банківського нагляду щодо нових банківських стандартів капіталу та ліквідності («Базель III»).

Базельська угода була розроблена у відповідь на недоліки у фінансовому регулюванні, що були виявлені фінансовою кризою. За своєю суттю ініціативи Базельського комітету з банківського нагляду направлені на посилення вимог до капіталу та ліквідності банків. Важливими ознаками нових капітальних стандартів за «Базелем III» є: поліпшення якості структури власного капіталу банків та підвищення якості управління ризиками, що сприятиме зменшенню системного ризику, спираючись на бізнес-модель банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підкреслимо, що питання впливу бізнес-моделі банків на ефективність мікропруденційного банківського регулювання ще недостатньо вивчено. Так, дослідженням бізнес-моделей банків України та питанням щодо їх ідентифікації займалися такі вітчизняні вчені-економісти: Ю. Максимова [1], Н. Пантелеева [2], О. В. Костюк та О. М. Костюк [3; 4], О. Любич, Г. Бортніков, Г. Панасенко [5], Л. Петрашко та М. Цівіна [6], А. Стадник [7]. Автори досліджували різні аспекти оцінки бізнес-моделей банків України, не висвітлюючи взаємозв'язок бізнес-моделей банків із регуляторними заходами центрального банку.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних основ та практичних аспектів аналізу бізнес-моделей банків у контексті розвитку мікропруденційного регулювання та нагляду зробили зарубіжні вчені такі, як: П. Кавелаарс та Дж. Пассен'єр [8], Р. Ауді, Е. Арбак, В. П. де Грена, І. Сасі, В. Маглоуті, Х. Рея та О. Обрі [9–12].

Р. Ауді з групою авторів виділили основні бізнес-моделі банків країн Європи та їх зміну на протязі останнього десятиріччя, довівши, що бізнес-модель має значний вплив на стійкість банків щодо кризових явищ. Дослідження науковців підтвердили тезу, що оцінка бізнес-моделей банків надає всім учасникам ринку (вкладникам, кредиторам, регуляторам та органам нагляду) ефективний інструмент для кращого розуміння природи ризиків та їх потенційного впливу на системний ризик протягом усього економічного циклу [11–12].

Відокремлення невіршених раніше частин загальної проблеми. У законодавчому забезпеченні навіть не приділяється уваги трактуванню поняття бізнес-модель банку, що ускладнює можливість використання даного інструменту управління в діяльності банків. Водночас розвиток поняття бізнес-модель банку вимагає формування чітко сформованих законодавчих критеріїв щодо їх використання при здійсненні банківського регулювання та нагляду, які на сьогодні відсутні.

Мета дослідження є обґрунтування розвитку бізнес-моделей банків відповідно до законодавчо встановлених критеріїв.

Основний матеріал. Інтерес до бізнес-моделей в Україні з'явився, починаючи з 2014 року. З точки зору законодавчого регулювання можна виділити такі 2 основні напрями:

- обмеження діяльності банків залежно від їхньої бізнес-моделі;
- регулювання діяльності банків з урахуванням бізнес-моделей;

Розглядаючи поняття «бізнес-модель» у широкому значенні, можна виділити трансформацію підходів до виділення спеціалізованих банків (табл.1).

Як видно з таблиці 1, в Україні змінювалися підходи до ідентифікації бізнес-моделі системного банку та спеціалізованих банків. До 2011 року існувало поняття «Системоутворюючий банк - банк, зобов'язання якого становлять не менше 10 відсотків від загальних зобов'язань банківської системи» [13], проте особливих вимог до регулювання діяльності таких банків не існувало. Однак законодавчо також виділялися універсальні та спеціалізовані банки, які можна розглядати як бізнес-моделі банківської діяльності («за спеціалізацією банки можуть бути ощадними, інвестиційними, іпотечними, розрахунковими (кліринговими)»); також банки поділяються на загальноукраїнські та «міжрегіональний банк» і «центрального кооперативний банк».

Починаючи з 2015 року законодавство у сфері регулювання банків зазнало суттєвих змін. І станом на сьогоднішній день виділяють системно важливі банки – «... банк, що відповідає критеріям, встановленим Національним банком України, діяльність якого впливає на стабільність банківської системи» [13]. Серед спеціалізованих банків виділяють лише «ощадний банк» та «банк довірчого управління». Для цих видів банків (системно важливий, ощадний та банк довірчого управління) встановлюються більш жорсткі вимоги до економічних нормативів [14]. «Банк набуває статусу спеціалізованого ощадного банку, якщо більше ніж 50 відсотків пасивів банку є вкладками фізичних осіб (незалежно від типу

активів)»; «банк набуває статусу спеціалізованого банку довірчого управління, якщо обсяг операцій за договорами довірчого управління становить 50 і більше відсотків сукупних активів банку» [14].

Таблиця 1

Розвиток підходів до правової ідентифікації та регулювання діяльності спеціалізованих та системно важливих банків в Україні

Закон України «Про банки та банківську діяльність»			Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні		
редакція від 19.10.2001	редакція від 16.06.2011	редакція від 05.08.2021	редакція від 13.02.2002	редакція від 13.02.2012	редакція від 01.07.2021
«Системоутворюючий банк - банк, зобов'язання якого становлять не менше 10 відсотків від загальних зобов'язань банківської системи»		«системно важливий банк - банк, що відповідає критеріям, встановленим Національним банком України, діяльність якого впливає на стабільність банківської систем»	-	-	«системно важливий»
«Банки в Україні можуть функціонувати як універсальні або як спеціалізовані»	«Національний банк України визначає види спеціалізованих банків та порядок набуття банком статусу спеціалізованого»		«Національний банк здійснює регулювання діяльності спеціалізованих банків через економічні нормативи і встановлює спеціальні вимоги стосовно певного виду діяльності банків»		
«За спеціалізацією банки можуть бути ощадними, інвестиційними, іпотечними, розрахунковими (кліринговими)»	«ощадний», «інвестиційний»	«ощадний»	«міжрегіональний», «центральный кооперативний», «ощадний», «інвестиційний», «кліринговий», «іпотечний»	«ощадний», «-довірчого управління», «іпотечний»	«ощадний», «довірчого управління»

Джерело: складено за даними [13, 14]

У різні періоди функціонування банківської системи України Національний банк по-різному здійснював класифікацію банків у звітності. Проаналізуємо структуру банківської системи України за бізнес-моделями відповідно до підходів, установлених НБУ відносно поділу банків на групи, та за законодавчо встановленими підходами до виділення спеціалізованих та системних банків (до 2015 року – системно утворюючих, після – системно важливих банків). За результатами аналізу підходів та фінансової звітності банків установлено періоди зміни у поділі банків на групи, що дозволило обґрунтувати такі етапи:

- 1) посткризовий, для якого вибрано 2010 рік;
- 2) початок реформування банківського сектору економіки – це 2015 рік;
- 3) сучасний етап – остання наявна інформація станом на 01.10.2021 р. Також установлено (за результатами попередніх розрахунків), що серед спеціалізованих фактично були і є лише ощадні банки.

Таблиця 2

Структура банківської системи України за встановленими НБУ та законодавчо закріпленими бізнес-моделями станом на 01.01.2011

Групи банків	Показники					
	Кількість, од.			Частка за активами, %		
	Усього	Системоутворюючі банки	Спеціалізовані	Усього	Системоутворюючі банки	Спеціалізовані
Група 1	17	1	-	66,74	12,63	-
Група 2	22	-	-	18,08	-	-
Група 3	21	-	-	6,35	-	-
Група 4	115	-	-	8,83	-	-
Усього	175	1	-	100,00	12,63	-

Джерело: власна розробка за даним [15]

Як свідчать дані табл. 2, в Україні існувала значна кількість банків – 175 од. Найбільша кількість банків спостерігалася в 4 групі (групи виділялися за розміром активів) – це 115 банків. Водночас найбільша частка банківської системи припадала на 1 та 2 групи за розміром активів. Спеціалізованих банків відповідно до законодавчо встановлених критеріїв не було, оскільки банки уникали набуття статусу «ощадного», тому що це висувало додаткові вимоги до нормативів. Критеріям системності відповідав лише ПАТ «Приватбанк» із часткою ринку 12,63% у сегменті «зобов'язання». Усі інші банки мали частку в зобов'язаннях банківської системи України менше 10%.

Отже, в цей період розвитку банки уникають набуття статусу спеціалізованого та існує значна кількість малих банків, які переважно є так званими кептивними банками.

За результатами реформування банківського сектору економіки України, що розпочалося в 2015 році, станом на 01.01.2016 р. були отримані такі результати стосовно бізнес-моделей банків (табл. 3).

Таблиця 3

Структура банківської системи України за встановленими НБУ та законодавчо закріпленими бізнес-моделями станом на 01.01.2016

Групи банків	Показники					
	Кількість, од.			Частка за активами, %		
	Усього	СВБ	Спеціалізовані (ощадні)	Усього	СВБ	Спеціалізовані (ощадні)
Банки з державною часткою	6	2	-	28,09	24,64	-
Банки іноземних банківських груп	31	4	1	35,67	12,05	0,23
Банки з приватним українським капіталом, усього	78	2	5	36,24	24,79	22,71
в т.ч.						
Група 1	9	3	2	30,09	24,79	22,29
Група 2	69	-	3	6,15	-	0,42
Усього	115	8	6	100,00	61,48	22,94

Джерело: власна розробка за даним [15]

Як свідчать дані табл. 3, з початку реформування банківської системи кількість банків

скорочується. У цей час змінюються підходи до ідентифікації системно важливих банків. Цей факт, а також скорочення кількості малих банків й підсилення ринкової частки малих і середніх банків, зумовлює збільшення кількості системно важливих фінансових інститутів у банківській системі України. Також збільшується кількість ощадних банків – у кризових умовах заощадження населення стають пріоритетним джерелом формування ресурсної бази.

Сучасний стан структури банківської системи України за бізнес-моделями, які нині закріплені законодавчо наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Структура банківської системи України за встановленими НБУ та законодавчо закріпленими бізнес-моделями станом на 01.10.2021

Групи банків	Показники					
	Кількість, од.			Частка за активами, %		
	Усього	СВБ	Спеціалізовані (ощадні)	Усього	СВБ	Спеціалізовані (ощадні)
Банки з державною часткою	4	4	2	49,1	38,2	30,1
Банки іноземних банківських груп	20	4	1	30,4	25,6	11,1
Банки з приватним капіталом	49	5	4	20,5	15,1	9,0
Усього	73	13	7	100,0	78,9	50,2

Джерело: власна розробка за даним [15]

Як свідчать дані табл. 4, у II кварталі 2021 року в Україні працювало 73 банки, їхня кількість не змінилася протягом року. Частка приватних банків у чистих активах зросла на 1,2 в. п. за квартал, що зокрема знизило рівень концентрації сектору. Частка державних банків знизилася за II квартал на 1,5 в. п., але вони все ще зосереджували більше половини чистих активів.

Структура банківської системи України за бізнес-моделями банків у цілому вирівнюється – окремі групи стають більш збалансованими за кількістю та ринковими частками, а також за кількістю СВБ. Водночас негативна специфіка діяльності банківської системи України на сучасному етапі полягає у значній частці держави у секторі та частці СВБ серед державних банків. Також підсилюється тенденція до зростання кількості й розміру активів спеціалізованих ощадних банків.

Висновки. Кризові явища протягом 2014-2016 рр. у банківській системі України підтвердили вплив внутрішніх бізнес-моделей банків на їхню фінансову стійкість. Так, серед виведених з ринку неплатоспроможних і схемних банків переважали локальні приватні фінансові інституції, що були пов'язані з промисловими бізнес-групами та вели ризиковану політику кредитування пов'язаних осіб за рахунок коштів фізичних осіб, а також різного роду кептивні банки з непрозорою структурою власності. Встановлено, що конфігурація банківської системи за такими ключовими параметрами як структура власників, розмір активів чи особливості бізнес-стратегії впливає на її ризик-профіль. Надзвичайно важливим лишається подальший моніторинг бізнес-моделей українських банків для розвитку нашого розуміння даної концепції структурування ринку, вимірювання впливу зовнішніх шоків на різні типи банків і, нарешті, превентивного виявлення та оцінки масштабів формування системного ризику, пов'язаного з внутрішньо нестійкими банківськими стратегіями, що можуть бути притаманними значній частині учасників ринку.

Якщо певна бізнес-модель становить загрозу для системної стабільності через накопичення в ній кризового потенціалу, регулятори також можуть застосовувати макропруденційний інструментарій для запобігання зростанню системного ризику понад встановлені межі, зокрема, шляхом реалізації структурних реформ. Визначення бізнес-моделей банків має передбачати щорічний моніторинг задля кращого розуміння їх еволюції в мікро- та макроекономічному аспектах з урахуванням впливу на системний ризик фінансової системи,

зміни вкладу в розвиток реальної економіки, реагування на заходи регулювання тощо.

Список літератури

1. Максимова Ю. О. Моделювання, аналіз і оптимізація бізнес-процесів комерційного банку з використанням сучасних технологій. *Економіка. Управління. Інновації*. № 2, 2011. С. 176-181. URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2011_2_29 (дата звертання 10.10.2021)
2. Пантелеєва Н. М. Інноваційні бізнес-моделі банків як відповідь на виклики та наслідки фінансової кризи. *Фінансовий простір*. № 3, 2013. С. 70–76.
3. Костюк О. В. Перспективи банківської системи України у контексті трансформації моделі бізнесу європейських банків. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. №1, 2014. С. 287–295.
4. Костюк О. М. Іноземний капітал у банківському секторі України в контексті трансформації моделі бізнесу європейських банків. *Вісник Національного банку України*. № 6, 2014. С. 28–35.
5. Любич О. О. Аналіз бізнес-моделі державних банків в Україні. *Фінанси України*. № 10, 2016. С. 7–38.
6. Петрашко Л. П. Посткризова реструктуризація бізнес-моделей міжнародних банківських груп. *Інноваційна економіка*. № 4, 2014. С. 277–280.
7. Стадник А. С. Розвиток концепції мікропруденційного банківського регулювання в Україні на основі запровадження аналізу бізнес-моделей банків. *Науковий погляд: економіка та управління*. № 2 (58), 2017. С. 107-115
8. Cavelaars P. Follow the money: What does the literature on banking tell prudential supervisors about bank business models? *Journal of Financial Regulation and Compliance*. Vol. 20, Issue 4. 2012. P. 402–416.
9. Ayadi R. *Banking Business Models Monitor: Europe CEPS Paperbacks*. 2014. URL: <https://ssrn.com/abstract=2510323> (дата звертання 10.10.2021)
10. *Banking Business Models Monitor*. 2015. Europe. URL: <https://ssrn.com/abstract=2784334> (дата звертання 10.10.2021)
11. Ayadi R. *Business Models in European Banking: A Pre- and Post-Crisis Screening*. Center for European Policy Studies. URL: <https://ssrn.com/abstract=1945779> (дата звертання 10.10.2021)
12. Ayadi R. *Regulation of European Banks and Business Models: Towards a New Paradigm?* Centre for European Policy Studies, Forthcoming. URL: <https://ssrn.com/abstract=2098974> (дата звертання 10.10.2021)
13. Закон України «Про банки та банківську діяльність». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2121-14#Text> (дата звертання 10.10.2021)
14. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01#Text> (дата звертання 10.10.2021)
15. Дані наглядової статистики. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#4> (дата звертання 10.10.2021)

References

1. Maksimova Yu. (2011) Modeling, analysis and optimization of business processes of a commercial bank using modern technologies. *Economy. Management. Innovation*. 2, 176-181. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2011_2_29 [in Ukrainian]
2. Panteleeva N. (2013). Innovative business models of banks in response to the challenges and consequences of the financial crisis. *Financial space*, 3, 70–76. [in Ukrainian]
3. Kostyuk O. (2014). Prospects of the banking system of Ukraine in the context of the transformation of the business model of European banks. *Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*. №1. P. 287–295. [in Ukrainian]
4. Kostyuk O. (2014). Foreign capital in the banking sector of Ukraine in the context of transforming the business model of European banks. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*. № 6. P. 28–35. [in Ukrainian]
5. Lyubich O. (2016). Analysis of the business model of state-owned banks in Ukraine. *Finance of Ukraine*. № 10. P. 7–38. [in Ukrainian]
6. Petrashko L. (2014). Post-crisis restructuring of business models of international banking groups. *Innovative economy*. № 4. P. 277–280. [in Ukrainian]

7. Stadnyk A. (2017). Development of the concept of microprudential banking regulation in Ukraine based on the introduction of analysis of business models of banks. *Scientific view: economics and management*. № 2 (58). P. 107-115 [in Ukrainian]
8. Cavelaars P. (2012) Follow the money: What does the literature on banking tell prudential supervisors about bank business models? *Journal of Financial Regulation and Compliance*. Vol. 20, Issue 4. P. 402–416. [in English]
9. Ayadi R. (2014). *Banking Business Models Monitor: Europe CEPS Paperbacks*. 2014. Retrieved from: <https://ssrn.com/abstract=2510323> [in English]
10. *Banking Business Models Monitor*. (2015). Retrieved from: <https://ssrn.com/abstract=2784334> [in English]
11. Ayadi R. (2011). *Business Models in European Banking: A Pre- and Post-Crisis Screening*. Center for European Policy Studies. Retrieved from: <https://ssrn.com/abstract=1945779> [in English]
12. Ayadi R. (2012). *Regulation of European Banks and Business Models: Towards a New Paradigm?* Centre for European Policy Studies, Forthcoming. Retrieved from: <https://ssrn.com/abstract=2098974> [in English]
13. Law of Ukraine "On Banks and Banking". Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2121-14#Text> [in Ukrainian]
14. Instruction on the procedure for regulating the activities of banks in Ukraine. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01#Text> [in Ukrainian]
15. Data from supervisory statistics. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/en/statistic/supervision-statist/data-supervision#4> [in Ukrainian]

ДОСТАТНІСТЬ КАПІТАЛУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Радова Н.В. кандидат економічних наук, старший викладач кафедри банківської справи, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна
e-mail: radovanatalya1982@gmail.com
ORCID: 0000-0002-4681-4902

***Анотація.** Метою статті є аналіз сучасного стану достатності капіталу банків та формування пропозицій щодо його регулювання в умовах невизначеності та ризику. Дослідження проведено з використанням порівняльного аналізу міжнародних та національних стандартів регулювання банківського капіталу, коефіцієнтного та нормативного методу для визначення загальних тенденцій забезпечення достатності капіталу банками України. У статті доведено, що достатність власного капіталу реалізується через функції, які він виконує, і тим самим впливає на розвиток реального сектору економіки. До них віднесено основні, допоміжні та стратегічні. Викорнено принципи щодо забезпечення достатності капіталу банків, а саме: комплексність, функціональність, ефективність, адаптивність і прозорість. У статті удосконалено механізм формування та регулювання достатності капіталу банку та проведено компаративний аналіз концепцій адекватності власного капіталу банків. Проаналізовано банки України щодо достатності їх капіталу. Практична значимість даної роботи полягає у встановленому взаємозв'язку між достатністю капіталу банків та їх фінансовою стійкістю.*

***Ключові слова:** банк, капітал, достатність капіталу банків, економічні нормативи, коефіцієнтний метод, фінансова стійкість.*

SUFFICIENCY OF CAPITAL IN PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF ACTIVITIES OF BANKS OF UKRAINE

Radova Natalia, Ph. D. in Economics, Senior Lecturer of the Department of Banking, Odessa National University of Economics, Odessa, Ukraine
e-mail: radovanatalya1982@gmail.com
ORCID: 0000-0002-4681-4902

***Abstract.** The purpose of this article is to analyze the current state of capital adequacy of banks and formulate proposals for its regulation in conditions of uncertainty and risk. The methods used to conduct the comparative analysis of international and national standards of bank capital regulation, coefficient and regulatory method to determine general trends in capital adequacy of Ukrainian banks. Results of the article. The article proves that the adequacy of equity realized through the functions it performs, and thus affects the development of the real sector of the economy. These include basic, auxiliary and strategic. The principles for ensuring the capital adequacy of banks have been nurtured, namely: complexity, functionality, efficiency, adaptability and transparency. The article improves the mechanism of formation and regulation of the bank's capital adequacy and conducts a comparative analysis of the concepts of banks' equity adequacy. Banks of Ukraine analyzed for their capital adequacy. The scientific novelty of the article is to prove the relationship between the widespread of digital technologies in the banking sector and the increase in the implementation of operational risk. We also propose to use factor analysis as a tool for assessing operational risk, as well as to create databases in which to record cases of operational risk. Considering current trends in the capital adequacy of Ukrainian banks, the article highlights several key aspects: banks' compliance with regulatory requirements on capital adequacy and the concentration of bank capital. The practical significance of this work lies in the established relationship between the capital adequacy of banks and their financial stability. It is proved that in the phase of active lending banks should form a conservation buffer, and in the phase of excessive unsecured lending - a countercyclical buffer. The amount of banks' contributions to the formation of these buffers should be set differently depending on the structure of problem debt in the bank and the phases of the cycle of its formation in the banking system.*

***Keywords:** bank, capital, capital adequacy of banks, economic standards, coefficient method, financial stability.*

JEL Classification: J210.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку банків України супроводжується процесами дестабілізації, які викликані розбалансування структурних компонентів економіки держави, змінами в архітектоніці фінансового ринку, політичним тиском, а також впливом наддержавних чинників щодо вимог введення банківського бізнесу.

З огляду на сучасний глобальний контекст концепції управління ризиками в банківській діяльності, що полягає в забезпеченні спроможності банків протистояти фінансовим шокам, наглядові органи країн все більше зосереджують свою увагу на необхідності банків

дотримуватись нормативних стандартів, як у межах країни, так і на міжнародному рівні. Тому, особливої уваги, як із боку банків, так і з боку наглядового органу, є визначення достатності банківського капіталу, як одного з найвагоміших показників стійкості та надійності банків, що характеризує їх спроможність нівелювати фінансові збитки, спричинені ризиковою діяльністю, не наражаючи на ризики збитків своїх клієнтів.

Тому, посиленої уваги заслуговує питання забезпечення достатності капіталу банків з точки зору виконанням ним основних його функцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу впливу достатності капіталу на рівень фінансової стабільності банків присвятили свої публікації М.Алексеєнко [1], І. Дульська [2] О. Лисенок [3], Г. Куліш [4], Н. Островська [5]; Г. Панова [6] описано сутність власного капіталу банку та надано його класифікацію, визначено функції та принципи.

Значна когорта науковців розглядають проблемні питання щодо запровадження міжнародних стандартів регулювання банківського капіталу та їх імплементацію до національних. За цією позицією заслуговують на увагу наукові праці М. Зверькова [7], В. Коваленко [8], С. Науменкової [9].

Особливої уваги, у сфері дослідження питань достатності капіталу банків заслуговують наукові праці О. Вовчак [10], О. Криклій [11], І Діденко [12], автори яких відзначають та аналізують проблеми забезпечення достатнього рівня капіталу в умовах COVID 19. Представлені наукові праці дають можливість визначити подальші напрями щодо регулювання достатності капіталу банків.

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Подальшого дослідження потребує питання пошуку ефективних рішень щодо регулювання достатності капіталу банків з урахуванням викликів світової фінансової, економічної, епідеміологічної та ресурсної криз.

Мета дослідження. Мета дослідження полягає в аналізі сучасного стану достатності капіталу банків та формування пропозицій щодо його регулювання в умовах невизначеності та ризику.

Основний матеріал. Забезпечення капіталу банків відповідно до потреб економіки – головне завдання для будь-якої банківської системи в умовах глобалізаційних змін. Нарощення рівня капіталізації банків України – одне з головних завдань, що забезпечить стабільність та надійність банківського сектору загалом. [5, с. 146]. Тому, посиленої уваги заслуговує питання забезпечення достатності капіталу банків з точки зору виконанням ним основних його функцій.

Так, Панова Г. визначає капітал через його функції, акцентуючи увагу на значенні та важливості капіталу: «Капітал банку важливий для помірного упорядкованого зростання активів і підтримки рівномірного росту активів та впевненості вкладників і кредиторів у здатності банку працювати успішно, підтримувати ліквідність, платоспроможність і прибутковість» [6, с. 152]. На думку автора капітал потрібен банку для того, щоб: захистити його від значних непередбачених збитків за активами (захисна функція); забезпечити інтереси вкладників та інших кредиторів у разі ліквідації банку; зберегти та підвищити рівень довіри акціонерів; відповідати вимогам банківського законодавства та нормативних і регулюючих актів; придбавати основні засоби, обладнання, інші активи, що не приносять дохід, але необхідні для здійснення банківської діяльності.

Відповідно до закону України «Про банки і банківську діяльність», капітал банку - це спеціально створені фонди та резерви, призначені для забезпечення фінансової стійкості, комерційної та господарської діяльності, відшкодування можливих збитків і які перебувають у користуванні банку [13].

В загалі, у наукових працях багато розбіжностей щодо визначення суті власного банківського капіталу. Банківський капітал трактують як «власний капітал», «власні кошти», «банківські ресурси» тощо. На підставі вивчення наукових поглядів на банківський капітал можна виділити три основних підходи, а саме:

– власний капітал являє собою грошові кошти і виражену у грошовій формі частину майна, які належать його власникам, забезпечують економічну самостійність і фінансову стійкість банку, використовуються для здійснення банківських операцій та надання послуг з метою одержання прибутку [1, с. 50];

– власний капітал – це різниця між сумарним обсягом активів банку і загальною сумою його пасивів (депозитних і не депозитних зобов'язань) [14, с. 830];

– власний капітал – це сукупність активів банку, які у випадку його банкрутства,

спрямовуються на відшкодування втрат вкладників [15, с. 256];

□ власний капітал – окремий об’єкт управління в системі фінансів банківської установи, який формується з власних коштів акціонерів банку, спеціальних фондів і резервів та забезпечує здійснення фінансово-економічних операцій з метою одержання прибутку [3].

Усі представлені підходи мають право на існування, бо не суперечать один одному, а тільки доповнюють. Можна стверджувати, що достатність власного капіталу реалізується через функції, що він виконує, і тим самим впливає на розвиток реального сектору економіки. Систематизація функцій власного капіталу банків наведена у таблиці 1.

Таблиці 1

Характеристика функцій власного капіталу банків

№ пор.	Функції	Характеристика функцій
1. Основні		
1.1.	Захисна	дає змогу банку проводити операції у разі виникнення втрат чи непередбачуваних збитків
1.2.	Оперативна	дає змогу створювати фінансовий резерв або своєрідний запас у разі виникнення непередбачених умов чи збитків
1.3.	Регулююча	пов'язана винятково у відношенні та зацікавленості суспільства в успішному функціонуванні банків. НБУ здійснює оцінку та контроль за діяльністю банків за встановленими нормативами, нормативи адекватності основного та регулятивного капіталу
2. Допоміжні		
2.1.	Інвестиційна	коли створюється банк, капітал у формі статутного капіталу забезпечується підприємством, державою чи конкретно особою необхідними коштами для здійснення банківської діяльності, є засобом для функціонування та розвитку банку до часу акумулювання достатнього обсягу залучених і позичених коштів
2.2.	Страхова	у разі форс-мажорних обставин, що стосується втрати нематеріальних активів банку, а також непередбачених ситуацій у разі втрати основних засобів банку
2.3.	Інноваційна	упродовж діяльності банку відбувається розподіл між акціонерами банку при виявленні доходів і виплати дивідендів за акціями, проходить розподіл між фондами банку, зокрема частина банківського капіталу та його складників іде на збільшення статутного капіталу та підвищення рівня капіталізації банку. Таким чином, оновлюється власний капітал банку та створюється можливість створення нових продуктів і послуг
2.4.	Гарантійна	якщо банк опиняється в кризовій ситуації, то сформовані за рахунок власного капіталу активи слугують додатковим джерелом погашення його зобов'язань перед вкладниками та кредиторами, які є пріоритетними у порівнянні з інтересами власників банку
2.5.	Превентивна	спрямована на запобігання ризику діяльності банку. Достатній обсяг капіталу банку відповідно забезпечує зменшення ризику та на макроекономічному рівні забезпечує економічну безпеку банку.
2.6.	Контрольна	статутний капітал дає змогу виявити ступінь участі акціонера, брати участь в управлінні банківською установою

2.7.	Нормативна	полягає у тому, що наглядові органи, встановлюючи величину статутного капіталу, впливають на діяльність комерційного банку загалом
2.8.	Мобільна	дає змогу створювати додаткові вливання у статутний капітал банку та збільшувати капіталізацію банку, створювати додатковий резервний капітал, оскільки вкінці поточного фінансового року банківський капітал розподіляється між акціонерами банку при виявленні доходів і виплаті дивідендів по акціях
2.9.	Оціночна	саме обсяг власного капіталу дає змогу попередньо оцінити ринкову вартість, фінансову стійкість і надійність банківської установи, а це визначається роллю власного капіталу як одного з найважливіших показників діяльності банку
2.10.	Координуюча	Дає змогу визначити власників банківської установи за допомогою акціонерного капіталу банку, який дає змогу виявити частки акціонерів у статутному капіталі. Завдяки цій функції визначається право власності та користування банківським капіталом
2.11.	Сукупна	завдяки якій сукупність вільних грошових коштів фізичних та юридичних осіб нагромаджуються для їх подальшого використання у грошовому обороті як банківської системи так і всієї національної економіки
3. Стратегічні функції		
3.1	Комунікаційна	завдяки якій висвітлення фінансової звітності, величина банківського капіталу стимулює розвиток конкурентного середовища між банківськими установами
3.2	Індикативна	яка сприяє фінансовій стійкості та розвитку банківської системи загалом
3.3	Мобілізаційна	яка полягає в тому, що частина банківського капіталу іде на формування кредитних ресурсів банку, які розміщуються серед суб'єктів господарювання і сприяють розвитку реального сектору економіки та підвищенню економічного зростання країни
3.4	Стимулююча	забезпечує поступове розширення банківського бізнесу, банківських операцій та послуг, створення нових продуктів, максимально ефективно стимулює роботу банківської установи
3.5	Планування	за допомогою якої формування капіталу банку спрямовується на певні цілі у довгостроковому періоді, здійснення стратегічного інвестування, довгострокового кредитування для виходу на зовнішні ринки і здійснення міжнародного банківського бізнесу
3.6	Обігова	полягає в обіговості виробничого процесу, оскільки здійснюється колообіг: за рахунок банківського капіталу здійснюється кредитування економіки, а за рахунок кредитних коштів формується більша частина оборотних коштів підприємств, а потім знову повертаються у банк

Джерело: систематизовано автором за матеріалами [5, с. 146; 2, с. 128-129; 7, с. 25]

Поряд з функціями, які виконує капітал банку слід також враховувати й принципи, а саме: комплексність, функціональність, ефективність, адаптивність і прозорість.

Комплексність полягає в тому, що всі заходи, пов'язані із процесом формування власного капіталу, необхідно здійснювати у взаємозв'язку з іншими напрямками діяльності банку.

Функціональність передбачає, що всі складові цього механізму мають чітко визначені завдання і спрямовані на досягнення єдиної мети – формування достатнього власного капіталу банку.

Адаптивність – це здатність механізму змінюватися та вдосконалюватися під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів.

Принцип ефективності передбачає, що цей механізм забезпечить максимальну реалізацію потенційних можливостей конкретного банку щодо забезпечення достатнім обсягом власного капіталу.

Принципи прозорості і відкритості, тобто забезпечує надання акціонерам, інвесторам, клієнтам повної інформації, що стосується власного капіталу банку [5, с. 146-147].

Слід звернути увагу на те, що функції, які виконує капітал банку можливо реалізувати через формування відповідного механізму (рис. 1).

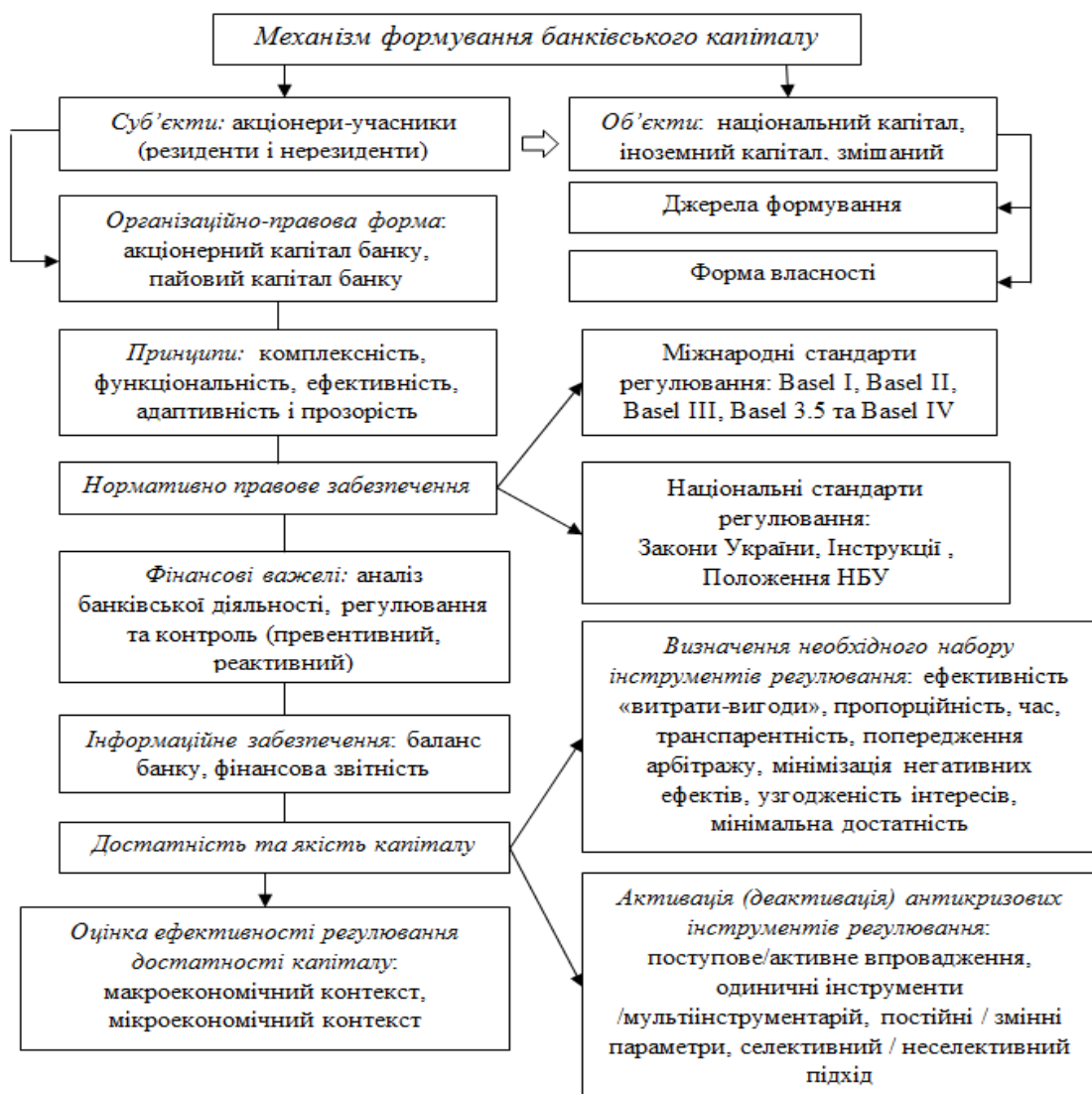


Рис. 1 Механізм формування та регулювання достатності капіталу банку
Джерело: складено автором за матеріалами [4, с. 674; 5; 11]

Щодо оцінки якості капіталу банку, слід звернути увагу на дослідження, яке проведене О. Вовчак. Вона відзначає, що передумовою високої якості оцінки адекватності внутрішнього капіталу є її базування на принципах обачності та проактивності для недопущення недооцінки ризиків діяльності, при цьому як в аспекті очікуваних, так і неочікуваних

втратах [10, с. 13]. Також авторка статті провела компаративний аналіз відмінностей оцінки достатності капіталу банку, використовуючи концепції регулятивного та економічного капіталів (табл. 2).

Таблиця 2

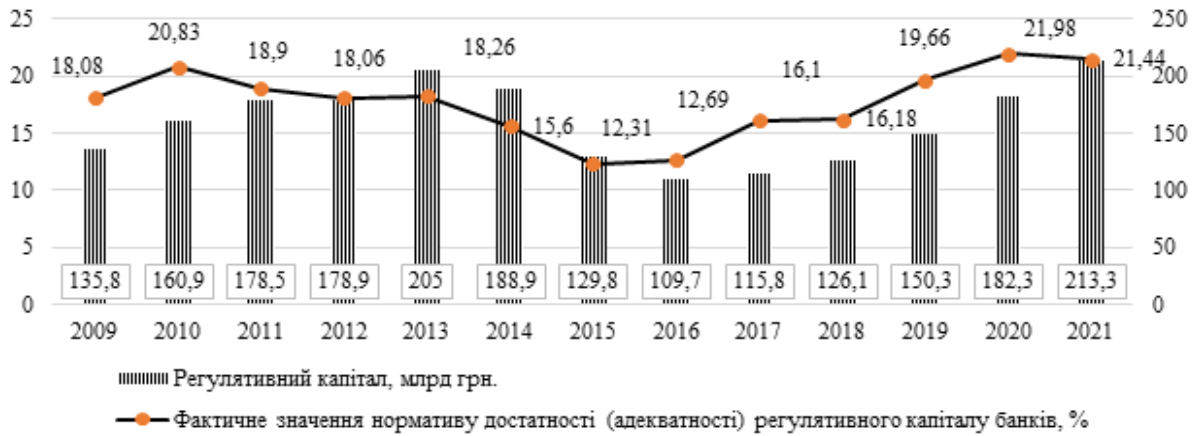
Компаративний аналіз концепцій оцінки адекватності капіталу банку

<i>Критерій</i>	<i>Концепція регулятивного капіталу</i>	<i>Концепція економічного капіталу</i>
Цільовий пріоритет	Оцінка відповідності діяльності банку мінімальним вимогам щодо покриття капіталом найбільш суттєвих для банківського сектору ризиків	Оцінка здатності банку покривати капіталом негативні наслідки всіх суттєвих ризиків установи
Різновиди ризиків, що враховуються	Кредитний, ринковий (в Україні обмежується валютним) та операційний ризики	Усі суттєві ризики діяльності банку (як мінімум: кредитний, процентний, ринковий, операційний, комплаєнс і ризик ліквідності)
Урахування взаємозв'язку між різними типами ризиків	Ні	Так
Недоліки	Не враховується якість менеджменту в банку, у тому числі не береться до уваги глибина концентрації / диверсифікації певних портфелів фінансових інструментів. Передбачає конструювання вимог для попередження настання загально банківських загроз, що не гарантує довгострокової фінансової стійкості окремих банків. Не дозволяє врахувати індивідуальні особливості банків	Потребує додаткових витрат ресурсів банку для формування якісної системи оцінки адекватності економічного капіталу (акумулявання і систематизація даних для формування власної статистичної бази; залучення професійних кадрів; удосконалення ІТ-систем; трансформація системи управління згідно із цільовими пріоритетами концепції економічного капіталу)
Переваги	Забезпечує порівнюваність і можливість рейтингування банків за критерієм адекватності капіталу	Дозволяє кількісно оцінити загальний обсяг усіх суттєвих ризиків банку та адекватності капіталу в аспекті їх повного покриття. Ураховує індивідуальні особливості банків, а також бере до уваги можливі наслідки ризиків на часовому горизонті більше ніж один рік. Суттєво підвищує рівень відповідальності окремого банку за власну фінансову стійкість відносно внутрішніх і зовнішніх шоків і загроз. Стимулює розвиток підходів внутрішнього рейтингування дефолтів за фінансовими інструментами, що, зокрема, очікувано призведе до скорочення резервів за низько дефолтними позичальниками

Джерело: Джерело: [10, с. 14]

Розглядаючи сучасні тенденції відносно достатності капіталу банків України можна виділити декілька ключових аспектів.

По-перше. Виконання банками регулятивних вимог щодо достатності капіталу. Так, протягом останнього періоду спостерігається зростання регулятивного капіталу, що чітко простежується на рисунку 2.



*2021 р. – станом на 01.12.2021 р.

Рис. 2. Динаміка регулятивного капіталу та нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу банків України за період 2009-2021* рр.

Джерело: складено автором за матеріалами [16]

Як свідчать дані, представлені на рисунку 2, регулятивний капітал банків України має тенденцію до збільшення. Це впершу чергу пов'язано із регулятивними вимогами до капіталу та прибутковістю діяльності банків, що спричиняє розширення каналів поповнення капіталу.

Норматив Н2 також має тенденцію до збільшення та знаходиться на рівні більше ніж нормативне значення (10 %). Зазначене можна відмітити і за нормативом Н3, який вступив в дію з 01.01.2019 (рис. 3).

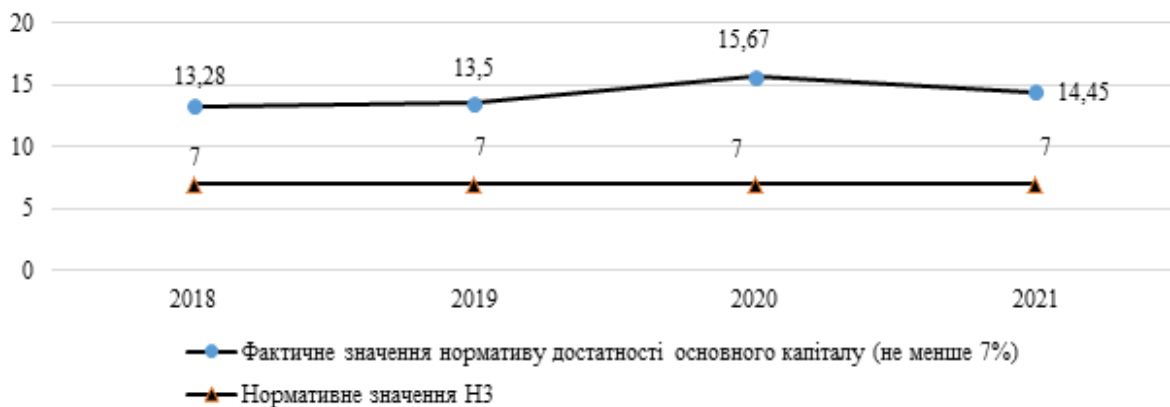


Рис. 3. Динаміка нормативу достатності основного капіталу за період 2018-2021 рр., %
Джерело: складено автором за матеріалами [16]

До нормативів, що характеризують капітал банків, віднесено формування буферу капіталу. Банк формує буфери капіталу, а саме: буфер запасу (консервації) капіталу, контрциклічний буфер. Банк формує буфери капіталу понад нормативне значення нормативу достатності основного капіталу (Н3). Його розмір складає 2,5 відсотка. Буфер запасу (консервації) капіталу розраховується від загального обсягу ризику.

Національний банк України на постійній основі відслідковує та запроваджує міжнародні рекомендації щодо визначення та оцінювання достатності капіталу. Так, ним у 2020 р. розроблено план впровадження нових регулятивних вимог щодо капіталу банків (табл. 3).

Якщо розглядати реалізацію першого етапу щодо запровадження коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR) та коефіцієнту покриття ліквідністю (LCR), то слід

відзначити, що по системно важливим банкам станом на 01.11.2021 р. практично усі банки не виконують норматив покриття ліквідністю, за виключенням таких банків як АТ «Укрсиббанк», АБ «Укргазбанк» та АТ «Ощадбанк». Такі банки як АТ КБ «ПриватБанк» та АТ «Ідея Банк», в загальному мають нульове значення. Це свідчить про те, що банки не можуть забезпечити мінімально необхідний рівень ліквідності для покриття чистого очікуваного відпливу грошових коштів протягом 30 календарних днів з урахуванням стрес-сценарію.

Таблиця 3

План дій Національного банку України щодо запровадження регуляторних дій щодо достатності капіталу банків України

Етапи	Змістовне наповнення
Перший етап. 31 січня 2021 року	Запровадження коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR). На сьогодні в Україні вже запроваджено коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR), що замінив національні нормативи ліквідності Н4 та Н5. Новий норматив NSFR стимулюватиме банки покладатися на стабільніші та довші за строками джерела фінансування.
Другий етап. У IV кварталі 2020 – I кварталі 2021 року	Визначення строків активації буфера консервації капіталу та буфера системної важливості. Запровадження вимог щодо формування цих буферів капіталу було тимчасово зупинене в березні 2020 року через розгортання коронакризи. Це дало змогу банкам спрямувати створений запас капіталу на поглинання збитків та підтримку кредитування економіки.
Третій етап. Запровадження у другій половині 2021 р.	<ul style="list-style-type: none"> □ підвищення ваг ризику для незабезпечених споживчих кредитів до 150%. □ початок імплементації вимог щодо запровадження процесів ICAAP/PLAAP (оцінка достатності внутрішнього капіталу та внутрішньої ліквідності) стане підсумковим кроком у введенні нових стандартів організації системи управління ризиками в банках. З 1 січня 2022 р. – запровадження мінімальних вимог щодо покриття капіталом операційного та ринкового ризиків.
Четвертий етап. Із 2024 року	Приведення структури капіталу банків у відповідність до міжнародних стандартів

Джерело: складено автором за матеріалами [17]

За результатами проведеного аналізу значення коефіцієнту чистого стабільного фінансування системно важливих банків станом на 01.11.2021 р., можна зробити висновок, що банки, які належать до представленої групи взагалі не виконують даний норматив. Тобто банки не забезпечують достатній рівень стабільного фінансування для забезпечення фінансування діяльності банку на горизонті один рік (рис. 4).

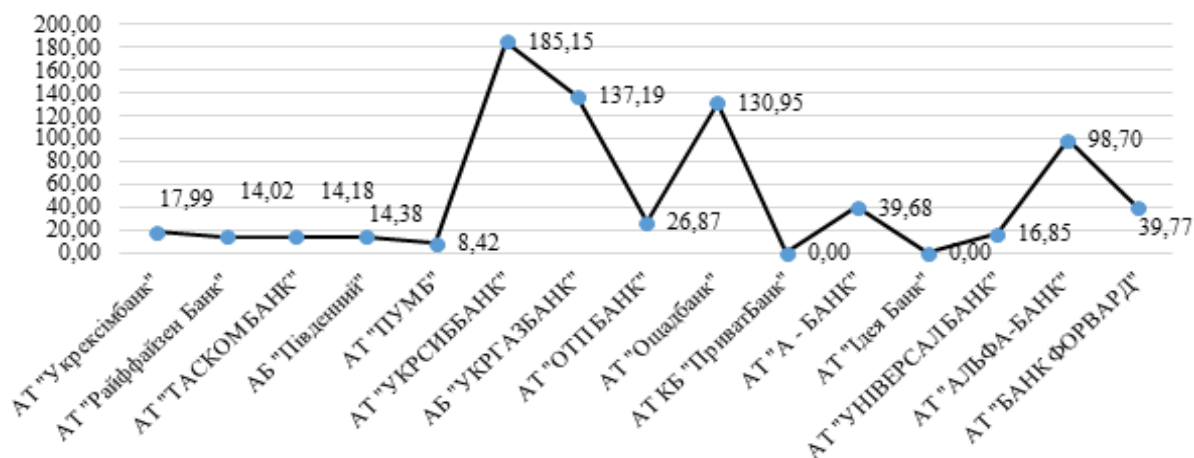


Рис. 4.1 Значення коефіцієнта покриття ліквідністю системно важливих банків станом на 01.11.2021 р., %

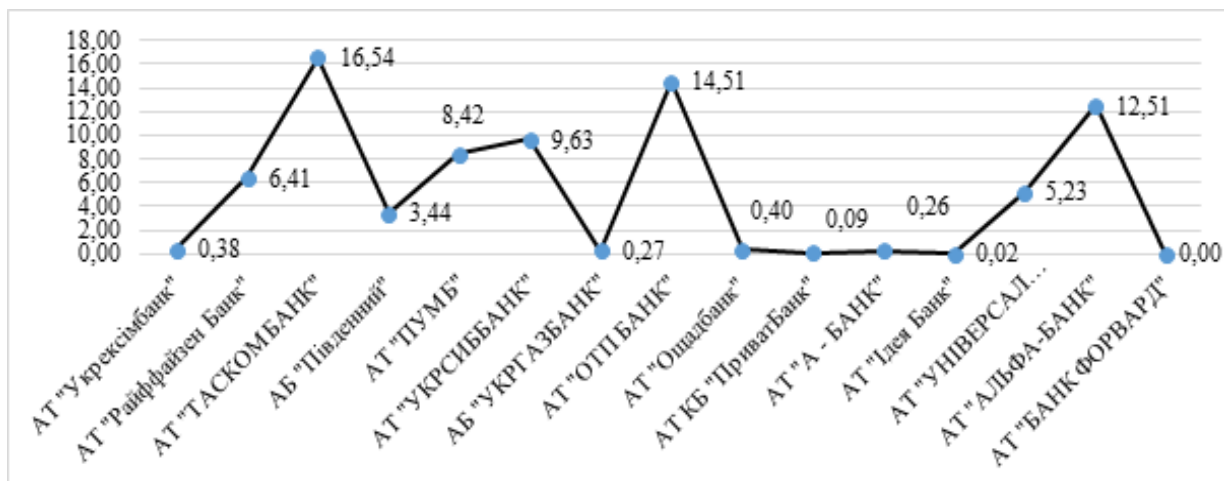


Рис. 4.2 Значення коефіцієнту чистого стабільного фінансування системно важливих банків станом на 01.11.2021 р., %

Рис. 4 Виконання системно важливим банками коефіцієнта покриття ліквідністю та чистого стабільного фінансування станом на 01.11.2021 р., %

Джерело: складено автором за матеріалами [16]

По-друге. Нерівномірність концентрації банківського капіталу за групами банків. З представлених даних у таблиці 4, можна зробити висновок про кількісне переважання банків з приватним вітчизняним капіталом (49 банків) на ринку банківських послуг (такі тенденції спостерігаються не лише на початок серпня 2020 р., але й упродовж останніх десяти років).

Таблиця 4

Ринкова позиція різних груп банків в Україні у 2017-2021 рр., %

Станом на початок року

Група банків / Показник	Кількість банків на 01.01.2021	Питома вага в сукупних активах банківського сектору					Питома вага в сукупних зобов'язаннях банківського сектору					Питома вага в сукупному власному капіталі банківського сектору				
		2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021
Банки з державною участю	5	52,5	58,1	60,3	60,4	58,6	54,6	55,2	57,3	56,7	55,5	32,5	48,5	42,1	45,8	42,2
Банки з іноземним капіталом	19	34,7	29,7	27,9	27,2	28,2	33,2	30,4	28,4	28,8	29,1	48,6	37,6	39,5	36,4	39,6
Банки з приватним капіталом	49	12,8	12,2	11,8	12,4	13,2	12,2	14,4	14,3	14,5	15,3	18,9	14,0	18,4	17,8	18,2

Джерело: складено автором за матеріалами [16]

Водночас дуже важливо для подальшого розгляду бізнес-моделей різних груп банків зазначити, що найменша за чисельністю група банків – банки з державною участю, має найбільшу частку ринку в активах банківського сектору – 58,6 %, зобов'язаннях – 55,5 % та власному капіталі – 42,2 % (станом на початок 2021 р.).

Такі тенденції зумовлені як історичними особливостями (Ощадбанк та Укресімбанк були створені як банки з державною участю, які з самого початку мали значну частку ринку, адже, ще з часів СРСР населення звикло довіряти саме державним банкам), так і змінами у ринковій кон'юнктурі та проявами кризових умов (Приватбанк, як один з найбільших банків за обсягом активів та зобов'язань, та Укргазбанк, банк, що спеціалізується на кредитуванні енергоощадних проєктів та технологій, перейшли у державну власність з метою недопущення їхнього банкрутства).

Щодо інших груп банків, то на другому місці за часткою в активах (28,2 %), зобов'язаннях (29,1 %) та власному капіталі (39,6 %) перебувають банки з іноземним капіталом – друга за чисельністю група банків (станом на початок 2021 р.). При цьому видно, що за проаналізований період масштаби діяльності цієї групи банків зазнали значних змін. Такі тенденції зумовлені зменшенням ролі банків з іноземним капіталом на ринку банківських послуг України (особливо з російським капіталом).

Остання група банків, яка має спорідненість у своїх бізнес-моделях, що обумовлені історичними передумовами та особливостями розвитку інституційного середовища, – це банки з приватним вітчизняним капіталом. Зазначені банки вирізняються незначними масштабами діяльності (їхня частка в активах – 13,2 %, зобов'язаннях – 15,3 %, власному капіталі – 18,2 % станом на початок 2021 р.). Водночас, з поданих у табл. 3.2 даних видно, що масштаби діяльності цієї групи банків мають тенденції до зростання (за проаналізований період відбулося зростання частки банків з приватним капіталом в активах та зобов'язаннях банківського сектору України).

Така структурна композиція за ринковою позицією груп банків зумовлює проведення аналізу рентабельності їх діяльності (табл. 5).

Таблиця 5

Показники рентабельності різних груп банків у 2019-2021 рр., %
Станом на початок року

Групи банків / Показники	Рентабельність активів			Рентабельність капіталу		
	2021	2020	2019	2021	2020	2019
Банки з державною участю	1,49	2,86	1,28	22,43	37,4	22,7
Банки з іноземним капіталом	1,13	3,53	0,67	8,7	26,1	5,9
Банки з приватним капіталом	0,95	2,08	1,82	7,44	14,4	13,6

Джерело: складено автором за матеріалами [16]

З даних таблиці 5 видно, що всі групи банків мали достатню рентабельність активів за підсумками 2019 року (2,86 % – банки з державною участю, 3,53 % – банки з іноземним капіталом, 2,08 % – банки з приватним капіталом). Однак, з розгортанням фінансової нестабільності та кризи, зумовленої світовою пандемією COVID-19, суттєво знизилася прибутковість банківської діяльності, а, відтак, і знизився рівень окупності чистим прибутком чистих активів банків. Показник рентабельності капіталу також мав тенденцію до зниження в усіх груп банків, відбулося зниження економічної віддачі капіталу як у групи банків з державною участю, так і в групах банків з іноземним капіталом та банків з приватним капіталом.

Висновки. Таким чином обґрунтовано, що адекватність банківського капіталу є значно більш широким поняттям, ніж достатність банківського капіталу, тому їх ототожнення, що має місце як в наукових працях, так і в нормативній базі, є необґрунтованим. Достатність банківського капіталу слід розглядати через відповідність обсягу регулятивного капіталу обсягу зважених за ризиком активів, а адекватність – через відповідність не тільки його кількісних параметрів (обсягу), а і його якісних характеристик (джерел залучення, строків, структури, функціонального навантаження, напрямків використання) завданням розвитку банку.

На фазі активного кредитування банки мають сформувати консерваційний буфер, а на фазі надмірного незабезпеченого кредитування – контрциклічний буфер. Обсяг відрахувань банків на формування цих буферів необхідно встановлювати диференційовано залежно від структури проблемної заборгованості в банку та фаз циклу її формування в банківській системі. Резервування банками України коштів на створення цих буферів дозволяє мати достатньо ресурсів для стимулювання кредитної активності під час кризи та покриття втрат

від проблемної заборгованості.

Пріоритети та інструменти управління капіталом, активами та ризиком банків мають функціонально та структурно узгоджуватися за фазами формування проблемної заборгованості. Це дозволяє конкретизувати стратегічні та тактичні завдання управління адекватністю банківського капіталу з урахуванням специфіки кредитної активності банків на різних фазах економічного циклу.

Проблемними питаннями залишаються, як нові регулятивні вимоги до капіталу будуть впливати на фінансову у їх стійкість. Усе вище зазначене, є підставою для подальших наукових розвідок.

Список літератури

1. Алексеевко М.Д. Капітал банку: питання теорії та практики: Монографія. К.: КНЕУ, 2002. 276 с.
2. Дульська В. І. Власний банківський капітал, його функції та складові. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2016. № 3 (53). Ч. 3. С. 127-130.
3. Лисенок, О. В. Удосконалення сутності та класифікації власного капіталу банку. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2020. Вип. 1 (224). С. 24–30.
4. Куліш Г.П., Кірсенко Ю.В. Механізм формування капіталу банку в сучасних умовах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17, С. 672-676.
5. Островська Н.С., Швець О.Ю. Капіталізація банківської системи: сучасний стан та перспективи у трансформаційних умовах розвитку економіки України. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 21. С. 145-150.
6. Панова Г. С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. М.: Финансы и статистика, 1996. 272 с.
7. Зверяков М. І., Коваленко В.В. Банківський капітал: вимоги Базеля III. *Фінанси України*. 2011. № 6. С. 13–23.
8. Kovalenko, V., Sheludko S., Radova N., Murshudli F., & Gonchar K. International standards for bank capital regulation. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2021. № 1. P. 36. 35-45. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcapter.v1i36.227609/>.
9. Науменкова С.В., Міщенко В.І., Міщенко С.В. Макроекономічні аспекти оцінювання достатності капіталу банків України. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2017. Вип. 2. С. 4-16.
10. Вовчак О.Д., Дмитренко І.Б. Урахування ризику концентрації у рамках концепції внутрішньої процедури оцінки достатності капіталу банку: методологічний і прикладні аспекти. *Вісник Університету банківської справи*. 2020. № 2 (38). С. 11-20.
11. Криклій О.А., Лор А.К. Достатність капіталу банку: фактори впливу та зовнішній механізм забезпечення. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8398>. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.12.73 (дата звернення 20.12.2021).
12. Діденко І. В., Єфіменко А.Ю. Аналітична оцінка індикаторів капіталізації банківської системи та макроекономічної стабільності в Україні. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2021. № 2. С. 118-125. DOI: 10.21272/1817-9215.2021.2-14.
13. Про банки і банківську діяльність: Закон України, прийнятий Верховною Радою України 07.12.2000 р. № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення 20.12.2021).
14. Габбард Р. Глен. Гроші, фінансова система та економіка. К.: КНЕУ, 2004. 889 с.
15. Миллер Р.Л., Ван-Хуз Д.Д. Современные деньги и банковское дело. М.: Инфа-М, 2000. 824 с.
16. Офіційний сайт Національного банку України. Статистика. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2>. (дата звернення 21.12.2021).
17. Оновлено план упровадження регуляцій для банків у 2021–2024 роках. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/onovleno-plan-uprovadjennya-regulyatsiy-dlya-bankiv-u-2021-2024-rokah>. (дата звернення 21.12.2021).

References

1. Alekseyenko, M. D. (2020). Kapital banku: pytannya teoriyi ta praktyky: Monohrafiya. K.: KNEU. [In Ukrainian].
2. Dul's'ka V.I. (2016). Bank equity: its functions and components. *Zhytomyr's'koho derzhavnoho*

- tekhnologichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni*, 3 (53), 3, 127-139. [in Ukrainian].
3. Lysenok, O.V. (2020). Improving the nature and classification of bank equity. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini*, 1 (224), 24–30. [in Ukrainian].
 4. Kulish, G.P., Kirsenko, Y.V. (The mechanism of bank capital formation in modern conditions. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, 17, 672-676. [In Ukrainian].
 5. Ostrovskaya, N.S., Shvets, O.Y. (2017). Capitalization of the banking system: current status and prospects in the transformational conditions of Ukraine's economy. *Prychornomors'ki ekonomichni studiyi*, 21, 145-150. [In Ukrainian].
 6. Panova, G. S. (1996). *Analiz finansovogo sostoyaniya kommercheskogo banka*. M.: Finansy i statistika [in Russian].
 7. Zveryakov, M.I., Kovalenko, V.V. Bank capital: the requirements of Basel III. *Finansy Ukrayiny*, 6, 13–23. [In Ukrainian].
 8. Kovalenko, V., Sheludko S., Radova N., Murshudli F., & Gonchar K. (2021). International standards for bank capital regulation. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 1, 36. 35-45. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptop.v1i136.227609/>.
 9. Naumenkova, S.V., VI Mishchenko, V.I. & Mishchenko, S.V. (2017). Macroeconomic aspects of capital adequacy assessment of Ukrainian banks. *Finansovo-kredytna diyal'nist': problemy teorii ta praktyky*, 2, 4-16. [In Ukrainian].
 10. Vovchak, O.D., Dmmitrenko, I.B. (2020). Consideration of concentration risk within the concept of the bank's internal capital adequacy assessment procedure: methodological and applied aspects. *Visnyk Universytetu bankivs'koyi spravy.*, 2020, 2 (38), 11-20. [In Ukrainian].
 11. Krykliy, O.A., Lor, A.K. (2020). Bank capital adequacy: influencing factors and external support mechanism. *Efektivna ekonomika*, 12. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8398>. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.12.73.
 12. Didenko, I. V., Yefimenko, A.Yu. (2021). Analytical assessment of indicators of capitalization of the banking system and macroeconomic stability in Ukraine. *Visnyk SumDU. Seriya «Ekonomika»*, 2, 118-125. DOI: 10.21272 / 1817-9215.2021.2-14. [in Ukrainian].
 13. The Verkhovna Rada of Ukraine. (2000). Law of Ukraine “On Banks and Banking”. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> [In Ukrainian].
 14. Habbard, R. Hlen. (2004). *Hroshi, finansova systema ta ekonomika*. K.: KNEU [In Ukrainian].
 15. Miller, R. L., Van-Khuz, D. D. (2000). *Sovremennyye den'gi i bankovskoye delo*. M.: Infa-M. [in Russian].
 16. Ofitsiyyny sayt Natsional'noho banku Ukrayiny (2021). Statistics. Retrieved from <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2>. [In Ukrainian].
 17. Natsional'nyy bank Ukrayiny (2021). The plan for the implementation of regulations for banks in 2021-2024 has been updated. Retrieved from <https://bank.gov.ua/ua/news/all/onovleno-plan-uprovadjennya-regulyatsiy-dlya-bankiv-u-2021-2024-rokah>.

ВПЛИВ ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ НА ПОЛІТИКУ ЕМІТЕНТІВ

Рязанова Н.О., доктор економічних наук, завідувач кафедри фінансів, обліку та банківської справи, ДЗ «Луганській національний університет імені Тараса Шевченка», м. Старобільськ, Україна

e-mail: natalirozez1975@gmail.com

ORCID: 0000-0001-5890-7738

Анотація. Мета дослідження полягає у визначенні та обґрунтуванні існування впливу відповідального інвестування на політику компанії емітентів. Методика дослідження. Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet. Поставлена мета досягнута з використанням як загальнонаукових, так і спеціальних методів дослідження, зокрема, принцип логічного узагальнення та системно-аналітичний метод. Результати. У статті представлено класифікацію стратегій відповідальних інвестиційних фондів, досліджено теоретичні основи відповідального інвестування, зроблено короткий огляд наукової літератури, присвяченої оцінці впливу відповідальних інвесторів на поведінку емітентів цінних паперів, розглянуто ставлення менеджменту компанії до питань підвищення корпоративної відповідальності перед соціальними та екологічними проблемами. Зазначено, що компанія повинна адаптуватися до різних вимог зацікавлених контрагентів, серед яких підвищення соціальної та екологічної відповідальності. В центрі уваги виявляються етичні, екологічні та соціальні аспекти, що впливають на діяльність економічних агентів. Практична значимість. Критерії оцінки рейтингу поділені на групи, які можуть бути використані як індикатори для скринінгу компаній та країн на основі певних умов якості. Визначено вплив активних агентів, чий інтерес сприяють підвищенню якості відповідальних інвестицій та корпоративної відповідальності.

Ключові слова: відповідальні інвестиційні фонди, соціально-відповідальні інвестиційні фонди, екологічно-відповідальні інвестиційні фонди, політика емітентів, етична економіка.

THE INFLUENCE OF RESPONSIBLE INVESTMENT ON ISSUERS 'POLICY

Riazanova Natalia, Doctor of Economics, Chief of the Department Finance, Accounting and Banking, State Establishment «Luhansk Taras Shevchenko National University» (Starobelsk), Ukraine

e-mail: natalirozez1975@gmail.com

ORCID: 0000-0001-5890-7738

Abstract. The purpose of the study is to determine and substantiate the existence of the impact of responsible investment on the policy of issuing companies. Method. Methodological and informational basis of the work are scientific works, materials of periodicals, Internet resources. This goal was achieved using both general and special research methods, in particular, the principle of logical generalization and system-analytical method. Results. The article presents the classification of strategies of responsible investment funds, examines the theoretical foundations of responsible investing, provides a brief review of the scientific literature on assessing the impact of responsible investors on the behavior of issuers of securities, considers the attitude of corporate management to increase corporate responsibility for social and environmental issues. Examples of positive and negative selection used by socially and environmentally responsible funds are presented. Integration as a strategy aims to include social and environmental criteria in traditional financial analysis. It is noted that the company must adapt to the various requirements of interested contractors, including increasing social and environmental responsibility. The focus is on ethical, environmental and social aspects that affect the activities of economic agents. Scientific novelty. Rating criteria are divided into groups that can be used as indicators for screening companies and countries based on certain quality conditions. The influence of active agents, whose interests contribute to improving the quality of responsible investments and corporate responsibility, has been identified. Companies maximize shareholder value due to the positive effects of responsible activities on their counterparties. Thus, stakeholders can be quite effective in influencing issuers' policies. Social mechanisms provide additional opportunities for managing economic relationships. They contribute to the formation of zones of stability (temporal or spatial) in the economy through long-term cooperation between different responsible agents and build additional informal market barriers.

Keywords: responsible investment funds, socially responsible investment funds, environmentally responsible investment funds, issuer policy, ethical economics.

JEL Classification: D530, F650, G110, G230, P450.

Постановка проблеми. Світовий досвід вказує, що відповідальне інвестування може істотно впливати на поведінку емітентів цінних паперів з метою підвищення корпоративної соціальної та екологічної відповідальності. Відповідальні інвестиційні фонди прагнуть не тільки змусити вкладення працювати, але й взяти участь у формуванні більш справедливого, стабільного, соціально та екологічно здорового суспільства. У даних умовах особливої актуальності набуває розробка науково-теоретичного і практичного підходів для оцінки

впливу відповідальних інвестиційних фондів на поведінку і політику емітентів цінних паперів з урахуванням сучасних тенденцій розвитку етичної економіки та можливостей адаптації позитивного зарубіжного досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Практичним проблемам відповідального інвестування в літературі приділяється достатньо уваги, широко обговорюються питання ефективності стратегій відповідальних інвестиційних фондів. В одних дослідженнях моделюються різні ефекти присутності соціально-відповідальних суб'єктів в економіці, зокрема вплив економічних агентів на корпоративну політику компаній. До цих досліджень відносяться розробки Р. Хейнкеля, А. Белтрагті, Л. Дама, Б. Хейждра, К. Брекке. Інша група дослідників аналізує загальну активність акціонерів та їх взаємодію з керівниками компаній. До цього напряму відносяться роботи У. Фелдера, Р. Хансена та Дж. Лотта, Дж. Вагстера, Р. Романо, Т. Оплера та Дж. Сокобіна, М. Сміта, С. Вахала, А. Превоста та Р. Рао, Л. Реннебуга. Не дивлячись на те, що в працях зазначених науковців ґрунтовно аналізуються питання із визначеної проблематики, доцільно було б приділити увагу розробці комплексного науково-теоретичного підходу для оцінки впливу відповідальних інвестицій на політику емітентів цінних паперів.

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутні дослідження щодо детального розгляду складу акціонерів відповідальних компаній конкретної країни для визначення ключових інвесторів, що спонукають компанії брати на себе наднормативні зобов'язання в галузі екологічної та соціальної політики. Слід зазначити, що у багатьох опублікованих роботах стверджується необхідність перегляду класичних економічних відносин на користь підвищення відповідальності економічних агентів. Отже, існує насущна потреба в оцінці перспектив формування етичної економіки у світі та розробці відповідного інструментарію для оцінки рівня її розвитку.

Мета дослідження полягає у визначенні та обґрунтуванні існування впливу відповідального інвестування на політику компаній емітентів.

Основний матеріал. Концепція відповідальних інвестицій заснована на наступних трьох основних стратегіях [1]:

- вибір об'єктів інвестицій;
- активність акціонерів;
- солідарні інвестиції.

Стратегії доцільно розділити на активні та пасивні (рис 1.).

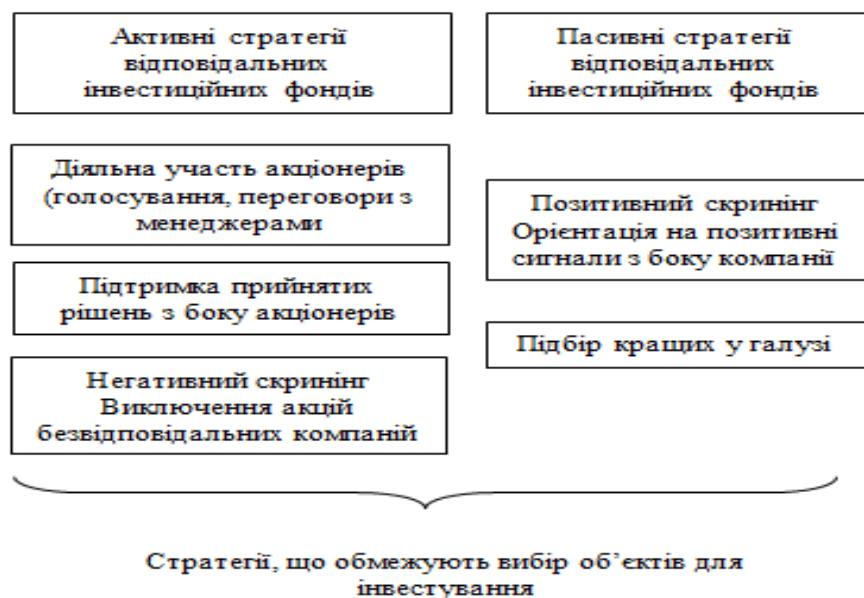


Рис. 1. Класифікація стратегій відповідальних інвестиційних фондів
 Джерело: складено з використанням [1], [13], [14]

Відповідальні інвестиційні фонди інвестують свої кошти відповідно до оголошеної політики, що включає моральні аспекти. Відповідальні фонди, як правило, ігнорують акції компаній, що несуть відповідальність за значне забруднення оточуючого середовища,

займаються виробництвом зброї, тютюну, алкоголю або розташовані у країнах, де порушуються права дітей. Відповідальні інвестиційні фонди (ВІФ) включають соціально-відповідальні (СВІФ) та екологічно-відповідальні інвестиційні фонди (ЕВІФ). Для відбору паперів використовується система нефінансових критеріїв для оцінки екологічної, соціальної та управлінської політики компанії (ESG) [14]:

1) Екологічні критерії включають управління екологічними ризиками і можливостями, облік шкоди, завданої навколишньому середовищу, тобто прямий і непрямий вплив господарської діяльності на оточуюче середовище (енергетична ефективність, запобігання промислових аварій, управління водними ресурсами, управління відходами тощо).

2) Соціальні критерії включають управління людськими ресурсами з урахуванням прав людини, якість соціальної політики підприємства, тобто прямий і непрямий вплив господарської діяльності на загальнолюдські цінності (права людини, трудові відносини, боротьба з корупцією).

3) Управлінські критерії включають стабільні відносини з акціонерами, надійні механізми контролю діяльності компанії.

Проблема оцінок даних факторів пов'язана з їх суб'єктивністю, досить складно порівняти етичні параметри різних емітентів. Як правило, дані фактори розбиваються на більш дрібні та вимірні параметри, наприклад, частка витрат на очисні споруди, або пропонується інший кількісний показник, що відображає відповідальну політику компанії. Ці нефінансові параметри також можуть бути враховані за ступенем їх важливості для отримання рейтингу, який буде використовуватися інвесторами, що підбирають акції для свого портфеля. Всі критерії можна також розбити на дві групи:

- критерії виключення для негативного відбору;
- якісні критерії позитивного відбору.

Критерії виключення визначають характеристики, за наявності яких компанія повинна бути автоматично виключена з портфеля відповідального інвестора. Як правило, відмовляються від вкладень у компанії, що працюють у тютюновій промисловості, що виробляють алкоголь, просують азартні ігри або постачають зброю. Компанії країн, у яких широко порушуються права людини, також підлягають виключенню. Додаткові критерії являють собою відмову від вкладень у компанії, що не відповідають міжнародним стандартам, встановленими такими організаціями, як ОЕСР, МОП, ООН, ЮНІСЕФ, або порушують інші міжнародні норми.

Якісні критерії дозволяють відібрати компанії відповідно до різних стратегій. До цих критеріїв відноситься технологія «позитивного відбору» та визначення «кращого у своєму роді». Позитивний відбір означає вибір як об'єктів вкладень ВІФ компанії, що мають соціально та екологічно значущі характеристики. Стратегія «найкращого у своєму роді» полягає у визначенні найкращих компаній у кожному секторі відповідно до критеріїв позитивного відбору.

Нижче представлені приклади позитивного та негативного відбору [2], що застосовуються соціально та екологічно відповідальними фондами (табл. 1). Приклади поділені на наступні підгрупи безпечні та корисні продукти, вплив на навколишнє середовище, безпека для тварин, трудовий договір, норми трудового кодексу, права людини та міжнародне право, управління, вплив на прилеглі райони. Інтеграція як стратегія спрямована на включення соціальних та екологічних критеріїв у традиційний фінансовий аналіз.

Таблиця 1

Приклади позитивного і негативного відбору, що застосовуються СВІФ і ЕВІФ

Критерії	Позитивний відбір	Негативний відбір
Безпечні та корисні продукти	Програми допомоги людям з низьким рівнем доходів та доставка товарів за зниженими цінами; виробництво продуктів, що підвищують рівень здоров'я та якість життя споживачів; оперативне реагування на проблеми пов'язані з безпекою продукції	Відмова від компаній, що використовують генну інженерію або виробляють генетично модифіковані продукти; відмова від виробників жорстоких відеоігор та порнографії

Безпека для тварин	Розробка альтернатив тестування на тваринах; мінімізація страждань тварин під час їх використання; слідування встановленим стандартам гуманного використання тварин під час лікування	Тестування косметики на тваринах; нелегальне тестування на тваринах; систематичні порушення закону про охорону тварин; поганий догляд за тваринами у дослідницьких лабораторіях
Вплив на навколишнє середовище	Дотримання норм екологічного законодавства; розробка інноваційних продуктів та послуг; альтернативні джерела енергії; переробка та скорочення відходів; сприяння сталому розвитку; ініціативи щодо енергозбереження; програми зі скорочення викидів парникових газів	Значні екологічні штрафи або порушення; відповідальність за екологічні аварії; виробництво атомної енергії; відмова від альтернатив шкідливим технологіям виробництва; високотоксичні викиди порівняно з іншими компаніями; використання озоноруйнівних речовин та агрохімікатів
Трудовий договір	Безпечні та здорові умови праці; справедливі переговори із працівниками; рівні можливості для чоловіків та жінок; висока допомога; проїзд від дому до роботи	Серйозні порушення трудового законодавства; обмежені можливості для жінок; низька заробітна плата; слабка соціальна політика
Права людини та міжнародне право	Дотримання прав людини; повага до корінних народів	Підтримка репресивних режимів; ігнорування питань прав людини; ігнорування заборони використання заборонених хімікатів, пестицидів, наркотиків
Норми трудового кодексу	Гідне лікування працівників; безпечні та здорові умови праці	Надмірне вживання трудових ресурсів; використання примусової чи дитячої праці; неприпустимі умови праці
Управління	Низька або помірною оплата керівного складу; диверсифікація керуючого складу	Надмірно висока оплата керівного складу
Вплив на прилеглі райони	Активність у громадських справах; сильна політика благодійності; заохочення участі співробітників у волонтерських заходах	

Джерело: складено за даними [2]

Активність акціонерів є формою діяльності відповідальних інвесторів [1]. Дана практика включає реалізацію права голосу на раді акціонерів і прямий вплив на поведінку компанії в результаті переговорів. Замість того, щоб відмовлятися від вкладень у компанії, які не відповідають встановленим критеріям, активні акціонери намагаються змінити політику менеджменту компанії для підвищення її соціальної відповідальності. Вони проводять переговори, пропонують альтернативи. Така робота вимагає певної самовіддачі та нефінансових зусиль від інвесторів. Найактивнішими акціонерами, як правило, є інституційні інвестори.

Для здійснення солідарних вкладень інвестор передає частину отриманих доходів як пожертвувань. Він ділиться своїми доходами від вкладеного капіталу для підтримки недохідної діяльності, наприклад, що покращує стан навколишнього середовища або створює нові робочі місця.

Відбувається зміна класичних пріоритетів інвесторів, які цінують не тільки фінансові

прибутковості, а й «психологічні виграші», одержувані від почуття задоволення, яке може бути навіть сильнішим, ніж фінансові втрати. Управляючі СВІФ переслідують дві мети: соціальну та фінансову, а такий багатоцільовий характер змінює зв'язок між доходностями та ризиками. звертає увагу, що крім політики відповідального інвестування існують також громадські норми, які призводять до того, що навіть звичайні фонди можуть відкидати папери «безвідповідальних» компаній, навіть якщо в цілому вони не застосовують принципи соціального відбору [3]. Йдеться про відмову пенсійних фондів низки країн вкладати кошти у виробників тютюну, алкоголю, зброї.

Активні акціонери відіграють важливу роль як суб'єкт моніторингу та нагляду за діяльністю компанії. Ряд досліджень [4] показав, що прямі переговори є ефективнішим інструментом, ніж пропозиції, що висловлюються на раді акціонерів.

Р. Хансен і Дж. Лотт [5] припустили, що активні акціонери, які збільшують вартість цільової компанії, можуть надавати негативний зовнішній ефект на інші компанії. Однією з причин такої ситуації є слабка диверсифікація інвесторів, зокрема, фізичних осіб серед компаній: у компаніях, найменш схильних до перетворень, часто присутня невелика група великих акціонерів. Також Р. Хансен і Дж. Лотт припустили, що досить диверсифіковані акціонери, наприклад інституційні інвестори, чинять тиск на компанії не для збільшення ціни акції конкретної компанії, але для збільшення вартості сумарного портфеля. Р. Хансен і Дж. Лотт зійшлися у тому, що активність інвесторів не дуже впливає на вартість акцій цільових об'єктів, при цьому вона здатна викликати зміни у стратегії управління компанією.

Що стосується впливу активності акціонерів на результати діяльності компанії, то Т. Оплер, Дж. Сокобін [6] і М. Сміт [7] виявили значні позитивні аномальні доходності акцій цільових компаній за чотири роки після первісних оголошень з боку акціонерів. Проте С. Вахал [8], Дель Герсіо і Дж. Хоукінс [9], А. Превост і Р. Рао [10] з урахуванням своїх спостережень дійшли висновку, що у довгостроковому періоді середня дохідність акцій, навпаки, знижується. Суперечливі результати вказують на те, що питання про довгостроковий вплив активності відповідальних інвесторів на діяльність компанії залишається відкритим.

На рис. 2 схематично представлено взаємодію компанії з відповідальними контрагентами. Зацікавлені сторони, споживачі та інвестори, можуть приймати рішення не тільки з урахуванням корисності (задоволення потреб, отримання доходів від капіталу), але також і з урахуванням етичності корпоративної поведінки та виробничих процесів. У свою чергу, компанії максимізують акціонерну вартість, зважаючи на позитивні ефекти впливу відповідальної діяльності на своїх контрагентів. Таким чином, зацікавлені сторони можуть досить ефективно впливати на політику емітентів.



Рис. 2. Взаємодія компанії з відповідальними інвесторами

Джерело: складено з використанням [14]

Державне регулювання економіки може істотно впливати на розвиток відповідальних інвестицій. Великобританія та Франція нині є лідерами за часткою активів, які перебувають під відповідальним управлінням [13].

Крім держави в економіці присутні інші активні агенти, чий інтереси сприяють підвищенню

якості відповідальних інвестицій та корпоративної відповідальності:

- у разі застосування соціальної політики - працівники компанії;
- у разі застосування екологічної політики - майбутні покоління, конкуренти, органи місцевої влади, співробітники компанії, клієнти, постачальники;
- у разі застосування етики у відносинах із контрагентами – клієнти, споживачі, постачальники, субпідрядники;
- у разі застосування етики управління – акціонери;
- у разі застосування концепції цивільного суспільства – уряд, державні органи, недержавні організації та асоціації.

Співробітництво між відповідальними емітентами та інвесторами істотно залежить від вкладень у розвиток ринку відповідальних інвестицій для його більш ефективного функціонування. Інвестиції потрібні для формування правового статусу нових соціально-економічних суб'єктів [11]. З'являється особлива форма дискримінації (умовно - етична дискримінація), в результаті якої співпраця між конкретними агентами (наприклад, переговори між ВІФ та окремою компанією) призводить до обмеження інтересів інших інвесторів та компаній у галузі. Інформація низької якості краще сприймається за наявності впевненості в її джерелі. Цим часто користуються близькі до менеджменту акціонери, оскільки вони не потрібні в детально прописаному і ретельно вивіреному публічному звіті, що вимагає часу для публікації. Акціонери можуть безпосередньо отримати відповіді на конкретні та термінові питання. Як правило, у кооперації виробників також знижується невизначеність, що, зокрема, дозволяє компаніям пропонувати єдині стандарти щодо впровадження очисних споруд.

У такій ситуації зменшуються можливості для диверсифікації за нефінансовими характеристиками. З'являється також нова форма конкуренції: економічна конкуренція заміщується особливою формою соціальної конкуренції (етична дискримінація або «кооперативна конкуренція» [12]).

Висновки. Соціальні механізми дають додаткові можливості для управління економічними взаємозв'язками. Вони сприяють формуванню зон стабільності (тимчасових або просторових) в економіці через довгострокову співпрацю між різними відповідальними агентами і вибудовують додаткові неформальні ринкові бар'єри. Такий ринок існує як би поза державним регулюванням та економічними потребами, суспільний інтерес замінює особисті мотиви. Етичні принципи стають однією з організаційних структур, які можуть виражатися як у формі соціальної конкуренції, так і у формі соціального співробітництва.

Список літератури

1. Felder Y., Fragnière E. Approche comportementale de l'investissement socialement responsable. Genève, le 3 octobre 2008. Haute École de Gestion de Genève (HEG-GE). Filière Economie d'entreprise. 2008. 69 p.
2. Starr M. A. Socially responsible investment and pro-social chang. *Journal of Economic Issues*. 2008. № 42. P. 51–73.
3. Hong H., Kasperczyk M. The price of sin: the effects of social norms on markets *Journal Financial Economics*. 2009. № 93. P. 5–36.
4. Romano R. Less is More: Making Institutional Investor Activism a Valuable Mechanism of Corporate Governance. *Yale Journal on Regulation*. 2001. № 18 (2). P. 174–252.
5. Hansen R.G., Lott J.R. Externalities and corporate objectives in a world with diversified shareholder/consumers. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 1996. .Iss. 31. № 1. P. 43–68.
6. Opler T.C., Sokobin J. Does Coordinated Institutional Activism Work? An Analysis of the Activities of the Council of Institutional Investors. *Dice Center for Research in Financial Economics*. Working Papers. 1996. Series 95-5. 29 p.
7. Smith M.P. Shareholder activism by institutional investors: Evidence from CalPERS. *The Journal of Finance*. 1996. № 51(1). P. 227-252.
8. Wahal S. Pension fund activism and firm performance. *Journal of Financial and quantitative analysis*. 1996. № 31 (1). P. 1–23.
9. Guercio D.D., Hawkins J. The motivation and impact of pension fund activism. *Journal of financial economics*. 1999. № 52 (3). P. 293–340.
10. Prevost A. K., Rao R. P. Of What Value Are Shareholder Proposals Sponsored by Public Pension Funds. *The Journal of Business*. 2000. № 73 (2). P. 177–204.
11. Penalva–Icher E. Comment devenir légitimes? Le double rôle des syndicats dans le marché

de l'investissement socialement responsable. *La Revue de l'Ires*. 2008. № 2. P. 111–140.

12. Zalio P.P. Un monde patronal regional dans les années 30, une perspective configurationnelle de Repenser le marché. *Cahiers Lillois d'économie et de sociologie*. 2003. URL: <https://library.oapen.org/bitstream/id/f2434a9a-721f-4bd7-88c8-ea9833fb2a13/1005580.pdf/> (дата звернення 20.12.2021).

13. Милевская М.А. Международное состояние этических инвестиций и ответственных компаний. *Вестник экономической интеграции*. 2014. № 3 (72). С. 57–64.

14. Берзон Н.И., Милевская М.А. Этическая экономика: тенденции и факторы ее развития // *Проблемы теории и практики управления*. 2014. №7. С. 66–77.

References

1. Felder, Y. (2008). Fragnière E. Approche comportementale de l'investissement socialement responsable. Genève, le 3 octobre 2008. Haute École de Gestion de Genève (HEG-GE). Filière Economie d'entreprise.

2. Starr, M. A. (2008). Socially responsible investment and pro-social chang. *Journal of Economic Issues*, 42., 51–73.

3. Hong, H., Kasperczyk, M. (2009). The price of sin: the effects of social norms on markets. *Journal Financial Economics*, 93, 5–36.

4. Romano, R. Less (2001). More: Making Institutional Investor Activism a Valuable Mechanism of Corporate Governance. *Yale Journal on Regulation*, 18 (2), 174–252.

5. Hansen, R.G., Lott, J.R. (1996). Externalities and corporate objectives in a world with diversified shareholder/consumers. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 31,1, 43–68.

6. Opler, T.C., Sokobin, J. (1996). Does Coordinated Institutional Activism Work? An Analysis of the Activities of the Council of Institutional Investors. *Dice Center for Research in Financial Economics. Working Papers*, 95-5, 29.

7. Smith, M.P. (1996). Shareholder activism by institutional investors: Evidence from CalPERS. *The Journal of Finance*, 51(1), 227-252.

8. Wahal, S. (1996). Pension fund activism and firm performance. *Journal of Financial and quantitative analysis*, 31 (1), 1–23.

9. Guercio, D.D., Hawkins J. The motivation and impact of pension fund activism. *Journal of financial economics*. 1999. № .52 (3). P. 293–340.

10. Prevost A. K., Rao, R. P. (2000). Of What Value Are Shareholder Proposals Sponsored by Public Pension Funds. *The Journal of Business*, 73 (2), 177–204.

11. Penalva–Icher, E.(2008). Comment devenir légitimes? Le double rôle des syndicats dans le marché de l'investissement socialement responsable. *La Revue de l'Ires*, 2, 111–140.

12. Zalio, P.P. (2003). Un monde patronal regional dans les années 30, une perspective configurationnelle de Repenser le marché. *Cahiers Lillois d'économie et de sociologie*. Retrieved from <https://library.oapen.org/bitstream/id/f2434a9a-721f-4bd7-88c8-ea9833fb2a13/1005580.pdf/>. (accessed December, 20, 2021).

13. Milevskaya, M.A. (2014). The international state of ethical investment and responsible companies. *Economic Integration Bulletin*, 3 (72), 57–64. [in Russian].

14. Berzon, N.I., Milevskaya< M.A. (2014). Ethical economics: trends and factors of its development. *Problems of theory and practice of management*, 7, 66–77.

УДК 336.717.8:332.025.12

DOI:10.32680/2409-9260-2021-11-12-288-289-75-81

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ В УПРАВЛІННІ ОПЕРАЦІЙНИМ РИЗИКОМ В БАНКАХ

Сергєєва О.С., кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна
e-mail: lenasergeeva2007@ukr.net
ORCID: 0000-0002-5523-3894

***Анотація.** У статті висвітлені теоретичні аспекти необхідності використання фінансового контролінгу при управлінні операційним ризиком та визначено, що фінансовий контролінг дозволяє інтегрувати на системній основі всі ключові аспекти управління ризиками банків. Рекомендовано звернути увагу, що використання фінансового контролінгу при управлінні операційним ризиком може залежати і змінюватись від низки чинників: загальноекономічного та фінансового стану країни; переходу до повної цифровізації бізнес-процесів банків; стабільності грошової сфери; стану гарантування вкладів у країні; підготовки якісного персоналу банків; стратегії й тактики банків, насамперед у галузі підпорядкування їх забезпеченню ліквідності та фінансової стійкості. За результатами дослідження зазначено, що для ефективного фінансового контролінгу банки повинні вести бази даних подій операційного ризику та створювати системи з управління операційним ризиком, що має здійснювати як раз фінансовий контролінг.*

***Ключові слова:** банк, фінансовий контролінг, операційний ризик, капітал банку.*

FINANCIAL CONTROLLING IN OPERATIONAL RISK MANAGEMENT IN BANKS

Sergeeva Elena, PhD (Economics), Associate Professor, Odessa National University of Economics, Odessa, Ukraine
e-mail: lenasergeeva2007@ukr.net
ORCID: 0000-0002-5523-3894

***Abstract.** Introduction. Domestic banks have created separate technological elements of risk management in cash flow management, but today there is a need to form a system that would harmoniously combine risk management in the process. Such system is financial controlling, which allows to integrate on a system basis all key aspects of cash flow management based on the current organizational structure and information support, which effectively influences the management of operational risk in banks. Purpose. Determining the place of financial controlling in the management of operational risk in the context of digitalization, which will minimize the overall risks in banks. Results. Using digital technologies in banking will allow banks to improve the quality and profitability not only providing banking services, but also improving the efficiency of related processes such as staff management, analytical activities, information security and more. However, these changes affect the growth of operational risk and its materialization in significant losses, which is also associated with the introduction of complex innovative remote banking systems. Ensuring the formation of the digital economy in the country creates new conditions and a qualitatively new nature of interaction between banks and their customers, and the effective use of financial controlling in operational risk management in banks will result in rationality and efficiency of these business processes. Conclusions. Using financial controlling in operational risk management in combination of organizational and structural (object and subject of financial controlling) and functional (technology and methods of financial controlling) subsystems will ensure the implementation of planning, methodological, accounting and analytical, advisory, incentive and anti-crisis functions, which will help maintain the liquidity and efficiency of the bank at the target level. Banks must maintain databases of operational risk events and create operational risk management systems, which should be carried out by financial control.*

***Keywords:** bank, digitalization, financial controlling, operational risk, bank capital.*

JEL Classification: B260, C440, G210.

Постановка проблеми. Успішне функціонування банків залежить від ефективного управління їх фінансовою діяльністю, яке має забезпечити збалансування обсягів надходження та використання грошових коштів та їх синхронізації в часі як основи для підтримки довгострокової фінансової стійкості. Вітчизняні банки створили окремі технологічні елементи ризик-менеджменту при управлінні грошовими потоками, але на сьогодні виникає потреба у формуванні системи, яка б гармонійно поєднувала у процесі управління ризиками, з якими пов'язаний рух грошових потоків, їх планування, регулювання, контроль, банківську політику та стратегію тощо. Такою системою є фінансовий контролінг, який дозволяє інтегрувати на системній основі всі ключові аспекти управління грошовими потоками на базі чинної організаційної структури та інформаційного забезпечення та яка

ефективно впливає на управління операційним ризиком в банках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітлення проблеми знайшло відображення такими науковцями як Д. Хан [1], Е. Майер [2], Х. Фольмут [3], Р. Манн [4], Т. Райхман [5] та ін. Серед вітчизняних вчених слід виділити науковий доробок Н. Бабяк [6], Т. Васильєвої [7], Л. Гриценко [8], Є. Нагорного [9], О. Терещенко [10], Н. П. Шульги [11] та ін. значна увага яких, приділена дослідженню як контролінгу в цілому, так і фінансовому контролінгу в розрізі управління банківськими ризиками.

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри на численні наукові праці присвячені цій темі, на сучасному етапі при складних політичних та економічних умовах виникає необхідність визначення впливу фінансового контролінгу при управлінні операційним ризиком в банках в умовах діджиталізації.

Мета дослідження - визначення місця фінансового контролінгу при управлінні операційним ризиком, що дозволить мінімізувати в цілому ризики в банках.

Основний матеріал. Управління фінансовою діяльністю банків є однією з найскладніших сфер банківського менеджменту на сучасному етапі розвитку банківської системи України, оскільки здійснюється в умовах економічних та політичних криз. Виходячи з того, що операційне середовище, в якому функціонують банки України, є нестійким та мінливим, а можливості формування ресурсів з необхідними кількісними та якісними параметрами обмежені, забезпечення ефективності діяльності та фінансової стійкості банків вимагає розглядання необхідності фінансового контролінгу при управлінні усього спектру ризиків зовнішнього та внутрішнього походження. Зазначимо, що банківська діяльність за своєю природою припускає гру на змінах процентних ставок, валютних курсів тощо, і важливим тут є не запобігання ризику взагалі, а передбачення і зниження його до мінімального рівня [12, с. 76], оскільки «...операційний ризик - імовірність виникнення збитків або додаткових втрат або недоотримання запланованих доходів унаслідок недоліків або помилок в організації внутрішніх процесів, навмисних або ненавмисних дій працівників банку або інших осіб, збоїв у роботі інформаційних систем банку або внаслідок впливу зовнішніх факторів. Операційний ризик нерозривно пов'язаний з банківською діяльністю, зокрема через її складність» [13], тому, на нашу думку, виникає необхідність визначити роль фінансового контролінгу при його управлінні. Отже, на відміну від звичайного контролю фінансовий контролінг діяльності банків інтегрує в собі як планування, контроль та аналітичне забезпечення, і являє дієвий інструмент балансування критеріїв ефективності, ліквідності та ризиків, пов'язаних з генеруванням.

Особливої актуальності ролі фінансового контролінгу при управлінні операційними ризиком сучасних умовах є те що посткризовий період збільшення кількості випадків значних збитків та втрат внаслідок реалізації операційного ризику зумовило встановлення вимог до капіталу його покриття [13]. Як вказується у нормативному документі «Базеля II» «... операційний ризик містить у собі стратегічний, юридичний, репутаційний і має бути врахований під час розрахунку нормативу адекватності регулятивного капіталу» [14; 15; 16 с. 32].

За визначенням НБУ, операційний ризик рекомендовано враховувати під час визначення рейтингу банку за рівнем фінансової стійкості на основі запровадження удосконаленої методики CAMELSO, за якою сьомий компонент «О», операційний ризик – Operational Risk (O) – здатність банку ефективно управляти операційним та інформаційним ризиком з метою недопущення/мінімізації фінансових втрат внаслідок реалізації ризиків [17]. Проте зазначена методика дає змогу оцінити тільки кількісні параметри операційного ризику за експертною оцінкою, яку можна вважати суб'єктивною. Відтак, можна впевнено стверджувати, що операційний ризик нерозривно пов'язано з необхідністю використання у банках фінансового контролінгу.

Слід зазначити, що продовж останніх років відбувається трансформація класичного банку в динамічну систему цифрового банку, котра спрямована на поетапне підвищення його конкурентоспроможності. Використання цифрових технологій у банківській діяльності дозволить банкам поліпшити якість і прибутковість не лише від надання банківських послуг, а й від підвищення ефективності супутніх процесів, таких як управління персоналом, аналітична діяльність, забезпечення безпеки інформації тощо. Але, як слід, останнім часом спостерігається зростання операційного ризику та його матеріалізація у значних втратах, що пов'язано також зі впровадженням складних інноваційних систем дистанційного банкінгу. Інтеграція інформаційних технологій в бізнес-процеси банків може призвести до позитивних економічних наслідків в країнах, що розвиваються. Отже, є всі підстави

зробити такий висновок, що забезпечення формування цифрової економіки в країні створює нові умови і якісно новий характер взаємодії між банками та їх клієнтами, а ефективне використання фінансового контролінгу при управлінні операційним ризиком в банках дасть результат раціональності та ефективності цих бізнес-процесів.

Як визначалось раніше, для покриття можливого операційного ризику в банках важливу роль грає власний капітал, який розкривається через виконання ним своїх функцій. У процесі банківської діяльності капітал виконує наступні функції: операційну, захисну та регулюючу функції. Банк може вважатися надійним та платоспроможним лише у тому випадку, коли він має достатній резервний капітал та інші резерви. Використання залученого та позиченого капіталу для покриття поточних збитків ввижається неприпустимим з економічного погляду, оскільки вони у свою чергу є боргом банку перед кредиторами і вкладниками.

Капітал виконує роль буфера і дає змогу банку продовжувати фінансові операції, навіть у разі виникнення великих непередбачених витрат. Для фінансування таких витрат існують певні резервні фонди, включаються у власний капітал, а в разі виникнення неплатежів клієнтів для покриття збитків використовується частина акціонерного капіталу.

Отже, проведемо оцінку капіталу банківської системи України за період на 01.01.2016 - 2021 рр. для зрозуміння чи виконує капітал БСУ свої функції та чи присутній операційний ризик.

Таблиця 1

Структура власного капіталу банків України за період на 01.01.2017-2021 рр. млн грн.

Стаття	Станом на 01.01				
	2017	2018	2019	2020	2021
Статутний капітал	296 331	488 217	464 601	469 536	479 336
Емісійні різниці	19 762	13 026	14 092	14 095	14 208
Незарєєстрований статутний капітал	117 427	10 334	930	1 175	595
Інший додатковий капітал	821	6 405	6 377	-117	-45
Резервні та інші фонди банку	11 667	17 447	19 091	21 716	25 426
Резерви переоцінки	-5 299	23 378	16 296	21 132	18 732
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-317 022	-398 959	-365 739	-326 684	-327 613
Власний капітал, усього	123 687	159 851	155 649	200 854	210 640

Джерело: розраховано автором за матеріалами [18]

Виходячи із результатів аналізу, можна зробити висновок, що власний капітал банківських установ України на кінець 2020 року склав 210,6 млрд грн., що суттєво більше, ніж на кінець 2016 року, та спостерігається збільшення від 2019 року. За аналізований період розмір власного капіталу і надалі продовжує бути меншим за статутний капітал, що пояснюється значними збитками банківської системи України. Суттєве збільшення незарєєстрованого статутного капіталу у 2017 році на 117 427 млн грн. зумовлено резервуванням недіючих кредитів. Цей фактор вплинув і на рекордний збиток банківського сектору, що відображено непокритим збитком на суму 317 022 млн грн. Усього власний капітал на кінець 2020 р. порівняно з 2019 р. збільшився на 54 991 млн грн. Цей факт дає можливість стверджувати, що капітал БСУ надійно захистить вкладників від ймовірності настання операційного ризику.

З метою регулювання банківської діяльності для здійснення моніторингу діяльності окремих банків і банківської системи в цілому Національний банк України встановив економічні нормативи діяльності банків, що є обов'язковими до виконання всіма банками.

Як бачимо в таблиці 2 співвідношення власного капіталу та активів має тенденцію до збільшення і починаючи з 2017 року в середньому складає 12% і входить у нормативне значення (більше 10%), отже рівень фінансування активів за рахунок власного капіталу є достатнім.

Таблиця 2

Структура регулятивного капіталу БСУ
за період з 01.01.2016 по 01.01.2021 рр.

Показники	Нормативне значення	Станом на 01.01					
		2016	2017	2018	2019	2020	2021
Співвідношення власного капіталу та активів	мін 10%	7,58	9,78	11,84	10,66	13,39	11,56
H-1	мін 200 млн грн	129 816,9	109 653,6	115 817,6	126 116,7	150 313,8	182 283,6
H-2	мін 10 %	12,31	12,69	16,10	16,18	19,66	21,98
H-3	мін 7 %	9,89	10,20	11,34	10,43	13,50	15,67
Віддача власного капіталу	мін 10%	-35,38	-127,16	-16,08	14,40	29,21	19,60
Достатність власного (балансового) капіталу для покриття очікуваних збитків	більше 1	0,32	0,28	0,32	0,28	0,42	0,57

Джерело: розраховано автором за матеріалами [18]

Як бачимо в таблиці 2 співвідношення власного капіталу та активів має тенденцію до збільшення і починаючи з 2017 року в середньому складає 12% і входить у нормативне значення (більше 10%), отже рівень фінансування активів за рахунок власного капіталу є достатнім.

Регулятивний капітал (H1) починаючи з 2017 року збільшується з 109 653,6 тис грн. до 182 283,6 тис грн. станом на 01.01.2021 р. Це свідчить, що банк дотримується нормативу і має позитивну тенденцію до збільшення.

Норматив достатності регулятивного капіталу – економічний норматив H2, встановлений Національним банком України, що відображає здатність банку своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що випливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Чим вище значення показника достатності (адекватності) регулятивного капіталу, тим більша частка ризику, що її беруть на себе власники банку. І навпаки, чим нижче значення показника, тим більша частка ризику, що її приймають на себе кредитори та вкладники банку.

Норматив достатності основного капіталу H3, значення якого коливається від 9,89% на початок 2016 р. до 15,67% на початок 2021 р. і відповідно входить у нормативне значення (не менше 7%), що означає достатність основного капіталу для проведення активних операцій.

Головними індикаторами ефективного управління операційним ризиком, який свідчать про ефективність системи корпоративного управління в банках виступають показники прибутковості та рентабельності діяльності (табл.3).

Таблиця 3

Динаміка фінансового результату діяльності банків України
за період на 01.01. 2017 - 2021 рр. млн грн.

Стаття	Станом на 01.01				
	2017	2018	2019	2020	2021
Доходи	183 881	181 136	204 457	244 399	249 742
Процентні доходи	136 497	126 907	140 859	154 308	147 311
Комісійні доходи	31 394	37 146	50 967	62 062	70 639
Результат від торговельних операцій	8 275	7 336	1 854	16 224	21 432
Інші операційні доходи	5 366	7 330	8 423	8 090	6 940

Інші доходи	2 349	2 417	2 354	3 715	3 420
Витрати	343 241	203 814	177 942	180 083	204 910
Процентні витрати	90 039	72 030	67 758	74 013	62 888
Комісійні витрати	7 198	9 651	13 157	18 088	24 111
Адміністративні та інші операційні витрати	49 719	70 101	73 322	76 136	88 033
Відрахування в резерви	196 285	52 032	23 705	11 846	29 878
Витрати на податок на прибуток	291	3 293	4 789	4 682	3 537
Чистий прибуток (збиток)	-158 481	-25 971	21 725	59 633	41 295

Джерело: розраховано автором за матеріалами [18]

За результатами 2017 – 2018 рр. фінансовий результат діяльності банків був негативний. У 2019 році банківська система вперше за аналізований період отримала прибуток у розмірі 21 725 млн грн. при тенденції кількісного зменшення банків. Результати зростання чистого прибутку у 2019 році, підтверджуються тим фактом, що темпи зростання доходів склали 12,87 % у порівнянні з 2018 роком, а витрати у свою чергу зменшились на 12,69%.

Динаміку зростання та зниження цих показників можна детально побачити на графіку (рис. 1).

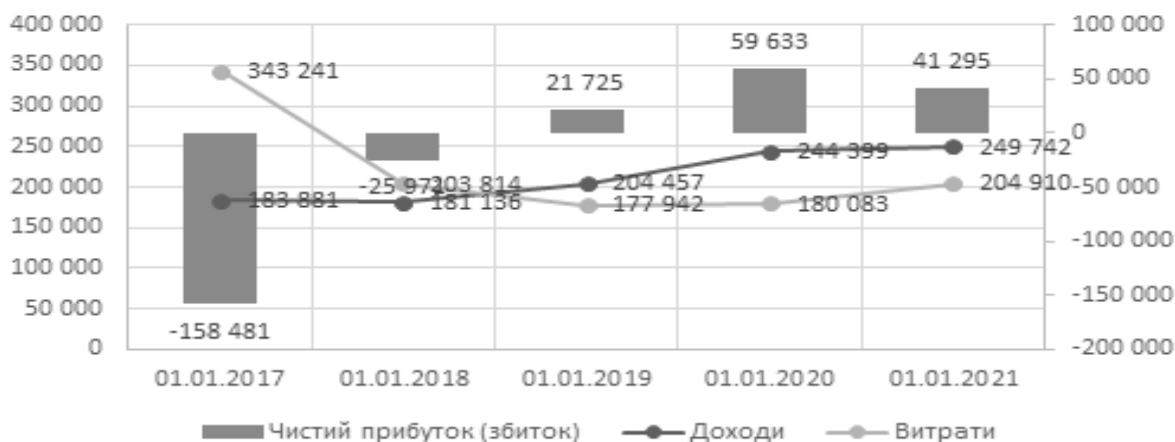


Рис. 1 Динаміка доходів та витрат банків України у 2017 – 2021 рр.

Джерело: розраховано автором за матеріалами [18]

Як підсумок зазначимо, що прибуткові результати діяльності банків на пряму зв’язані з використанням фінансового контролінгу на стратегічному рівні де визначаються цільові показники, що є основою управління грошовими потоками банків. Але, на нашу думку є важливим визначення методів фінансового контролінгу при управлінні операційним ризиком в банках, які повинні реалізовуватися через тактичний та оперативний рівні контролінгу.

Дані здійсненого аналізу дозволяють зробити висновок про те, що для ефективної реалізації функцій банківського контролінгу в цілому та, відповідно, фінансового контролінгу при управлінні операційного ризику в банках як його складової, необхідно створення служби контролінгу. Контролери, відповідальні за фінансовий контролінг грошових потоків у банках, мають сформувати інформаційні потоки з зовнішніх та внутрішніх джерел щодо чинників впливу на них; здійснити аналітичну обробку отриманих даних; контролювати та коригувати управлінські впливи, пов’язані з об’єктом та предметом фінансового контролінгу, для забезпечення їх відповідності цілям, планам та нормативним показникам.

Відтак, можна впевнено стверджувати, що оцінювання ефективності впровадження системи контролінгу при управлінні операційним ризиком повинно здійснюватися під кутом зору як довгострокової, так і короткострокової перспективи.

Слід зауважити, що починаючи з 2017 року почав діяти Basel III як стандартизований

підхід до розрахунку капіталу під покриття операційного ризику. Тому, на нашу думку, роль фінансового контролінгу при управлінні операційним ризиком повинна являти собою концепцію ефективного керування банком з метою його успішного довгострокового існування на ринку, що покликана забезпечувати координаційну, методичну, інформаційну підтримку керівництва банку у процесі прийняття управлінських рішень, а також виконувати широкий спектр завдань від розробки методик планування та бюджетування, до оцінки внутрішніх можливостей банку у довгостроковій перспективі. У зарубіжних країнах контролінг як інструмент ефективного банківського менеджменту використовується вже давно і українським банкам також необхідно впроваджувати його у свою практику, використовуючи цей досвід та адаптуючи його до вітчизняних реалій.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане можна зробити висновок, що мінімізація уразливості банків до операційного ризику пріоритетне завдання і для банку, і для регулятора. Використання фінансового контролінгу при управлінні операційним ризиком може залежати і змінюватись від низки чинників: загальноекономічного та фінансового стану країни; переходу до повної цифровізації бізнес-процесів банків; стабільності грошової сфери; стану гарантування вкладів у країні; підготовки якісного персоналу банків; стратегії й тактики банків, насамперед у галузі підпорядкування їх забезпеченню ліквідності та фінансової стійкості.

В результаті дослідження було встановлено, що використання фінансового контролінгу при управлінні операційним ризиком це поєднання організаційно-структурної (об'єкта та суб'єкта фінансового контролінгу) та функціональної (технологія і методи фінансового контролінгу) підсистем забезпечить виконання функцій планування, методичної, обліково-аналітичної, консультативної, стимулюючої та антикризової функцій, що сприятиме підтримці ліквідності та ефективності діяльності банку на цільовому рівні. Банки мають вести бази даних подій операційного ризику та створювати системи з управління операційним ризиком, що має здійснювати як раз фінансовий контролінг.

Список літератури

1. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контролинга / пер. с нем. под ред. и с предисл. А. А. Гурчака, А.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. М.: Финансы и статистика, 1997. 800 с.
2. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления: пер. с нем. Ю.Г. Жукова, С. Н. Зайцева / Под ред. С.А. Николаевой. М.: Финансы и статиска. 1993. 93 с.
3. Фольмут Х.И. Инструменты контролинга от А до Я / пер с нем. М.Л. Лукашевича и Е.Н. Тихоненковой. М.: Финансы и статистика, 2001. 288 с.
4. Манн Р. Контроллинг для начинающих: пер. с нем. Ю.Г. Жукова / Под ред. В.Б. Ивашкевича. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1995. 304 с.
5. Райхман Т. Менеджмент и контроллинг: Одни цели – реальные пути и инструменты. *Международный бухгалтерский учет*. 1999. №5. С. 40-52.
6. Бабяк Н. Д., Буратчук Н.Ю. Фінансовий контролінг у транснаціональних корпораціях і холдінгах. *Фінанси України*. 2012. № 3. С. 110-117.
7. Васильєва Т., Рябенков О. Фінансовий контролінг як інструмент управління економічними процесами на підприємстві. *Вісник Української академії банківської справи*. 2014. № 1. С. 84-90.
8. Гриценко Л. Л., Боярко І.М., Роєнко В.В. Контролінг грошових потоків підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. №3. С. 148-155.
9. Нагорний Є. Діалектика змісту та функцій фінансового контролінгу на сучасному етапі. Ринок цінних паперів. *Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку*. 2012. №7. С. 19-25.
10. Терещенко О. О., Стецько М.В. Системи показників у концепції фінансового контролінгу у сфері бізнесу. *Фінанси України*. 2013. № 11. С. 66-84.
11. Шульга Н. П. Банківський контролінг : підручник / К. Київ. нац. торг.- екон. ун-т. 2011. 438 с.
12. Островська Н.С. Контролінг ризиків як необхідний складник механізму ризик-менеджменту в банку. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. Том 29 (68). № 2. 2018. С. 75-79.
13. Мінімальні вимоги до капіталу під операційний ризик. Офіційний сайт Національного банку України: URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Operational_risk_2019-10_pr.pdf?v=4

14. Довгань Ж.М. Управління ризиками в банківських установах. *Світ фінансів*. 2017. 2(11). С. 113–119.
15. Жарій Я.В. Інструментарій комплексного контролінгу в системі банківського ризик-менеджменту. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. № 4. 2015. С. 302-309.
16. Зверяков М.І., Коваленко В.В., Сергеева О.С. Управління фінансовою стійкістю банків: підручник / К.: «Центр учбової літератури». 2016. 520 с.
17. Карцева В.В. Фінансовий контролінг в системі фінансового менеджменту. URL: <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/778>.
18. Показники банківської системи. Статистика. Офіційний сайт Національного банку України: URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

References

1. Han D. (1997). Planirovanie i kontrol': koncepcija kontrollinga . M.: Finansy i statistika. [in Russian].
2. Majer Je. (1993). Kontroling kak sistema myshlenija i upravlenija. M.: Finansy i statistika [in Russian].
3. Fol'mut H.J. (2001). Instrumenty kontrollinga ot A do Ja. M.: Finansy i statistika [in Russian].
4. Mann R. (1995). Kontroling dlja nachinajushhih. M.: Finansy i statistika [in Russian].
5. Rajhman T. (1999). Menedzhment i kontrolling: Odni celi – real'nye puti i instrumenty. *Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet* [in Russian].
6. Babiak N. D., Buratchuk N.Yu. (2012). Finansovyj kontrolinh u transnatsional'nykh korporatsiiah i kholdinhakh. *Finansy Ukrainy*, 3. 110-117 [in Ukrainian].
7. Vasyli'eiva T., Riabenkov O. (2014). Finansovyj kontrolinh iak instrument upravlinnia ekonomichnymy protsesamy na pidpriemstvi. *Visnyk Ukrains'koi akademii bankivs'koi spravy*. 1. 84-90 [in Ukrainian].
8. Hrytsenko L. L., Boiarko I.M., Roienko V.V. (2010). Kontrolinh hroshovykh potokiv pidpriemstv. *Aktual'ni problemy ekonomiky*. 3. 148-155 [in Ukrainian].
9. Nahornyj Ye. (2012). Dialektyka zmistu ta funktsij finansovoho kontrolinhu na suchasnomu etapi. Rynok tsinnykh paperiv. *Visnyk Derzhavnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku*. 27. 19-25 [in Ukrainian].
10. Tereschenko O. O., Stets'ko M.V. (2013). Systemy pokaznykiv u kontseptsii finansovoho kontrolinhu u sferi biznesu. *Finansy Ukrainy*. 11. 66-84 [in Ukrainian].
11. Shul'ha N. P. (2011). Bankivs'kyj kontrolinh. Kyiv. nats. torh.- ekon. un-t. [in Ukrainian].
12. Ostrovs'ka N.S. (2018). Kontrolinh ryzykiv iak neobkhidnyj skladnyk mekhanizmu ryzyk-menedzhmentu v banku. *Vcheni zapysky TNU imeni V. I. Vernads'koho. Seriia: Ekonomika i upravlinnia*. 29 (68). № 2. 75-79 [in Ukrainian].
13. Minimalni vymohy do kapitalu pid operatsiinyi ryzyk. Oficijnyj sayt Nacional'nogho banku Ukrainy [Indicators of the banking system. Statistics. Official site of the National Bank of Ukraine]. Retrieved from: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Operational_risk_2019-10_pr.pdf?v=4 [in Ukrainian].
14. Dovhan' Zh.M. (2017). Upravlinnia ryzykamy v bankivs'kykh ustanovakh. *Svit finansiv*. 2(11). 113–119 [in Ukrainian].
15. Zharij Ya. V. (2015). Instrumentarij kompleksnoho kontrolinhu v systemi bankivs'koho ryzyk-menedzhmentu. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*. 4. 302-309 [in Ukrainian].
16. Zveriakov M.I., Kovalenko V.V., Serhieieva O.S. (2016). Upravlinnia finansovoiu stijkistiu bankiv. Odessa: Atlant [in Ukrainian].
17. Kartseva V.V. (2011) Finansovyj kontrolinh v systemi finansovoho menedzhmentu. Stalyj rozvytok ekonomiky. *Vseukrains'kyj naukovo-vyrobnychyj zhurnal*. 195-198. Retrieved from <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/778> [in Ukrainian].
18. Pokaznyky bankivs'koi systemy. Statystyka. Oficijnyj sayt Nacional'nogho banku Ukrainy [Indicators of the banking system. Statistics. Official site of the National Bank of Ukraine]. Retrieved from: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 [in Ukrainian].

~ ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ ~

УДК 32.332.1

DOI:10.32680/2409-9260-2021-11-12-288-289-82-87

IMPIRICAL CORRELATION ANALYSIS BETWEEN LAND USE AND VILLAGE CADRE CORRUPTION

Stoyanets Nataliya, D.Sc. (Economics), Professor, Professor, Department of Banking, Sumy National agrarian university, Ukraine
e-mail: Natalystoyanets@gmail.com
ORCID: 0000-0002-7526-65702

Zetao Hu, PhD student of Sumy National agrarian university, Sumy, Ukraine
e-mail: 294211078@qq.com
ORCID: 0000-0001-6661-9699

Abstract. *The development of the rural economy and society is inextricably linked to the development and use of land. The law gives village officials the power to handle land use affairs on behalf of all members of the village. In the process, corruption has appeared in some village officials. Because of the huge amount of money involved in corruption cases in this area, it harms the interests of villagers and the credibility of the government. The purpose of this article is to investigate whether there is a significant correlation between land use and village cadre corruption; on the other hand, it is to determine which factors have an impact on this kind of corruption, and to make suggestions for reducing this phenomenon. This article theoretically analyzes the reasons for this phenomenon based on the existing literature. The theory believes that this is because the local government uses land as the main means to increase fiscal revenue, and the developers and local public officials are formed a community of interests to some extent for their own interests.. Based on the influencing factors pointed out in the literature, the investigation and analysis of whether there is a correlation between land transfer and expropriation and the corruption of village cadres, the results show that there are no significant correlation between them in Henan. Although land-related policies and development have a fundamental impact on rural society, the development and use of land may only provide an opportunity, but it does not directly affect the corruption of village cadres. It can be observed that the factors affecting the corruption of village cadres It is multifaceted. However, there is a significant positive correlation (significantly at the 0.05 confidence level) between factors such as higher-level assessment pressure, information disclosure, and the level of cadres' integrity. From the perspective of the village, if this kind of corruption occurs, it is sometimes difficult to stop the village farmers, and can only rely on the constraints and checks and balances of the higher-level government. Therefore, to reduce the occurrence of this phenomenon, it is possible to improve the transparency of information in the process of land development decision-making and implementation, as well as higher-level governments and departments to strengthen supervision and evaluation, and guide village cadres to clean administration through the party's ideology.*

Key words: : Land uses, corruption of village, officials correlation.

ЕМПІРИЧНИЙ КОРЕЛЯЦІЙНИЙ АНАЛІЗ МІЖ ЗЕМЛЕВИКОРИСТАННЯМ ТА КОРУПЦІЄЮ СЕЛА

Стоянець Н.В. доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту імені професора Л.І. Михайлової, Сумський національний аграрний університет, м. Суми, Україна
e-mail: Natalystoyanets@gmail.com
ORCID: 0000-0002-7526-65702

Хе Цзетао, аспірант кафедри менеджменту імені професора Л.І. Михайлової, Сумський національний аграрний університет, м. Суми, Україна
e-mail: 294211078@qq.com
ORCID: 0000-0001-6661-9699

Анотація. *Метою цієї статті є дослідити, чи існує суттєва кореляція між землекористуванням та корупцією сільських кадрів; з іншого боку, необхідно визначити, які фактори впливають на цей вид корупції, та внести пропозиції щодо зменшення цього явища. Розвиток сільського господарства і суспільства нерозривно пов'язаний з освоєнням і використанням землі. Закон надає сільським чиновникам повноваження вирішувати питання землекористування від імені всіх жителів села. При цьому в деяких сільських чиновників виявилася корупція. Через величезну суму коштів, пов'язаних з корупційними справами в цій сфері, це завдає шкоди інтересам селян та авторитету влади.*

У цій статті теоретично аналізуються причини цього явища через те, що місцева влада використовує землю як основний засіб збільшення фіскальних надходжень, а забудовники та місцеві державні службовці формують спільному інтересів певною мірою для власних інтересів. Виходячи з зазначених факторів впливу на дослідження та аналізу того, чи існує

зв'язок між передачею землі, експропріацією та корупцією сільських кадрів, результати показують, що в Хенані між ними немає суттєвої кореляції. Хоча політика та розвиток, пов'язана з землею, мають фундаментальний вплив на сільське суспільство, освоєння та використання землі може лише надати можливість, але не впливає безпосередньо на корупцію сільських кадрів. Можна помітити, що фактори, що впливають на корумпованість сільських кадрів, багатогранні. Однак існує значна позитивна кореляція (значно на рівні довіри 0,05) між такими факторами, як тиск оцінювання вищого рівня, розкриття інформації та рівень доброчесності кадрів. З точки зору села, якщо такий вид корупції має місце, іноді важко зупинити сільських фермерів, і можна покладатися лише на обмеження та стримування та противаг вищого рівня влади. Тому, щоб зменшити поширеність цього явища, можна підвищити прозорість інформації в процесі прийняття та реалізації рішень щодо землеустрою, а також уряди та відомства вищого рівня посилюють нагляд та оцінку, а також направляти сільські кадри, очистити адміністрацію через партійну ідеологію.

Ключові слова: корупція, сільські території, землекористування, співвідношення.

JEL Classification: D102, Q150.

Formulation of the problem. Land and population are the basic factors affecting the evolution of rural society [1](Chen Ming,2019), and the use of land also has a certain degree of influence on the corruption of village cadres. The growth machine model proposed by American scholar Harvey Molotch (1976) noted that land is the dominant factor affecting local politics and economy. The growth machine model has a powerful shaping power for the governance environment of the community. According to the statistics of the anti-corruption department of the national procuratorial organs, fund management and use and land, land acquisition and demolition are the main areas of corruption for village cadres, and the number of cases accounted for 65% of the total [2](Ding Zhonghua, Yin Weijun,2013). Take the data released by the Central Commission for Discipline Inspection as an example: Among the 9 cases of party member violations that were publicly exposed in June 2017, 5 involved rural land violations, and the offenders were all village cadres. Although their positions were not high, the amount involved was as high as tens of millions; in August 2018, six corruption cases were announced involving land funding issues[3](Chen Peng,2018). In 2019, the network exposed a case of criminal involvement and corruption in a village cadre in a village in Zhengzhou. The village cadre divided and leased 1,200 acres of Yellow River beach land and more than 1,200 acres of collective land through illegal transfer of land use rights[4]. Illegal profits from signing false contracts. From an objective point of view, the current grassroots governments in the central and western regions are still "the developmental state." In the process of China's rapid urbanization and agricultural modernization, they need to rely on land to solve regional economic development problems. Provincial governments prefer to adopt fuzzy strategy, which led to a widespread phenomenon of illegal use of land[5](Fu Wei,2020). and behind the widespread illegal incidents, there is the possibility of exchange of interests and corruption.

Analysis of recent research and publications. Land transfer is another extension and expansion of state power in the countryside. The market is rooted in the countryside through policy tools and interacts with the countryside's response (cooperation, exclusion) to the country and market entry[6](Huang Zengfu,2018). village cadres are the executors of policies and specific affairs, and they have the right to transfer rural collective resources for non-agricultural purpose, so the position of village cadres has potential rental income[7](Fu Mingwei, Ye Jingyi,2017). Xu Tongzhu(2020) believed that the village cadres determined the sale or transfer of land resources, and the general public could not take part in the specific transaction decision-making. Therefore, only a few village cadres knew about the exact data of land sale and transfer funds, and the village cadres had the opportunity to embezzlement of land transaction funds[8]. He Xuefeng(2014) directly pointed out that in the process of urbanization, "70% of corrupt village officials are linked to land use, which has become the focus of grassroots 'micro-corruption'" [9]. In Yinzi's(2018) view, what is even more worrying is that the collusion between officials and businessmen has formed elite alliances in some areas. They exhibit oligarchic characteristics in terms of the authority structure, resource allocation, and profit grabbing [10], which is consuming the input of national resources and destroying the countryside sustainable development.

Highlighting unresolved parts of a common problem. Domestic scholars mostly study the corruption of village cadres from the perspective of administration and law, and take land corruption as a part of it. Few people analyze the investigation and analysis of the correlation between land use and village cadre corruption. This article analyzes the corruption of village officials with land as the center.

The purpose of this article is to offer suggestions for reducing land corruption, correcting people's negative views on village cadres caused by media, and also providing references for promoting rural sustainable development and social stability.

Main results and discussion. The conditions for village cadres' corruption: Firstly, Village cadres have the powers granted by the law: "Village Committee Organization Law", "Property Law", "Land Contract Management Law", and "Land Management Law" give village cadres part of the authority to manage collective land. Village cadres are the decision makers and executors in the village committee, and these powers give them a dominant position in land use transactions. Secondly, national laws allow land acquisition for commercial purposes and land transfer. District governments use land to develop the economy, and economic development has promoted the government's demand for land.

Zheng Minghuai (2015) believes that an unreasonable system is the soil for the corruption of village cadres[11], and the lack of supervision and restriction mechanisms is an important factor in the generation of corruption of village cadres. Although they have power, they are not officials in the true sense, so the legal constraints on public officials of the country cannot directly restrict them. In addition, the disintegration of the rustic acquaintance society and the reduction of villagers' dependence on land for survival have led to population outflows, and it is difficult for the supervision of public opinion and moral restraint in the village to play a role. Affected by historical centralized rule, villagers often obey authority, lack awareness of participation or are unwilling to participate in the decision-making of village affairs. On the other hand, there are insufficient channels for democratic participation. In some underdeveloped areas, there is only form of supervision measures on information disclosure and democratic decision-making, but there is no substance[12](Chen Peng, 2018).

Regardless of the fact that the objective conditions are available, does the village cadre have any motives to commit corruption? Liu Ziping (2017) pointed out that the village cadres have no civil service establishment and low wages. Some village cadres have weak legal and moral awareness. Under the rational guidance of the market economy "economic man", their mentality has changed when facing the "pay-benefit" interest imbalance, which breeds a depraved mentality of "compensation"[13]. The original intention of the capital inflow is the excess profits that may be captured by the scale of land management. The eagerness to obtain income prevents capital from spending too much energy and time on the circulation. A fast and low-cost method is needed for investors to get land. It takes too long and high cost to resolve "Die-hard Household" through legal means, and if it is not handled properly, it will cause antagonisms between the government and the people; however, if the project cannot be advanced on time, the state will recover the funds to support the operation of the project, which will affect the performance of local government officials Assessment and local economic development. Village cadres have to deal with many thorny issues in land transfer and expropriation. Work pressure is high, but there are few corresponding remuneration. At this time, compensation psychology will work.

Correlation analysis method. This article conducted a questionnaire survey on 210 villages in Henan Province. 210 questionnaires were sent out and 210 points were returned. The subjects of the survey are villagers and village officials; the content of the survey includes: land transfer ratio (LTR), land acquisition (LA), economic level (GDP), election (E), information disclosure score (IDS), assessment of pressure score (APS) and cleanness score (CS). Through statistical analysis of the correlation between these factors and the integrity score, we can judge the true situation of the current rural society.

Table 1

Descriptive statistics correlation analysis method

	N	Min	Max	Mean	SD
GDP(million CNY)	210	1	860	54.29	126.16
Assessment pressure(1to5)	210	1.0	5.0	3.429	.8456
Election(YES=1 NO=0)	210	.0	1.0	.471	.5004
Information disclosure(1to5)	210	1.0	5.0	3.438	.9272
Land transfer ratio(0 to1)	210	.0	1.0	.263	.3801
Land acquisition(YES=1 NO=0)	210	.0	1.0	.281	.4505
Cleanness score(1to5)	210	1.0	5.0	3.638	.8429
Effective N (listwise)	210				

This article uses SPSS19.0 software to analyze the data. From the perspective of descriptive statistics (Table 1), village GDP in 2018 was 860 million CNY at the highest, 1 million at the smallest, and 54 million at the average. This shows that the economic development status of rural areas in Henan is quite different. The average score of assessment pressure is 3.43, which shows that village officials generally feel the pressure of assessment. The average value of the election is

0.47, which shows that villagers' participation is relatively low. The grassroots political democracy is not well implemented, and the villagers' supervision of village affairs is insufficient. The average value of information transparency is 3.44, indicating that the village affairs information is relatively transparent, which helps prevent corruption. The low average value of land transfer and expropriation indicates that this phenomenon is not very common, or that only villages in economically developed regions are more likely to have these phenomena. The average score of the village cadres' integrity is 3.63, which is a psychological feeling of the villagers. Despite the fact that this does not absolutely mean that the village cadres are generally relatively clean, the image of the village cadres is still relatively positive in the eyes of most villagers. Therefore, media reports on the corruption of village cadres have created an illusion in society, making people think that this phenomenon is common in rural areas. Despite the fact that the media is playing the role of public opinion supervision, these negative exposures are not conducive to the work of the group of village cadres.

Table 2

Correlation analysis

		GDP	APS	E	IDS	LTR	LA	CS
GDP	Pearson related	1	-.163*	0.02	-0.052	-.159*	0.12	-0.106
	Significance (two-tailed)		0.018	0.775	0.452	0.021	0.083	0.127
APS	Pearson related		1	-0.05	-0.009	-0.008	0.097	.165*
	Significance (two-tailed)			0.47	0.9	0.905	0.162	0.017
E	Pearson related			1	.223**	-0.001	0.089	0.009
	Significance (two-tailed)				0.001	0.993	0.2	0.892
IDS	Pearson related				1	-0.085	-0.101	.143*
	Significance (two-tailed)					0.218	0.143	0.039
LTR	Pearson related					1	-.137*	0.109
	Significance (two-tailed)						0.047	0.116
LA	Pearson related						1	-0.096
	Significance (two-tailed)							0.164
CS	Pearson related							1
	Significance (two-tailed)							
	N=210							

*. The correlation is meaningful at the 0.05 level (two-tailed).

**. The correlation is meaningful at the 0.01 level (two-tailed).

Through correlation analysis (Table 2), it is found that there is no meaningful correlation between the level of economic development (GDP) and cleanness score. However, the sign of the correlation coefficient is negative, which to a certain extent reflects the existence of a certain degree of corruption in rural economic development. At present, China is severely cracking down on corruption and the evil forces in the countryside, which may affect the economic development of some areas in the short term, but in the long run, this will benefit the sustainable development of the countryside and social stability. The election of villagers is almost irrelevant to the cleanliness of the village cadres, which reflect that the political arrangements to restrict the behavior of village cadres through elections have little effect. The reasons for this phenomenon: On the one hand, the generation of village cadres does not rely entirely on village elections, but is referred to the appointment and restriction of the township government. Secondly, because there are many migrant workers in the village, they cannot effectively participate in the general election of village cadres when they are outside all the year round.

There is no meaningful correlation between village cadre corruption and land transfer and land acquisition. Despite the fact that online media often publish information that damages the interests of farmers due to land use, this survey shows that this phenomenon is not widespread in Henan. Another possibility is that the transfer of rural land is mostly a wasteland in the countryside, and this type of land is collective property. Enterprises uses the wasteland development to obtain government funding subsidies, which does not directly harm the interests of farmers. Even if the

villagers circulate part of the land, they only temporarily circulate the land management rights, but the land contracting rights still belong to the villagers, which will not damage the fundamental interests of the farmers. This job is relatively easy to deal with. However, there is a negative correlation between land requisition and the corruption of village cadres. The reason may be that on the one hand, land requisition will involve huge amounts of funds, and on the other hand, villagers face the loss of contracting rights and management rights (ie permanent loss of land) Situation, so the difficulty of land acquisition is huge, which shows that the compensation psychology of village cadres exists.

There is an important positive correlation between higher evaluation pressure and information transparency and village cadre corruption. The higher-level assessment will directly affect the posts, salaries and bonuses of the village cadres, and affect the interests of the village cadres themselves, so it will for certain restrictions on the village cadres. This appears to be somewhat contradictory to the higher-level government's goal of demanding grassroots economic development, but this seemingly contradictory phenomenon reflects that village cadres face higher professional risks. Under the awareness of task pressure and transfer risks, it is not difficult to understand that some local village officials acquiesced to the underworld forces to intervene in matters such as rural land acquisition and land transfer. Information transparency can reduce the corruption of village officials to a certain extent. Regardless of the fact that the village officials have the power to disclose information, due to the existence of the village affairs information disclosure system, a lot of conventional information is published. I believe that higher-level information disclosure measures and systems can have a more active restraining effect on village cadres' corruption.

Conclusions. Through investigation and analysis, there is no meaningful correlation between land use and village cadre corruption. On the whole, the people's evaluation of village cadres tends to be categorical. Some village cadres' corruption is due to their own factors and institutional reasons. However, frequently exposed corruption issues related to land use reflect the media's attitude towards this issue. The function of public opinion supervision also reflects the huge monetary benefits in land use. Obviously, ordinary people cannot solve the problem of village cadre corruption in the village. Measures such as curbing corruption, cracking down on the underworld and proposing building a rural governance system at the national level can effectively solve these problems. From a historical perspective, with the improvement of the system and the realization of the goals of urbanization and agricultural modernization, corruption related to land use will disappear. The shortcomings of this article: This article assumes that every respondent has the same perception of assessment pressure, village cadre corruption, information transparency, etc. There are not any differences between individuals and regions. This is not really the same as the reality. Therefore, there is room for improvement in this assumption.

References

1. Chen Ming. (2019) The Evolution of Farmers' Form and the Reform of Rural Governance in 70 years. *THEORY MONTHLY* N.9. P.5-14.
2. Ding Zhonghua, Yin Weijun (2013) Analysis on the Corruption of Village Officials. *Legal System and Society* (26) : P. 220-222.
3. Chen Peng. (2018). The New Characteristics of Village Cadre corruption and the Way of Democratic Governance *Theoretical Exploration* N6 P.57-62
4. <https://news.dahe.cn/2019/12-23/570572.html>
5. Fu Wei. (2020) "Through Land Governance": *Rural Land Use and Governance in Developed Regions* *Open Times* 05 P.171-186
6. Huang Zengfu. (2018) Circulation of Land Management Right and Rural Order Integration. *Journal of Nanjing Agricultural University(Social Sciences Edition)*.N1.P.93-106
7. Fu Mingwei, Ye Jingyi. (2017) Collective Resource, Lineage Fragmentation and a Lack of Supervision on Village Cadres. *China Rural Survey*.N3.P.2-15
8. Xu Tongzhu. (2020) Research on the Corruption of Village Cadres and Its Governance under the Dual Dimension of Resources and Order. *Socialism Studies*.N1 P.93-102
9. <https://www.chinacourt.org/article/detail/2014/01/id/1172802.shtml>
10. Yin Zi. (2018) The Oligarchy of Village Governance and Its Explanation. *Journal of Huazhong Agricultural University(Social Sciences Edition)* N.2.P.120-126
11. Zheng Minghuai. (2015) The System Perspective of Governing Village Cadre Corruption: Basic Ideas and Measures *Social Sciences in Guangxi* N.2 P.124-127
12. Chen Peng.(2018) The New Characteristics of Village Cadre Corruption and the Way of

Democratic Governance *Theoretical Exploration*. N.6 P.57-62

13. Liu Ziping.(2017) Exploration on Innovation of Rural Cadres Micro-power Corruption Governance Mechanism. *Academic Journal of Zhongzhou*. N.7 P.9-14

УДК 378.1:005.94

DOI:10.32680/2409-9260-2021-11-12-288-289-88-95

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ У ЗАКЛАДІ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ПРОЦЕСНО-СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ

Криворучко В. О., аспірант кафедри економіки підприємства, Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна
e-mail: vladkrivoruchko1996@gmail.com
ORCID: 0000-0002-9834-9387

***Анотація.** Мета статті – дослідити окремі аспекти впровадження системи управління знаннями у закладі вищої освіти на основі процесно-структурного підходу та вдосконалити підхід до впровадження такої системи у закладі вищої освіти у сучасних умовах. У дослідженні використано процесно-структурний підхід до аналізу сутності поняття «управління знаннями» як інструменту досягнення конкурентних переваг організації на ринку. У статті розкрито сутність поняття «управління знаннями» як системи взаємопов'язаних процесів та інструментів щодо створення, систематизації, аналізу, збереження, трансферу та актуалізації явних і неявних знань та доступу до них всередині організації, спрямованих на створення додаткової цінності. Визначено, що ключова мета управління знаннями – це досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності організації за рахунок трансформації інтелектуального капіталу в матеріальні цінності та дохід. Проаналізовано систему управління знаннями організації за її ключовими складовими елементами та відображено їх взаємозв'язок. Проведений аналіз став базою для практичних розробок автора статті. Запропоновано авторську модель системи управління знаннями організації на основі процесно-структурного підходу, придатну до імплементації у закладах вищої освіти України. На основі аналізу літературних джерел формалізовано єдиний покроковий підхід до впровадження системи управління знаннями у закладі вищої освіти. Визначено базові складові системи управління знаннями, без якої неможлива реалізація її на практиці: люди, бізнес-процеси, інфраструктура.*

***Ключові слова:** заклад вищої освіти, менеджмент, управління знаннями, система управління знаннями, управління бізнес-процесами.*

KNOWLEDGE MANAGEMENT MODEL IN HIGHER EDUCATION INSTITUTION: PROCESS-STRUCTURAL ANALYSIS

Kryvoruchko Vladyslav, PhD-student of the Department of Enterprise Economics, University of the State Fiscal Service of Ukraine, Irpin, Ukraine
e-mail: vladkrivoruchko1996@gmail.com
ORCID: 0000-0002-9834-9387

***Abstract.** Purpose. Investigate some aspects of the implementation of the knowledge management system in a higher education institution on the basis of a process-structural approach and improve the approach to the implementation of such a system in a higher education institution in modern conditions. Method. The process-structural approach to the analysis of the essence of "knowledge management" as a tool to achieve competitive advantages of the organization in the market has been used in the article. Results. The essence of the concept of "knowledge management" as a system of interconnected processes and tools for creating, systematizing, analyzing, storing, transferring and updating explicit and implicit knowledge and providing access to them within the organization, aimed at creating added value has been determined. It has been researched that the key goal of knowledge management is to achieve the required level of competitiveness through the transformation of intellectual capital into tangible assets and income, using organizational, technical and cultural components of the organization in creating, accumulating, exchanging and using knowledge between staff, its structural elements and other organizations. It has been reasoned to require the implementation of knowledge management systems in higher education institutions and the transformation of such into organizations capable of self-learning. The knowledge management system of the organization has been analyzed by its key components and their relationship has been reflected. Scientific novelty. The author's model of the organization's knowledge management system based on the process-structural approach, suitable for implementation in higher education institutions of Ukraine, has been proposed. The importance of formalization and analysis of internal business processes for the implementation of knowledge management in the organization has been determined. Practical importance. Based on the analysis of literature sources, a single step-by-step approach to the implementation of a knowledge management system in a higher education institution has been formalized. The basic components of the knowledge management system, without which it is impossible to implement it in practice, have been identified: people, business processes, infrastructure.*

***Keywords:** higher education institution, management, knowledge management, knowledge management system, business process management.*

JEL Classification: O320, I250.

Постановка проблеми. Сучасна економічна модель базується на створенні та реалізації

продукту інтелектуальної праці та зростанні вартості послуг, пов'язаних із створенням нових знань. Організації прагнуть максимально оптимізувати та автоматизувати усі виробничі процеси, частка сфери послуг у структурі ВВП зростає, а освіта поступово перетворюється на ключовий вид економічної діяльності. Ці тенденції підтверджують формування економіки, побудованої на знаннях. Зростання частки «знаннєвого» капіталу в забезпеченні конкурентоздатності організацій на ринку стимулює їх фундаментально перебудувати управлінські системи за допомогою «знаннєвої» компоненти.

Незважаючи на те, що заклад вищої освіти (далі – ЗВО) нині є «генератором» та «ретранслятором» знань, важливість управлінської трансформації ЗВО та впровадження системи управління знаннями всередині закладу для підвищення його конкурентної стійкості на ринку, швидкому оновленню знань та адаптації системи освіти до мінливих потреб ринку набуває все більшої актуальності. Існує необхідність проаналізувати зміст системи управління знаннями з практичної точки зору, її місця у системі менеджменту закладу вищої освіти та сформулювати покроковий алгоритм впровадження такої системи у ЗВО.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підвищення ролі знань в економічному зростанні організації стимулювало розвиток нових напрямків наукових досліджень як у теоретичній, так і в практичній площині. Зокрема, розкриття сутності категорій «знання» та «управління знаннями» знайшли відображення у працях В. Р. Буковіца та Р. Л. Вільямса, К. Віїга, П. Друкера [1], Дж. Скірме, Р. Руглеса, Е. Тоффлера [2], Л. І. Федулової [3], С. М. Ілляшенко [4], В. В. Томаха, А. О. Босака та ін. Проблематика пошуку оптимальних інструментів управління знаннями, а також розробки методів та індикаторів вимірюваності знань досліджена у працях вчених І. Нонаки та Х. Такеучі [5], Л. Едвінсона, А. Грублера, Дж. Немета, А. Фроста, І. Кіма, А. Л. Гапоненко [6]. Необхідність управління знаннями у закладах освіти розкрита у наукових працях Л. А. Петрайдса та Т. Р. Нодайна [7], Л. Лаурі, М. Хейдмеца, С. Віркуса [8], О. В. Горбаня [9], Г. О. Уса [10], В. М. Порохня [11], Е. М. Глубокової [12], І. Ломанчинської та Б. Ломанчинського [13].

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, впровадження систем управління знаннями у закладах вищої освіти передбачає проведення більш глибокого та структурного аналізу такої системи, оцінки ризиків та побудови системи мотивації.

Мета дослідження – дослідити окремі аспекти впровадження системи управління знаннями у закладі вищої освіти на основі процесно-структурного аналізу та вдосконалити підхід до впровадження такої системи у ЗВО.

Основний матеріал. Формування знань як окремого економічного ресурсу та об'єкта управління стимулювало розвиток парадигми «управління знаннями». Таку парадигму прийнято пов'язувати з концепцією організації, що самонавчається. У такій організації чітко формалізовані процеси генерування, накопичення та використання нових знань працівниками.

Для початку проведемо аналіз сутності поняття «управління знаннями». Дослідники В. Р. Буковіц та Р. Л. Вільямс [14, с. 78] вважають, що управління знаннями є процесом за допомогою якого організація накопичує багатство, опираючись на свої інтелектуальні чи засновані на знаннях організаційні активи. Тобто, між управлінням знаннями та ефективністю організації є пряма залежність, з чим варто погодитись, проте, наведене визначення поняття не розкриває за допомогою яких інструментів відбувається вплив на інтелектуальні та організаційні активи.

Д. Ж. Скірме [15, с. 376] трактує «управління знаннями» як чітко окреслене, систематичне управління важливими для організації знаннями та пов'язаними з ними процесами накопичення, організації, дифузії та застосування з метою досягнення цілей організації. На основі даного визначення можемо пояснити сутність «управління знаннями» як процес організації певної бази знань, використання якої дозволить менеджменту організації реалізувати власну стратегію та цілі. Тобто вважаємо, що система управління знаннями виконує підтримуючу функцію для реалізації основних функцій організації.

На противагу розглянутій трактовці, Р. Руглес [16] тлумачить «управління знаннями» як певний підхід до створення цінності шляхом активнішої підтримки досвіду, пов'язаного з «ноу-хау» та знанням, що і як робити, які існують як всередині організації, так і поза нею. Тобто можемо стверджувати, що система управління знаннями є одним із інструментів ланцюга створення цінності в організації та пов'язана безпосередньо зі створенням і впровадженням інновацій. Вчений акцентує головну увагу на «ноу-хау» та інновації, проте не враховує такі важливі інструменти в управлінні знаннями як безперервне навчання,

формування репозиторію знань і т. д.

Окремої уваги заслуговує трактування І. Мюррея та Д. Дженекса [17, с. 16], яке полягає в наступному: управління знаннями є практикою вибіркового застосування знань з нагромадженого досвіду прийняття рішень для теперішньої та майбутньої практики управлінських рішень з метою підвищення ефективності організації. Дане трактування передбачає, що система управління знаннями є базою накопичення найкращих управлінських практик, отриманих з мінімумом помилок та максимумом ефективності. Автори відзначають важливість накопичення досвіду та практик, формування бази знань для подальшого використання у роботі, з чим варто погодитись.

Таким чином, підсумовуючи вищенаведені визначення поняття, стверджуємо, що управління знаннями – це система взаємопов'язаних процесів та інструментів щодо створення, систематизації, аналізу, збереження, трансферу та актуалізації явних та неявних знань, а також забезпечення доступу до них всередині організації, спрямованих на створення додаткової цінності, відповідно до стратегії організації.

Вважаємо, що ключова мета управління знаннями – досягнення необхідного рівня конкурентостійкості організації за рахунок трансформації інтелектуального капіталу в матеріальні цінності та дохід, застосовуючи організаційні, технічні та культурні складові діяльності організації в процесі створення, накопичення, обміну та використання знань персоналом, структурними підрозділами цієї організації та іншими організаціями. Помилково вважати тотожним «управління знаннями» та «внутрішньоорганізаційне навчання». Навчання як інструмент трансферу знань є частиною системи управління знаннями, що є набагато ширшим поняттям.

Заклади вищої освіти набувають все більшої автономності на ринку, перетворюючись на самостійних гравців ринку, отримуючи дохід від надання освітніх та наукових послуг, тобто здатні капіталізувати власні знання. Вважаємо, що впровадження системи управління знаннями у ЗВО дозволить перетворити університет на організацію, що самонавчається, адже такий тип організації здатний отримувати, створювати, аналізувати, зберігати, капіталізувати та застосовувати нові знання на практиці, змінюючи власну поведінку залежно від набутих знань.

В організації, що самонавчається, діяльність спрямована на розвиток інтелектуального потенціалу працівників, імплементуються інструменти самонавчання, підвищення кваліфікації, обміну знаннями під впливом динамічного внутрішнього та зовнішнього середовища. Тобто в рамках закладу вищої освіти – це здатність створювати динамічні та адаптивні системи навчання залежно від потреб роботодавців, їх вимог до переліку компетенцій майбутнього фахівця, загальнонаціональної та глобальної стратегії розвитку економіки, науки та освіти.

Система управління знаннями представляє собою певну структуру, яка включає в себе стратегію, цілі, організаційну структуру, ієрархію бізнес-процесів, систему мотивації. Стратегія системи управління знаннями формується на загальноприйнятій стратегії організації та не може відступати від її принципів, а також корпоративних цілей. На основі стратегії формуються цілі управління знаннями та організаційна структура, формалізуються всі внутрішні бізнес-процеси, визначаються власники таких процесів або «працівники знань» [18, с. 23], розподіляються ролі та зони відповідальності у кожному процесі та створюється система мотивації як для працівників знань, що керують даною системою, так і для осіб, на яких спрямована дана система управління, тобто, працівників організації.

Проаналізувавши наукові праці та джерела [6; 11; 18-20], визначимо основні групи бізнес-процесів системи управління знаннями. До них належать:

- 1) процеси отримання знань (отримання та обробка знань; формування репозиторію знань);
- 2) процеси аналізу знань (оцінка знань за кількісними та якісними критеріями; оцінка знань за вартісними критеріями; оцінка знань за напрямками застосування);
- 3) процеси використання знань (організація та проведення навчання як внутрішнього так і зовнішнього; організація роботи з репозиторієм знань, тобто залучення працівників до роботи з репозиторієм; процеси трансферу (обміну) знаннями в організації);
- 4) процеси аудиту знань (оцінка якості організації навчання; оцінка якості знань працівників; сортування знань у репозиторії за визначеними критеріями). Бізнес-процеси отримання знань передбачають наявність джерел отримання знань як із зовнішнього, так і з внутрішнього середовищ, а також формалізованих (явні знання) та неформалізованих (неявні знання) джерел. На основі аналізу наукових праць [5; 15; 18], наведемо розподіл

джерел отримання знань в організації у таблиці 1.

Таблиця 1

Джерела отримання знань в організації

Джерела	Формалізовані джерела (явні знання)	Неформалізовані джерела (неявні знання)
Зовнішні джерела	<ul style="list-style-type: none"> - результати НДДКР (придбання патентів, ліцензій; права на використання ноу-хау, стартапів тощо); - наукові публікації (книги, журнали, збірники результатів наукових конференцій і т.д.); - маркетинг інновацій (пошук нових сфер діяльності; розробка нових продуктів); - освітні курси (online) та освітні матеріали (відеоролики, книги, інструкції); - зовнішні репозитарії знань. 	<ul style="list-style-type: none"> - навчання (формальне та неформальне, курси підвищення кваліфікації, стажування, практика, тренінги, майстер-класи, конференції); - зовнішній консалтинг (залучення зовнішніх експертів); - зовнішній коучинг (залучення коучів з інших організацій); - бенчмаркінг;
Внутрішні джерела	<ul style="list-style-type: none"> - результати дослідної роботи в організації (розробка нових продуктів, патенти, технічні завдання); - внутрішні регламенти бізнес-процесів, інструкції, маркетингові стратегії; - внутрішній репозитарій знань та практик; - внутрішні навчальні курси (відеоролики, SCORM* -курси). 	<ul style="list-style-type: none"> - внутрішнє навчання (внутрішні тренінги, майстер-класи, конференції, формальні та неформальні освітні проекти); - внутрішній коучинг; - обмін знаннями та досвідом всередині робочих команд; - самонавчання працівника.

*SCORM - Sharable Content Object Reference Model – стандарт організації навчальних матеріалів для систем дистанційного навчання

Джерело: побудовано автором на основі [5; 15; 18]

Підсумовуючи оцінку наукових підходів та трактувань, побудуємо модель системи управління знаннями організації з урахуванням перелічених вище структурних елементів та їх взаємозв'язку. На рисунку 1 наведено авторську модель системи управління знаннями організації.

Наведена на рисунку 1 модель відображає як структурні, так і процесні взаємозв'язки системи управління знаннями організації. З одного боку, зовнішнє та внутрішнє середовища організації є фундаментальними чинниками для формування системи управління знаннями: стратегія та цілі організації формуються на основі чинників зовнішнього середовища, а стратегія та цілі системи управління знаннями розробляються на базі загальноорганізаційних стратегій та цілей відповідно. З іншого боку, як внутрішнє так і зовнішнє середовища є «постачальниками» нових знань в організацію через визначені джерела.

Розробка стратегії управління знаннями включає в себе наступне:

- постановка цілей та завдань управління знаннями на конкретний період (цілі повинні бути конкретними, досяжними, вимірними, актуальними та визначеними у часі);
- формування програми навчання відповідно до напрямку діяльності, рівня досвіду та функціональної ланки;
- створення ієрархії бізнес-процесів (ідентифікація всіх внутрішніх та крос-функціональних бізнес-процесів; визначення меж кожного процесу та учасників, задіяних у його виконання; призначення власників процесів; формування метрик оцінки ефективності процесів – «Process Performance Indicators (PPI)» [21, с. 207-210].

- розробка системи мотивації як для суб'єктів системи (працівників відповідальних за реалізацію управління знаннями в організації), так і для об'єктів системи (працівників організації, на яких спрямоване управління знаннями) за допомогою системи збалансованих показників – «Key Performance Indicators (KPI)».

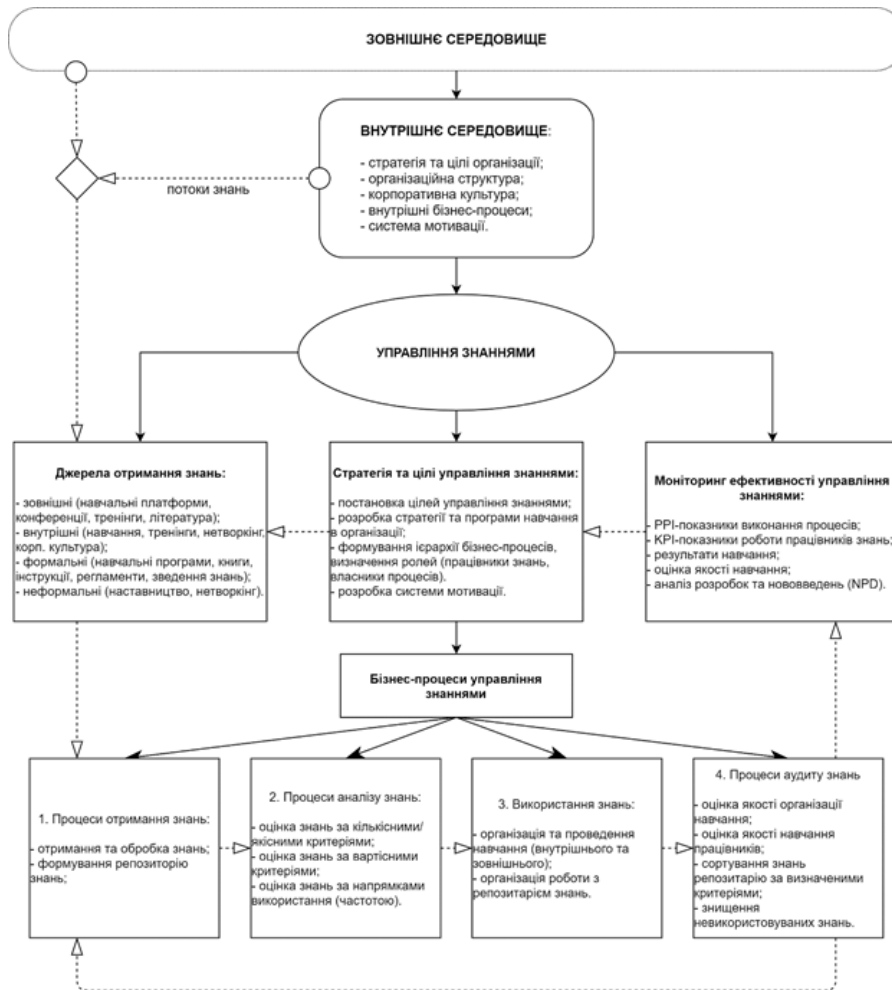


Рис. 1. Процесно-структурна модель управління знаннями організації

Джерело: побудовано автором

Моніторинг системи ефективності управління знаннями передбачає контроль виконання поставлених цілей та показників ефективності за визначений звітний період за допомогою цифрових інструментів. Крім того, система моніторингу включає в себе контроль якості знань працівників, отриманих у процесі реалізації програми навчання; контроль якості організації внутрішнього та зовнішнього навчання; аналіз репозитарію знань, а також аналіз та облік нововведень.

На основі вищенаведеного дослідження можна стверджувати, що ефективно управління знаннями потребує набору різних методів в залежності від їх типів:

- методи управління явними знаннями включають: організаційне навчання, обмін інформацією, застосування інформаційно-комунікаційних технологій, формування баз знань;
- методи управління неявними знаннями: наставництво, розвиток корпоративної культури, створення спільнот професіоналів і т. д.

Впровадження системи управління знаннями досить трудомісткий та довготривалий процес. Опрацювання літературних джерел [10-11; 18-20] дало підстави для висновку, що впровадження системи управління знаннями у ЗВО можна розподілити на наступні етапи:

I – Опис проблемного поля – аналіз проблем, що виникають у процесі управління ЗВО та в організації науково-дослідного та освітнього процесів тощо. Аналіз ризиків, які так чи інакше перешкоджатимуть впровадженню системи управління знаннями.

II – Формалізація бізнес-процесів – проведення формалізації всіх внутрішніх управлінських процесів всередині ЗВО – як верхньорівневих, так і по кожному структурному

підрозділу для виявлення проблемного поля, визначення чітких правил та процедур роботи, виокремлення кращих практик та їх впровадження у процес (окремо необхідно виокремити знаннєтворчі процеси, за рахунок яких наповнюватиметься база знань); визначення КРІ-індикаторів оцінки якості окремих процесів та системи в цілому.

III – Аудит знань – оцінка наявних об'ємів знань у ЗВО; перегляд освітніх програм ЗВО на відповідність потребам ринку праці (за рахунок комунікації з потенційними роботодавцями, університетами-партнерами із закордону, науково-педагогічним персоналом та студентами).

IV – Розробка системи управління знаннями – визначення стратегії, цілей та основних завдань такої системи; опис процесів; визначення зон відповідальності учасників; розробка РРІ та КРІ-показників ефективності роботи системи та відповідальних за дані показники; пошук IT-рішень для формування бази знань та системи комунікації всередині ЗВО, а також підтримки освітніх та наукових процесів; запуск тестової моделі системи та виявлення проблемних аспектів.

V – Впровадження – імплементація системи управління знаннями; вирішення проблем роботи системи та повноцінний запуск у роботу.

Висновки. Отже, підсумовуючи проведені дослідження, можна стверджувати, що управління знаннями – це система, яка включає в себе процеси створення, систематизації, аналізу, збереження, поширення та актуалізації явних і неявних знань, надання доступу до них всередині організації, що спрямована на створення додаткової цінності, зростання ефективності та підвищення конкурентоспроможності організації.

Впровадження систем управління знаннями у закладах вищої освіти повинно базуватись на синергії таких складових (об'єктів):

- люди (комунікація між власниками знань, а саме студентами, викладачами, керівництвом ЗВО, роботодавцями і т. д.; обмін знаннями, організація та проведення навчання студентів, реалізація програм підвищення кваліфікації для викладачів; залучення роботодавців до розробки навчальних програм);
- бізнес-процеси (дизайн процесів управління знаннями, управління мотивацією та залучення людей до управління знаннями, моніторинг якості освіти всередині ЗВО);
- інфраструктура (створення технологічної інфраструктури для збереження досвіду та забезпечення комунікації; бази даних, електронні каталоги, бібліотеки, наукометричні бази, репозиторії знань).

Важливим аспектом впровадження системи управління знаннями у ЗВО залишається оцінка можливих ризиків та розробка стратегії управління такими ризиками, формалізація внутрішніх бізнес-процесів у ЗВО та пошук шляхів їх оптимізації, розробка системи оцінки ефективності роботи управлінського та викладацького складу ЗВО тощо. Не менш важливим питанням залишається дослідження системи якості знань студентів та викладачів, аналіз кореляції між якістю організації та проведення внутрішнього і зовнішнього навчання для управлінського та викладацького складу, наявною системою мотивації науково-дослідницької роботи всередині ЗВО, частотою оновлення навчальних програм та освітніх репозиторіїв із якістю знань студентів та впливом на рівень конкурентостійкості ЗВО на ринку, а також розробки єдиних індикаторів оцінки ефективності.

Список літератури

1. Drucker P. F. Management challenges for the 21st Century. HarperBusiness. New York. 1999. 213 p.
2. Toffler A. Powershift: Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century. Bantam Books. New York. 1990. 640 p.
3. Федулова Л. І. Економіка знань: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]. К. НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. 600 с.
4. Illiashenko S. M. Knowledge management as a basis for innovative development of the company. *Actual Problems of Economics*. 2015. № 6 (168). С. 173-181.
5. Nonaka Y., Takeuchi H. The knowledge creating company. Developing of innovations on Japanese companies. K. Olymp_Byznes. Moscow. 2009. URL: <https://hbr.org/2007/07/the-knowledge-creating-company>. (дата звернення 12.11.2021).
6. Гапоненко А. Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал: учеб. пособие. М. Эксмо, 2008. 400 с.
7. Petrides L. A., Nodine T. R. Knowledge management in education: defining the landscape. The institute for the study of Knowledge Management in Education. 2003. 36 p.
8. Lauri, L., Heidmets, M. & Virkus, S. The information culture of higher education

institutions: the Estonian case. *Information Research*. 2016. № 21 (3). p. 722.

9. Горбань О. В. Управління знаннями як основа якості вищої освіти. *Освітологічний дискурс*. 2021. №2 (33). С. 45-59.

10. Ус Г. О. Концептуальні основи побудови адаптивних систем управління знаннями ВНЗ. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Сер.: Економіка і менеджмент*. 2013. №2. С. 12-22.

11. Порожня В. М. Моделювання ефективності функціонування системи управління знаннями вищого навчального закладу. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Сер.: Економіка і менеджмент*. 2013. №1. С. 187-198.

12. Глубокова Е. Н. Управление знаниями как основа построения образовательного процесса в современном университете. *Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена*. 2009. №100. С. 48-56.

13. Ломанчинська І., Ломанчинський Б. Роль інформаційної культури в системі управління знаннями університету. *Освітологічний дискурс*. 2021. №1 (32). С. 1-19.

14. Букович У. Управление знаниями: руководство к действию. М. Изд-во ИНФРА-М, 2002. 504 с.

15. Skyrme D. The State of Notion: Knowledge Management in Practice. *California Management Review*. 2000. Vol. 40, № 3. Pp. 375-389.

16. Ruggles R. Knowledge management tools. Butterworth-Heinemann (1-st edition). 1996. 303 p.

17. Murray E. Knowledge Management. *Jennex International Journal of Knowledge Management*. 2003. № 6. P. 32-56.

18. Patalas-Maliszewska J. Managing Knowledge Workers: Value Assessment, Methods and Application Tools. Springer-Verlag Berlin Heidelberg. 2013. P. 142.

19. Руденко М. В., Криворучко В. О. Управління знаннями як конкурентна перевага підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 4. С. 74-78.

20. Вовк Ю. Я. Процес управління знаннями підприємства та його особливості. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. №23.17. С. 343-353.

21. Лазебник Л. Л., Войтенко В. О. Управління бізнес-процесами (BPM) підприємства в умовах цифрової трансформації економіки. Цифровізація економіки як фактор економічного зростання: колективна монографія / за заг. ред. О. Л. Гальцової. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 200-215.

References

1. Drucker P. F. (1999) *Management challenges for the 21st Century*, HarperBusiness, New York.

2. Toffler A. (1990) *Powershift: Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century*, Bantam Books, New York.

3. Fedulova L.I. (2009) *Ekonomika znan [Knowledge economy]*, National Academy of Science of Ukraine. [In Ukrainian],

4. Illiashenko S.M. (2015) Knowledge management as a basis for innovative development of the company. *Actual Problems of Economics*, № 6 (168), 173-181. [In Ukrainian],

5. Nonaka Y., Takeuchi H. (2009) *Kompanyia - sozdatel znaniya. Zarozhdenye i razvytye innovatsiy v yaponskykh fyrmakh [The knowledge creating company. Developing of innovations on Japanese companies]*, Olymp_Byznes. Moscow. [In Russian].

6. Haponenko, A.L. and Orlova, T.M. (2008), *Upravlenye znaniyami. Kak prevratyt znaniya v kapital. Ucheb. posobyе [Knowledge management. How to transform the knowledge to the capital. Tut.]*, Eksmo, Moscow, Russia. [In Russian].

7. Petrides L.A., Nodine T.R. (2003) *Knowledge management in education: defining the landscape*, The institute for the stude of Knowledge Management in Education.

8. Lauri, L., Heidmets, M. & Virkus, S. (2016) *The information culture of higher education institutions: the Estonian case*. *Information Research*, Iss. 21 (3), 722.

9. Gorban O. (2021). *Knowledge management as a basis for the quality of higher education*. *Osvitlohichnyi dyskurs*, iss. 2 (33). 45-59 [in Ukrainian]

10. Us H. (2013) *Conceptual bases of construction of adaptive systems of management of knowledge of high school*. *Visnyk Skhidnoievropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu*. Ser.: *Ekonomika i menedzhment*, 2, 12-22 [in Ukrainian]

11. Porokhnia V. (2013) *Modeling the effectiveness of the knowledge management system of*

higher education. *Visnyk Skhidnoievropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu*. Ser.: *Ekonomika i menedzhment*, 1, 187-198 [in Ukrainian]

12. Hlubokova E. (2009) Knowledge management as the basis for building the educational process in a modern university. *Izvestiya Rossyiskoho hosudarstvennoho pedahohycheskoho unyversyteta ym. A.Y. Hertseny*, 100, 48-56 [in Russian]

13. Lomanchynska I., Lomanchynsky B. (2021) The role of information culture in the knowledge management system of the university. *Osvitlohichnyi dyskurs*, 1 (32), 1-19.

14. Bukowitz, W. and Williams, R. (1999), *The Knowledge Management Fieldbook*, Financial Times, Prentice Hall, New Jersey, the USA.

15. Skyrme D. (2000) *The State of Notion: Knowledge Management in Practice*. *California Management Review*, 40, 3, 375-389.

16. Ruggles R. (1996) *Knowledge management tools*. Butterworth-Heinemann (1-st edition).

17. Murray E. (2003) *Knowledge Management*. *Jennex International Journal of Knowledge Management*. 6, 32

18. Patalas-Maliszewska J. (2013) *Managing Knowledge Workers: Value Assessment, Methods and Application Tools*. Springer-Verlag Berlin Heidelberg. Berlin.

19. Rudenko M., Kryvoruchko V. (2016) Knowledge management as a competitive advantage of enterprise. *Ekonomika ta derzhava*, 4, 74-78. [in Ukrainian]

20. Vovk Y. (2013) The process of knowledge management of the enterprise and its features. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, 23.17, 343-353 [in Ukrainian]

21. Lazebnyk L., Voitenko V. (2021) *Business process management (BPM) of the enterprise in the conditions of digital transformation of economy. Digitization of the economy as a factor of economic growth: a collective monograph*, Kherson: Helvetica Publishing House, 200-215. [in Ukrainian]

~ АНАЛІЗ, АУДИТ, ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ ~

УДК 336.225.678:341.233.1

DOI:10.32680/2409-9260-2021-11-12-288-289-96-100

НАСЛІДКИ УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ

Артюх О.О., доктор економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

e-mail: oksana_art_2017@ukr.net

ORCID: 0000-0002-8845-8002

Чернишова Л.В., кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

e-mail: liylek196322@gmail.com

ORCID: 000-0003-3213-6589

Лі Д., студент 3-го курсу Факультету менеджменту, обліку та інформаційних технологій, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

e-mail: denis.bazarov.2014@gmail.com

***Анотація.** Метою статті визначено дослідження природи ухилення від оподаткування, мотивів вчинення економічного злочину підприємствами та фізичними особами в Україні. Основними методами дослідження стали загальнонаукові підходи щодо визначення сутності, методи дедукції та індукції, порівняння, узагальнення тощо. Визначені основні методи уникнення та ухилення від сплати податків. Проаналізовані способи протидії цьому явищу в українському законодавстві. У ході роботи проаналізовано діяльність органів влади протягом 30 років та методи регулювання тіньового сектору економіки та виявлено тенденцію до зростання рівня тіньової економіки під час пандемії COVID-19. Запропоновані можливі рішення даної проблеми. Дана оцінка їх ефективності. Практична значимість проявляється при імплементації порад в податкове законодавство, що дасть змогу знизити рівень "тенізації" економіки та збільшить можливі надходження до бюджету.*

***Ключові слова:** ухилення від сплати податків, тіньова економіка, виведення прибутку з-під оподаткування, податкове шахрайство, оптимізація оподаткування.*

CONSEQUENCES OF TAX AVOIDANCE

Artiukh Oksana. D.Sc. (Economics), assistant professor, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine

e-mail: oksana_art_2017@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-8845-8002>

Chernyshova Ludmila, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine

e-mail: liylek196322@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3213-6589>

Li Dennis, 3rd year student of the Faculty of Management, Accounting and Information Technologies, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine

e-mail: denis.bazarov.2014@gmail.com

***Abstract.** The purpose of the article is to study the nature of tax evasion, the motives for committing an economic crime by enterprises and individuals in Ukraine. The main research methods were general scientific approaches to the definition of the essence, methods deduction and induction, comparison, generalization, etc. The main methods of tax avoidance and tax evasion are determined. The ways of counteracting this phenomenon in the Ukrainian legislation are analyzed. In the course of the work, the activities of the authorities over the course of 30 years and their methods of regulating the shadow economy sector were analyzed, and a tendency to a growth of the level of the shadow economy during the COVID-19 pandemic was observed. Assumptions are given about additional investment by the government in many areas, if tax payments were received in full to the budget of Ukraine. Comparative characteristics of the fight against tax evasion in different years of Ukraine's independence are given. It has been determined that for the last 8 years there has been a positive trend towards a decrease in the part of the shadow economy, except for the years of the pandemic. The problem of simplified taxation of individual entrepreneurs in Ukraine, namely the Single Tax, is considered. Assumptions are made about the ways of non-payment of the Unified Social Tax (UST) by entrepreneurs. Significant advantages of the new government are named. So, thanks to the digitalization of many documentary registers, the number of crimes with value added tax (VAT) has decreased significantly, and the complexity of the implementation of the fraud has increased many*

times. The problem with the withdrawal of capital to offshore zones, which negatively affects the Ukrainian economy, is named. Possible solutions to these problems are proposed. An assessment of their effectiveness is given. It is concluded that the experience of foreign countries can also be used. The practical significance is manifested in the implementation of given advices in tax legislation, which will reduce the level of "shadowing" of the economy and increase possible budget revenues.

Keywords: tax evasion, shadow economy, withdrawal of profits from taxation, tax fraud, tax optimization..

JEL Classification: H260.

Постановка проблеми. Не дивлячись на те, що уряд проінформований щодо великої нестачі надходжень у бюджет від оподаткування, досі не були прийняті ефективні методи щодо протидії цьому явищу. Протягом 30 років, були впроваджені різноманітні заходи, що повинні були значно зменшити вчинення злочину, однак вони не дали бажаного результату. Саме тому це питання й досі залишається відкритим та потребує якомога швидкого вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Несплата податків є проблемою не лише України, а й інших, навіть найрозвинутіших країн світу. Це питання є одним з найгостріших в економічній повістці США, Німеччини, Австрії, Канади, України тощо. У ході дослідження були проаналізовані роботи вітчизняних науковців, таких як: В.Козловський[1], С.Баранов[2], С.Адонін[3], Л.Парфентій[4], Л.Сало[5] тощо.

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досі невирішеним залишається питання щодо неефективної системи стягування податків. Так, не дивлячись на те, що певні органи мають стежити за своєчасною сплатою обов'язкових платежів, у житті ситуація прикра та великої кількості підприємців вдається ухилятися від цього.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження природи ухилення від оподаткування, мотиви вчинення економічного злочину підприємствами та фізичними особами. Виявлення основної причини порушення законодавства та надання можливих рішень щодо зменшення протиправних дій, та як наслідок- зменшення долі «тіньового ринку».

Основний матеріал. Протягом останніх років в Україні спостерігається надвисокий рівень тіньової економіки. Лише за офіційними даними, а саме інформації від Міністерства економіки України, у першому півріччі він склав 31%. Хоч й за останні 10 років спостерігається позитивна тенденція, проте вона є край незначною та доля «тіні» й досі залишається надвисокою для європейської країни. Також можна прослідити стабільну детінізацію у період з 2014 по 2019 рр. Відзначимо, що у період пандемії COVID-19 протягом 2 років рівень тіньової економіки збільшився на 2%, у порівнянні з 2019 роком. Детальніше з інфографікою можна ознайомитись на рис. 1.

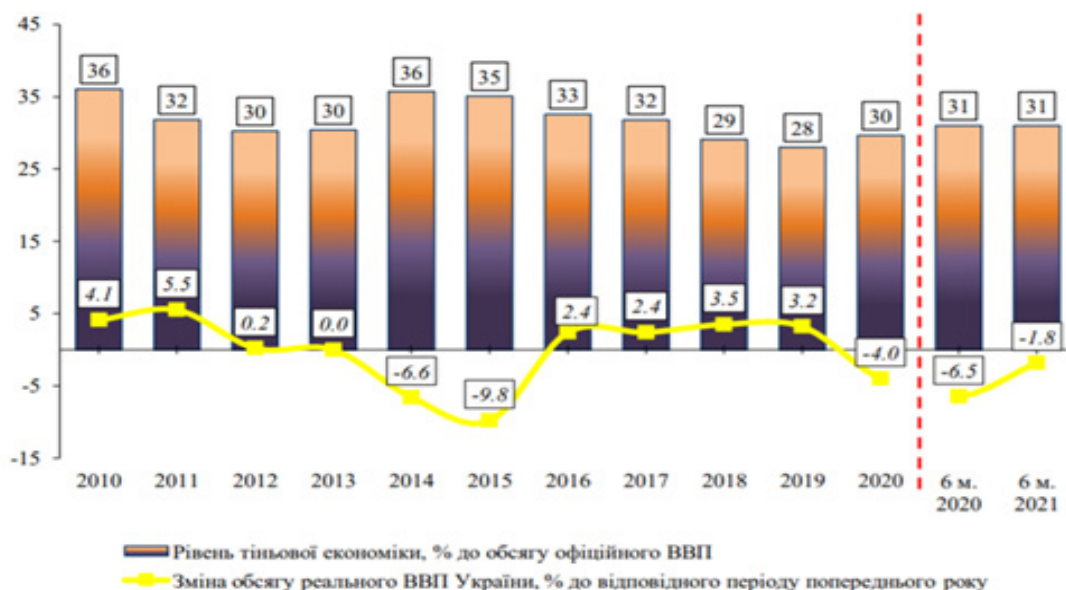


Рис. 1. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (у % від обсягу офіційного ВВП) і темпи приросту/зниження рівня реального ВВП (у % до попереднього року)

Джерело: побудовано автором на основі [6]

Також існує версія, розрахована незалежними експертами, що наразі рівень тіньової

економіки вже сягнув більше як 50% від внутрішнього валового продукту. Як наслідок, бюджет країни недоотримує колосальну кількість грошей від оподаткування, що могли б бути спрямовані як на поліпшення загального економічного становища у державі, так і на створення сприятливого мікроклімату для малого та середнього бізнесу, та ще й на звичайні соціальні потреби. Тобто, ухиляючись від оподаткування, в теорії, людина сама себе позбавляє кращого життя та можливого збільшення майбутніх прибутків.

Однією із причин правопорушення є велика ставка податку. Також роль відіграє розмір доходу, що впливає на податкове навантаження на підприємство. Але це не є єдиним мотивом, чому підприємці вирішуються на такий крок. Одними з основних причин є:

1. Організаційно-управлінські:
 - 1) незадовільна організація бухгалтерського обліку та звітності на підприємствах, установах, організаціях;
 - 2) некомпетентність органів і посадових осіб, що здійснюють організаційно-управлінські функції у сфері економіки, на всіх рівнях влади;
 - 3) можливість створення фіктивних підприємств через недосконалий порядок реєстрації та перевірки суб'єктів підприємницької діяльності.
2. До причин нормативно-правового характеру належать:
 - 1) численні зміни в законодавстві, що становлять труднощі не тільки для контролюючих органів, але перш за все для платників податків;
 - 2) законодавчу неврегульованість багатьох питань здійснення комерційної діяльності;
 - 3) відсутність чіткої визначеності щодо відповідальності за порушення законодавства про оподаткування.
3. Причинами соціально-економічного характеру є:
 - 1) розлад господарських зв'язків між підприємствами;
 - 2) відсутність ефективного механізму ціноутворення;
 - 3) втрата історичних традицій, моральних і етичних норм, в основі яких – повага до приватної власності, кодексу підприємницької й робочої честі тощо [7].

На жаль, українське законодавство не є ідеальним, в ньому присутня велика кількість прогалин, що дає змогу законно та без порушень значно зменшувати суму податків. Одними з таких є:

1. штучне збільшення витрат виробництва і відповідне зменшення оподаткованого прибутку;
2. прискорене списання амортизації, яка автоматично зменшує оподатковуваний прибуток;
3. використання транснаціональними монополіями податкових «канікул»;
4. дарування, застосування ліберальних правил списання «безнадійних боргів»;
5. вкладання коштів в облігації місцевих органів влади, а також у благодійні та довірчі фонди [8].

Законні методи ще називають «податковою оптимізацією». Для держави таке явище несе лише негативний результат та взагалі не є вигідною, бо суттєво зменшуються надходження до бюджету, як наслідок, вона недоотримує ті кошти, які могла б інвестувати у привабливі сфери економіки. Проте оптимізація є абсолютно нормальною складовою будь-якого бізнесу, бо підприємець завжди прагне мінімізації витратків. Суспільство завжди має шукати оптимальний баланс між збільшенням податкових надходжень та збереженням стимулу для отримання доходів економічними суб'єктами.

Також деякі сучасні українські науковці дають трохи іншу класифікацію щодо ухилення від сплати податків. Тобто, «оптимізацію податків»(легальний спосіб) називають уникненням від сплати податків, а ось протиправним ухиленням. Говорячи про позитивний досвід українського уряду є усунення та протидія роботі так званих «конвертаційних центрів». Ще 8 років тому цей «нелегальний» бізнес розквітав, через що держава недоотримувала мільярди гривень Податкова служба не могла нічого зробити, бо прослідити усі схеми та операції було вкрай важко. Усе радикально змінилось, коли новий уряд взяв рух на цифровізацію багатьох реєстрів. Так, тотальному зниженню даного виду злочину посприяло також запровадження електронних рахунків ПДВ, які значно ускладнили шахрайство з цим податком, хоча й не усунули його повністю. [9].

Досі залишається невирішеною проблема зловживання спрощеною системою оподаткування. Тобто, роботодавці, у погоні за несплатою ЄСВ, реєструють своїх робітників як фізичних осіб-підприємців першої або другої групи, що внаслідок значно зменшує кількість коштів, що мають поступити у бюджет. Лише за підрахунками, держава втрачає

від 5 до 15 млрд грн. від такого методу щорічно.

Та чи існують механізми боротьби? Хоч і їх дуже важко виділити, але вони присутні. Наприклад, важливо попередньо максимально боротися з корупцією – підкуп чиновників, податківців, митників, силовиків дозволяє продовжувати працювати багатьом конвертаційним центрам, контрабандистам і виробникам контрафакту. Державі необхідно здійснювати судову реформу і реформу публічного адміністрування, позбавити правоохоронні органи функції розслідування економічних злочинів і створити окремих, незалежний орган, що буде займатися даними злочинами [10]. Хоча й на думку багатьох людей, створення зайвого комітету лише погіршить ситуацію, бо спеціалісти будуть ті ж самі, держава буде виділяти зайві гроші на фінансування даного суб'єкту, а позитивного результату не буде.

Вважаємо, що на економічне становище в Україні суттєво вплине імплементація антиофшорного законодавства. Так, ввівши кримінальну відповідальність за порушення у сфері цього законодавства, можна отримати додаткові надходження у бюджет. Альтернативою може послужити запровадження податку на виведення капіталу.

Висновки. Вивчення статей вітчизняних, іноземних науковців, а також чинного законодавства та думки експертів дали нам змогу зрозуміти, що наразі ситуація з ухиленням від оподаткування в Україні є досить критичною. Уряд ще не зміг придумати ефективну стратегію із боротьби зі злочинцями, при чому як з тими, що використовують прогалини у законодавстві, як і з тими, хто наполегливо його порушує. Через це бюджет не наповнюється просто колосальною кількістю грошей, які могли б бути направлені на реалізацію вкрай потрібних та корисних державних програм. Проте, новий уряд ставить для себе пріоритетом вирішення даної проблеми. Так, через вдалу інтеграцію електронних ресурсів, значно зменшилася кількість так званих «конвертаційних центрів». В цілому, уряду пораджено перейняти досвід закордонних країн, що вже пройшли шлях від високого рівня тіньової економіки до розвинутих членів ЄС. Проте потрібно враховувати локальні та регіональні особливості. Скоріш за все, звичайне створення певного департаменту із протидії не дасть бажаних результатів, систему треба міняти кардинально, прибігаючи до зменшення рівня корупції, хабарів та кумівства.

Список літератури

1. Козловський В. Л. Податкове шахрайство та методи боротьби з ним. Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Всеукраїнської науково-технічної конференції студентів, аспірантів і молодих, при-свяченої 80-річчю від дня народження професора Олега Балацького (м. Суми, 21-25 квітня 2017 р.). За заг. ред.: Т. А. Васильєвої, Г. О. Швіндіної. Суми: СумДУ, 2017. С. 123-124.
2. Баранов С.О. Ухилення від сплати податків як основний чинник тіньової економіки. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 12. С. 102-106.
3. Адонін С. В., Ізюмська В.А. Особливості дефіциту державного бюджету України на сучасному етапі. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/19-2016/24.pdf>
4. Парфентій Л. А. Податкове планування як система законних способів зменшення податкових платежів. *Правова наука і державотворення в Україні в контексті правової інтеграції: Матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції (24-25 травня 2019 року, м. Суми) / Сумська філія Харківського національного університету внутрішніх справ. Суми: Видавничий дім «Ельдорадо», 2019. С. 228-230.*
5. Сало Л.К. Сучасні аспекти ухилення та уникнення від сплати податкових платежів серед загроз економічній безпеці України. *Економічний простір*. 2014. № 87. С. 193-204.
6. Тіньова Економіка. Аналітична записка. Загальні тенденції. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=78b79266-3a86-4be0-a528-ef8bb1551809>
7. Горобінська І. В. Тіньова економіка – як результат ухилення від сплати податків / Зб. наук. пр.. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського. 2009. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vntu/2009_19_1/pdf/52.pdf
8. Романенко О. Р. Фінанси : підручник. 4-те вид. – К. : Центр учбової літератури, 2009. 312 с.
9. Дубровський В. Рейтинг схем ухилення від податків: на чому український бюджет «втрачає» найбільше. URL: <https://voxukraine.org/rejting-shem-uhilennya-vid-podatktiv-ina-chomu-ukrayinskij-byudzhet-vtrachaye-najbilshе/>

10. Ухилення від оподаткування. Офіційний сайт проєкту ACWALKS. URL:<https://acwalks.com.ua/knowledgebase/ukhylennia-vid-opodatkuvannia/>

References

1. Kozlovskiy, V. L. (2017). The tax fraud and the methods of combating it. *Ekonomichni prob lemy staloho rozvytku: materialy Vseukrayins'koyi naukovo-tekhnichnoyi konferentsiyi studentiv, aspirantiv i molodykh, pry-svyachenoyi 80-richchyu vid dnya narodzhennya profesora Oleha Balats'koho* (m. Sumy, 21-25 kvitnya 2017 r.). *Za zah. red.: T. A. Vasyl'yevoyi, H. O. Shvindinoiyi*. Sumy: SumDU, 123-124. [In Ukrainian].
2. Baranov, S.O. (2016) Tax evasion as a major factor in the shadow economy. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 12, 102-106. [In Ukrainian].
3. Adonin, S.V., Izyumskaya, V.A. (2016). Features of the state budget deficit of Ukraine at the present stage. . *Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*. 2016. Retrieved from: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/19-2016/24.pdf>. [In Ukrainian].
4. Parfentiy, L.A. (2019). Tax planning as a system of legal ways to reduce tax payments. *Pravova nauka i derzhavotvorennya v Ukrayini v konteksti pravovoyi intehratsiyi: Materialy KHII Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi (24-25 travnya 2019 roku, m. Sumy) / Sums'ka filiya Kharkivs'koho natsional'noho universytetu vnutrishnikh sprav*. Sumy: Vydavnychyy dim «El'dorado», 228-230. [In Ukrainian].
5. Salo, L.K. (2014). Modern aspects of tax evasion and avoidance among the threats to Ukraine's economic security. *Economic space*. № 87. [in Ukrainian].
6. Shadow economy. Analytical note. General trends. Official site of the Ministry of Economy of Ukraine. Retrieved from <https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=78b79266-3a86-4be0-a528-ef8bb1551809/>. [In Ukrainian].
7. Gorobinska, I.V. Shadow economy - as a result of tax evasion. Retrieved from *Zb. nauk. pr. nauk. pr. Natsional'na biblioteka Ukrayiny im. V. I. Vernads'koho*. http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vntu/2009_19_1/pdf/52.pdf. [In Ukrainian].
8. Romanenko, O. R. (2009) *Finansy : pidruchnyk*. 4-te vyd. K. : Tsentr uchbovoyi literatury, [In Ukrainian].
9. Dubrovsky, V. Rating of tax evasion schemes: what the Ukrainian budget “loses” the most. Retrieved from: <https://voxukraine.org/rejting-shem-uhilennya-vid-podatktiv-ina-chomu-ukrayinskij-byudzheth-vtrachaye-najbilshe/>. [In Ukrainian].
10. Tax evasion. Official site of the ACWALKS project. Retrieved from : <https://acwalks.com.ua/knowledgebase/ukhylennia-vid-opodatkuvannia/>. [In Ukrainian]

КОНЦЕПЦІЯ ЕФЕКТИВНОСТІ В АУДИТІ

Слободяник Ю. Б., доктор економічних наук, професор, професор кафедри аудиту, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

e-mail: yslobodyanik@ukr.net

ORCID: 0000-0002-5838-2342

***Анотація.** Мета статті полягає у дослідженні сутності концепції ефективності в сучасному аудиті та перспектив її подальшої реалізації в Україні. У ході дослідження застосовано системний підхід, а також методи індукції, дедукції, порівняння, узагальнення, контент-аналіз. Визначено, що основною метою аудиту ефективності є конструктивна підтримка економічного, ефективного та результативного управління, що також сприяє підзвітності та прозорості. У результаті дослідження обґрунтовано, що поширення принципів сталого розвитку та транспарентності на діяльність приватних компаній, що проявляється у розповсюдженні практики складання інтегрованих звітів, звітів зі сталого розвитку, звітів з управління, може стати стимулом для запровадження аудитів ефективності. З практичного погляду проведення аудитів ефективності для приватного сектору сприятиме розвитку ринку аудиторських послуг в Україні.*

***Ключові слова:** аудит ефективності, результативність, економічність, критерії аудиту.*

THE CONCEPT OF EFFICIENCY IN AUDIT

Slobodianyuk Yuliia, Doctor of Economics, Professor of the Audit Department, SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman», Kyiv, Ukraine

e-mail: yslobodyanik@ukr.net

ORCID: 0000-0002-5838-2342

***Abstract.** The purpose of the article is to study the essence of the concept of effectiveness in modern audit and prospects for its further implementation in Ukraine. The study used a systematic approach, as well as methods of induction, deduction, comparison, generalization, content analysis. It is determined that the main purpose of the performance audit is to constructively support economic, efficient and effective management, which also promotes accountability and transparency. The principles of economy, efficiency and effectiveness are described. It is argued that the development of the concept of accountability, sustainable development will contribute to the efforts of economic entities not only to provide reliable and complete financial information, but also to disclose their social, environmental and other obligations to stakeholders. To maintain competitiveness today, it is no longer enough to confirm the financial statements; an in-depth analysis of the strengths and weaknesses of the enterprise is required. It is determined that performance audit is a relatively new area in the theory and practice of audit compared to financial audit. And although its origins and development are related to the public sector, the experience of developed countries confirms the tangible benefits of its dissemination in the private sector. As a result, it is substantiated that the extension of the principles of sustainable development and transparency to the activities of private companies, which is manifested in the spread of integrated reporting, sustainable development reports, management reports, can be an incentive for the implementation of performance audits. From a practical point of view, conducting performance audits for the private sector will contribute to the development of the audit services market in Ukraine.*

***Keywords:** performance audit, effectiveness, efficiency, economy, audit criteria.*

JEL Classification: M420.

Постановка проблеми. Аудит ефективності у західній практиці нині є розповсюдженою формою аудиту, що спрямовується на оцінку результативності, економічності та ефективності здійснення фінансово-господарської діяльності та управління економічних суб'єктів як у державному, так і в приватному секторах економіки. Україна не має достатнього досвіду проведення аудитів ефективності, які відповідно до вимог чинного законодавства почали виконуватися у державному секторі на початку 2000-х років Державною фінансовою інспекцією України (наприкінці 2015 року перетворена на Державну аудиторську службу України) та з 2015 року – Рахунковою палатою України. Вітчизняні незалежні аудитори та аудиторські фірми, на жаль, мало знайомі з цим перспективним напрямком діяльності. Водночас аудиторські компанії Великої четвірки (Big Four) широко пропонують аудит ефективності своїм клієнтам, мають напрацьовані методики його здійснення у різних секторах та відповідний досвід.

Ураховуючи останні концептуальні зміни у законодавстві, що регулює діяльність аудиторів та аудиторських фірм в Україні [1], розширення ринку аудиторських послуг, подальшу популяризацію та підтримку у суспільстві концепції сталого розвитку, аудити ефективності

можуть стати доволі прибутковим напрямком діяльності, про що переконливо свідчить досвід зарубіжних країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній практиці аудит ефективності традиційно розглядається як завдання для державного сектору економіки, зокрема щодо оцінки результативності, економності та продуктивності використання бюджетних коштів і забезпечення фінансово-економічної стійкості держави в цілому. Проблематиці методики та результативності аудиту ефективності присвячені праці таких вітчизняних учених, як О. О. Височан, Н. О. Литвиненко [2], А. М. Любенко [3], В. Ф. Піхоцький, В. В. Рисін [4], А. В. Хомутенко [5] та багатьох інших.

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим аудит ефективності залишається малодослідженим для приватного сектору в Україні, що потребує розробки відповідних методичних підходів та інструментарію.

Мета дослідження. Мета статті полягає у дослідженні сутності концепції ефективності в сучасному аудиті та перспектив її подальшої реалізації в Україні.

Основний матеріал. Появу аудиту ефективності як окремого напрямку аудиторської діяльності пов'язують, насамперед, з державним сектором. Класична модель фінансового аудиту виконувала покладену на неї функцію і до середини ХХ ст. набула поширення у державному секторі багатьох країн. Позитивні результати державних фінансових аудитів, що проявлялися у мінімізації перекручень фінансових звітів, налагодженні механізму контролю законності бюджетних витрат, дотриманні цільового їх спрямування, водночас дали підстави стверджувати, що законне та цільове витрачання коштів та достовірне подання інформації про це громадськості не завжди забезпечує інтереси суспільства у довгостроковій перспективі. Як справедливо зазначає у своєму дослідженні А. М. Любенко, аудит ефективності у країнах із розвинутою ринковою економікою стає переважною формою контролю тоді, коли зміцнюється і стає непорушною фінансова дисципліна [3, с. 37].

Вперше ідею необхідності розширення повноважень державних аудиторів було реалізовано у Швеції у 1960-х рр. Відповідно фінансові аудити продовжували здійснюватися на рівні держави, проте їх було віднесено до повноважень спеціальних урядових органів. Натомість вища контрольна інституція Швеції – Національне ревізійне бюро – отримала повноваження здійснювати аудити ефективності бюджетних витрат і діяльності державних установ та організацій. Аналогічний розподіл функцій між контрольними органами законодавчої та виконавчої гілок влади почав відбуватися у Канаді, Фінляндії, США та інших країнах світу.

З прийняттям у 1977 році Лімської декларації керівних принципів аудиту на міжнародному рівні було закріплено термін «аудит ефективності» (performance audit), під яким розумілася діяльність, орієнтована на вивчення ефективності, економності та результативності державного управління [6]. У декларації наголошувалося на тому, що аудит ефективності охоплює не тільки конкретні фінансові операції, але й увесь спектр діяльності уряду, включаючи його організаційну та адміністративну системи.

Слід зазначити, що Лімська декларація, яка наразі належить до фундаментальних принципів Концептуальної основи професійних стандартів INTOSAI – IFPP, закріпила застосування англословного терміну «performance audit» для аудиту ефективності. У той час, як у різних країнах на позначення сутності цієї форми аудиту широко застосовувалися такі поняття, як операційний аудит (operational audit), аудит ефективності витрачання коштів (value for money audit), комплексний аудит (comprehensive audit) тощо.

Аналіз наукової та фахової літератури з питань становлення аудиту ефективності як окремого напрямку аудиторської діяльності доводить тотожність застосовуваних понять «performance audit», «operational audit», «value for money audit», «comprehensive audit», оскільки всі вони базуються на визначенні ефективності, економності та результативності діяльності економічного суб'єкта [3, с. 6-10].

Загальновідома концепція «3E's», що отримала свою назву від перших літер її складових (economy, efficiency, effectiveness), полягає у тому, що оцінка економності (economy), ефективності (efficiency) та результативності (effectiveness) є основою для аналізу ефективності діяльності економічного суб'єкта та визначення перспектив його подальшого розвитку. Аудит ефективності у цьому контексті спрямований на оцінку ефективності використання ресурсів суб'єкта відповідно до зазначених критеріїв, а також на розробку рекомендацій щодо покращення результативності досягнення цілей.

Якщо представити процес функціонування будь-якого економічного суб'єкта у вигляді ланцюга перетворень вхідних ресурсів на результати (рис. 1), то принципи економності, ефективності та результативності можна описати наступним чином.

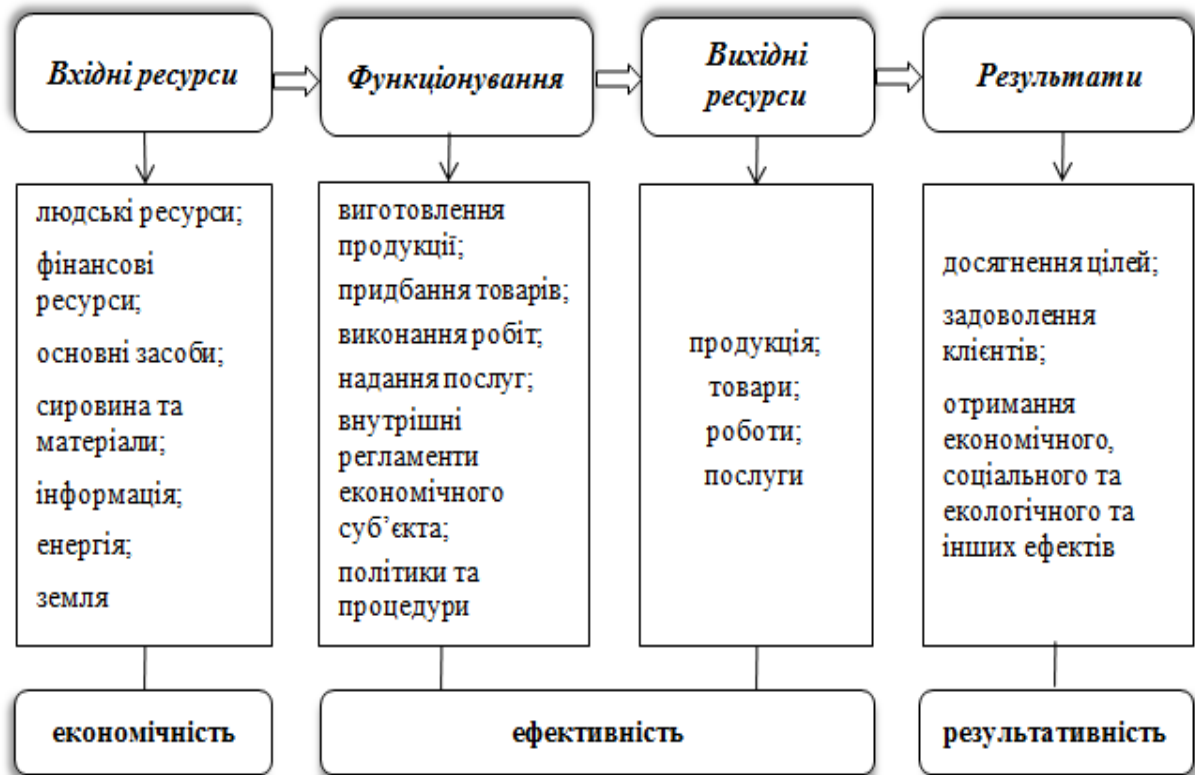


Рис. 1. Взаємозв'язок вхідних ресурсів та результатів у моделі 3E's
Джерело: розроблено автором з урахуванням матеріалів [11]

Принцип економічності (витратити менше) пов'язаний з мінімізацією витрат на вкладені у діяльність ресурси з урахуванням відповідної якості. При цьому можливість економії витрат чітко пов'язана з придбанням ресурсів відповідної якості та кількості у визначений час. Оцінці піддається здатність суб'єкта економічно і раціонально придбавати (отримувати), зберігати і використовувати свої ресурси (персонал, майно, площі, запаси тощо), а також визначати причини нераціональності та неекономічності діяльності.

Принцип ефективності (витратити правильно) пов'язаний з підвищенням продуктивності праці – це взаємозв'язок між вихідними та вхідними ресурсами, які використовуються для отримання результатів. Ефективність демонструє, скільки економічний суб'єкт отримує у порівнянні з тим, що вкладено. Отже, ефективність – це максимальний рівень вихідних ресурсів для будь-якого набору вхідних ресурсів або мінімальний рівень вхідних ресурсів для будь-якої кількості та якості наданих товарів чи послуг. Ефективність пропонується вимірювати за формулою 1 [7].

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Фактично використані ресурси}}{\text{Заплановані до використання ресурси}} \times 100 \% \quad (1)$$

Вимірювання ефективності передбачає дослідження процесу, який слід виконати для завершення роботи, наступний аналіз кожної частини процесу для розуміння потреб у ресурсах, що стає подальшим орієнтиром для вимірювання ефективності. Отримані дані виконують роль своєрідного еталону, з яким далі порівнюється вся майбутня діяльність. В результаті можна побачити, наскільки більше чи менше ресурсів витрачається. Будь-які зміни процесу також вимірюються, щоб перевірити, чи є вони більш-менш ефективними.

Принцип результативності (витратити розумно) стосується визначення того, наскільки досягнуті цілі. Результативність вимірюється шляхом встановлення чітких цілей перед початком роботи та наступної оцінки того, чи були досягнуті зазначені цілі (формула 2) [7].

$$\text{Результативність} = \frac{\text{Фактичні результати}}{\text{Очікувані результати}} \times 100 \% \quad (2)$$

Таким чином, оптимальним використанням ресурсів для досягнення наміченого результату вважається ситуація, коли витрати низькі, продуктивність висока і досягнуто успішних результатів.

Слід зауважити, що у вітчизняній практиці аудит ефективності отримав нормативне регулювання лише для державної сфери. Законом України «Про Рахункову палату» було визначено сутність терміну «аудит ефективності» та параметри оцінювання ефективності [12]. Разом з тим порівняльний аналіз змісту відповідних понять, представлених у Міжнародних стандартах державного аудиту [6] та згаданому законі, доводить наявність певних розбіжностей у розумінні основних принципів ефективності (табл. 1).

Так, термін «есопому» було перекладено з англійської як «економність», що відповідним чином позначилося на визначенні його сутності, яка обмежується мінімізацією витрат бюджетних коштів. Утім практика свідчить, що дешевше не значить якісно та своєчасно. Термін «efficiency» було перекладено як «продуктивність», що у цілому є допустимим, оскільки продуктивність є синонімом ефективності, а також з огляду на доцільність уникнення повторювання слова «ефективність» у назві форми аудиту та одного з принципів, за яким відбувається оцінювання.

Наголосимо, що у діяльності незалежних аудиторів в Україні аудит ефективності поки що не набув поширення. У Законі України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» міститься згадка про визначення ефективності лише в контексті оцінки систем внутрішнього контролю клієнта та самого суб'єкта аудиторської діяльності [1].

Таблиця 1

Порівняння визначення принципів аудиту ефективності

ISSAI 300 Принципи аудиту ефективності	Стаття 4 Закону України «Про Рахункову палату»
Принцип економності (есопому) означає мінімізацію витрат ресурсів. Використані ресурси повинні бути доступні своєчасно, у відповідній кількості та якості та за найкращою ціною	Оцінка економності використання бюджетних коштів передбачає встановлення стану досягнення розпорядником та одержувачем таких коштів запланованих результатів за рахунок використання мінімального обсягу бюджетних коштів або досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів
Принцип ефективності (efficiency) означає отримання максимальної віддачі від наявних ресурсів. Стосується взаємозв'язку між залученими ресурсами та результатами, отриманими з точки зору кількості, якості та термінів	Оцінка продуктивності використання бюджетних коштів передбачає встановлення співвідношення між результатами діяльності розпорядника та одержувача бюджетних коштів і використаними для досягнення таких результатів коштами бюджету
Принцип результативності (effectiveness) стосується досягнення поставлених цілей та запланованих результатів	Оцінка результативності використання бюджетних коштів передбачає встановлення ступеня відповідності фактичних результатів діяльності розпорядника та одержувача бюджетних коштів запланованим результатам

Джерело: складено автором за матеріалами [6, 12]

Разом з тим проведений контент-аналіз веб-сайтів аудиторських компаній Великої четвірки, що активно працюють на вітчизняному ринку та мають лідируючі позиції, доводить, що зазначені компанії пропонують проведення аудитів ефективності для своїх клієнтів поза межами українського сегменту ринку. Так, KPMG на своєму офіційному сайті описує аудит ефективності як методику, яка використовується внутрішніми аудиторами для оцінки економності, ефективності та результативності діяльності організації [13].

При цьому наголошується, що масштаб аудиту виходить за межі фінансового аудиту,

оскільки передбачає оцінку управління, прав та можливостей працівників, командної праці, ризиків, комунікації, розподілу ресурсів, а також вимірювання продуктивності тощо. Водночас підкреслюються переваги аудиту ефективності, за результатами проведення якого можливе надання організаціям інноваційних рішень та нових ідей.

Зазначимо, що на сайті також розкриваються згадувані вище принципи економічності, ефективності та результативності, а їх трактування повністю відповідає концепції, представленій у Міжнародних стандартах державного аудиту [6]. Крім того, KPMG пропонує своїм клієнтам як у державному, так і у приватному секторах розширене трактування ефективності, що включає додаткові E, які змінюють відому модель до «6E's»:

- навколишнє середовище (environment) – сталий розвиток, що означає задоволення потреб теперішніх поколінь без шкоди для можливостей майбутніх поколінь задовольняти власні потреби;

- справедливість (equity) – стосується справедливості та неупередженості використання публічних коштів та представляє собою процедуру відбору бенефіціарів коштів, що є справедливими і позбавленими впливу;

- етику (ethics) – стосується якостей чесності та доброчесності в особистій поведінці та відданості обов'язку керуючого публічними коштами [13].

Аналогічну інформацію розміщує для своїх клієнтів і компанія Deloitte, що характеризує аудит ефективності як незалежну послугу з надання впевненості, яка забезпечує впевненість у виконанні проєктів, програм, заходів та функцій з погляду економічності, ефективності та результативності, а також щодо аспектів навколишнього середовища та справедливості [14].

Метою аудиту ефективності компанія визначає надання рекомендацій щодо можливих удосконалень, а також виявлення ймовірного впливу, який вони можуть мати. Крім того, компанія Deloitte наголошує на тому, що не лише має висококваліфікованих та досвідчених експертів, здатних провести аудит ефективності для клієнтів у державному та приватному секторах, а й розробила власний стандартизований та перевірений об'єктивно орієнтований підхід. Необхідність проведення аудиту ефективності у приватному секторі Deloitte обґрунтовує наявністю конкурентного середовища, оскільки аудит є надійним інструментом для управління, фокусується не лише на фінансових аспектах, але й на організаційних, включає аналіз господарських процесів клієнта тощо [14].

Ernst & Young пропонує своїм клієнтам послуги з підвищення ефективності, прямо не називаючи їх аудитами ефективності. Зазначені послуги передбачають надання допомоги у вирішенні поширених викликів і проблем, пов'язаних з переосмисленням або перетворенням цілей і моделей бізнесу клієнтів, управлінням витратами та ефективністю, реагуванням на ринковий тиск та регулювання, операційні виклики тощо [15].

Послуги з підвищення ефективності бізнесу надає і PricewaterhouseCoopers, що включає підвищення ефективності ланцюгів поставок та впровадження загальних інноваційних технологій з акцентом на розумне використання даних та аналітики [16].

Результати проведеного контент-аналізу дають підстави стверджувати, що наразі не існує єдиної точки зору на місце аудиту ефективності в діяльності незалежних аудиторів – його розглядають як форму аудиту, завдання з надання впевненості, супутні аудиторські послуги, консультування тощо.

На нашу думку, розвиток концепції підзвітності, сталого розвитку сприятиме намаганням економічних суб'єктів не лише повідомляти достовірну і повну фінансову інформацію, а й розкривати свої соціальні, екологічні та інші зобов'язання для стейкхолдерів. Для підтримання конкурентоспроможності нині вже недостатньо підтвердження показників фінансової звітності, потрібне проведення глибокого аналізу слабких та сильних сторін організації.

З огляду на зазначене доцільно звернутися до характеристик аудиту ефективності, наданих Міжнародними стандартами державного аудиту, які, на нашу думку, повністю відповідають запитам клієнтів незалежних аудиторів. Отже, аудит ефективності покликаний надати нову інформацію, аналіз або міркування, за необхідності – рекомендації з поліпшення. При цьому нова інформація, знання або оцінка стосуються:

- нових аналітичних суджень (широкий або більш глибокий аналіз чи нові перспективи);
- представлення існуючої інформації у більш доступному вигляді для різних стейкхолдерів;
- незалежної та авторитетної думки чи висновку на основі аудиторських доказів;
- рекомендацій на основі аналізу результатів аудиту [6].

На рисунку 2 представлений взаємозв'язок основних елементів аудиту ефективності.

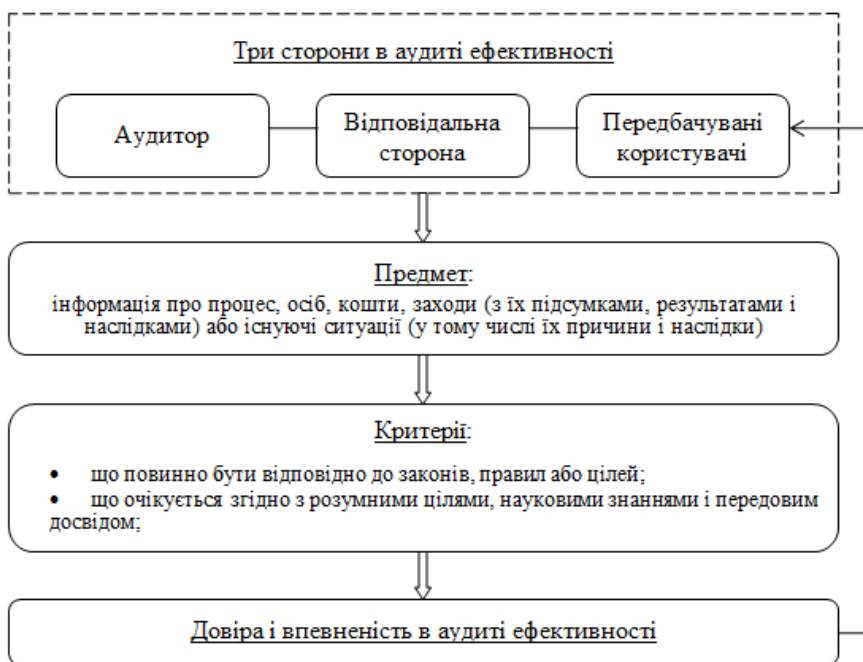


Рис. 2. Взаємозв’язок елементів аудиту ефективності

Джерело: розроблено автором з урахуванням матеріалів [6, 17, 18]

Найбільш чітко характеристика основних рис аудиту ефективності проявляється при порівнянні його з фінансовим аудитом (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика фінансового аудиту та аудиту ефективності

Параметр порівняння	Фінансовий аудит	Аудит ефективності
Нормативне регулювання	Міжнародні стандарти аудиту (приватний сектор), Міжнародні стандарти державного аудиту (державний сектор), Кодекс професійної етики	Міжнародні стандарти аудиту в частині виконання завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, а також супутніх послуг (приватний сектор), Міжнародні стандарти державного аудиту (державний сектор), Кодекс професійної етики
Мета аудиту	підвищення ступеня довіри визначених користувачів до фінансової звітності через висловлення аудитором думки про те, чи складена фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до застосовної концептуальної основи фінансового звітування	оцінка здійснення діяльності відповідно до принципів економічності, ефективності та результативності та виявлення причин відхилень від визначених критеріїв та можливостей для удосконалення, внесення рекомендацій щодо поліпшення

Предмет аудиту	дані бухгалтерського обліку та фінансова звітність	будь-яка інформація, що стосується процесу, осіб, коштів, заходів (з їх підсумками, результатами і наслідками)
Користувачі результатів аудиту	переважають зовнішні користувачі	переважають внутрішні користувачі
Методи аудиту	перевірка, спостереження, зовнішнє підтвердження, повторне обчислення, повторне виконання, запит, аналітичні процедури	опитування, інтерв'ю, фокус-групи, спостереження, аналіз документів, тестування, а також аналіз економічних, фінансових і виробничих показників тощо
Підсумковий документ	звіт аудитора стандартизованої форми	звіт аудитора відповідно до поставлених завдань і запитів клієнта
Відкритість результатів	для обов'язкового аудиту – оприлюднення звіту; для ініціативного – поширення за рішенням клієнта	оприлюднення результатів не передбачене, проте може відбуватися за рішенням власника чи менеджерів

Джерело: складено автором за матеріалами [6, 17, 18]

Основною метою аудиту ефективності є конструктивна підтримка економічного, ефективного та результативного управління, що також сприяє підзвітності та прозорості. Логіка проведення аудиту ефективності представлена на рисунку 3.

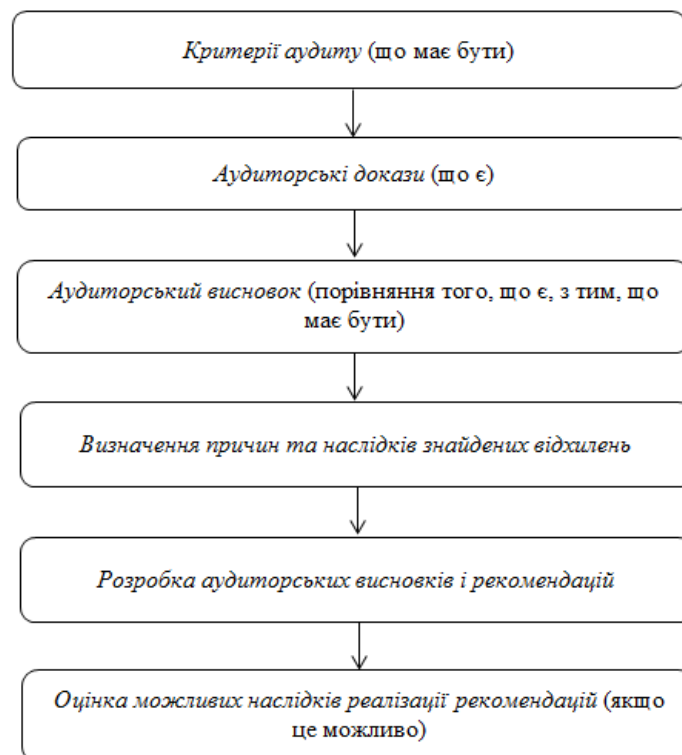


Рис. 3. Логіка аудиторського процесу в аудиті ефективності

Джерело: розроблено автором

Найбільш складним етапом аудиту ефективності є визначення критеріїв, що відповідатимуть принципам економічності, ефективності (продуктивності), результативності, сталого розвитку, етики тощо. Крім того, особливої уваги заслуговує і розширений перелік методів, що застосовуватимуться під час пошуку аудиторських доказів, які виходять за межі звичних аудиторських процедур та потребують від аудиторів відповідних розширених компетенцій, знань та певного досвіду.

Висновки. Підводячи підсумок, зауважимо, що аудит ефективності – відносно нова сфера в теорії та практиці аудиту порівняно з фінансовим аудитом. І хоча його витoki і розвиток пов'язані з державним сектором, досвід розвинутих країн підтверджує відчутні переваги його поширення і у приватному секторі. Розповсюдження принципів прозорості та гласності на звітність приватних компаній, намагання їх власників та керівництва збільшити обізнаність стейкхолдерів у різних аспектах діяльності компаній призвели до поширення практики складання інтегрованих звітів, звітів зі сталого розвитку, звітів з управління тощо. Отже, ринок аудиторських послуг в Україні, який набуває стрімкого розвитку у зв'язку з оновленням законодавства і розширенням сфери обов'язкових фінансових аудитів, може отримати й інші стимули для зростання, зокрема і за рахунок впровадження аудитів ефективності.

Список літератури

1. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 № 2258-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>.
2. Височан О. О., Литвиненко Н. О. Аудит ефективності як засіб підтвердження результативності, економічності та продуктивності використання бюджетних коштів у державному секторі економіки України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 25 (1). С. 44-48. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/25_1_2019ua/11.pdf. (дата звернення 01.12.2021).
3. Любенко А. М. Концептуальні засади державного фінансового контролю відповідно до міжнародних стандартів: монографія. Київ, УБС НБУ, 2014. 406 с.
4. Піхоцький В. Ф., Рисін В. В., Любенко А. М. Ефективність фінансового контролю та державного аудиту для забезпечення фінансово-економічної стійкості держави. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. № 1(28). С. 205-215. URL: <http://dx.doi.org/10.18371/fcaptr.v1i28.164008>. (дата звернення 01.12.2021).
5. Хомутенко А. В. Державний контроль ефективності управління державними фінансами України. *Економіка та держава*. 2020. № 2. С. 48-56. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/2_2020/11.pdf. (дата звернення 01.12.2021).
6. The INTOSAI Framework of Professional Pronouncements. URL: <https://www.issai.org/> (дата звернення 01.12.2021).
7. Kalubanga M., Kakwezi P. Value for Money Auditing and Audit Evidence from a Procurement Perspective. *International Journal of Advances in Management and Economics*. 2013. Vol. 2. Issue 5. Pp. 115–124.
8. Lane D. C. The Operational Audit: A Business Appraisal Approach to Improved Operations and Profitability. *The Journal of the Operational Research Society*. 1983. Vol. 34(10). Pp. 961–973.
9. Newcomer K. E. Opportunities and Incentives for Improving Program Quality: Auditing and Evaluating. *Public Administration Review*. 1994. Vol. 54(2). Pp. 147–154.
10. Parker L.D. Value-for-Money Auditing: Conceptual, Development and Operational Issues. *Australian Accounting Research Foundation*. 1986. № 1. Pp. 79–92.
11. Practice Guide to Auditing Efficiency / Canadian Audit and Accountability Foundation. URL: <https://www.caaf-fcar.ca/en/efficiency-concepts-and-context/efficiency-economy-and-effectiveness>. (дата звернення 01.12.2021).
12. Про Рахункову палату: Закон України від 02.07.2015 № 576-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19> (дата звернення 01.12.2021).
13. Performance Auditing / KPMG. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/05/Performance-Auditing.pdf>. (дата звернення 01.12.2021).
14. Performance Auditing and Business Process Reviews / Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/za/en/pages/risk/solutions/performance-auditing-and-business-process-reviews.html> (дата звернення 01.12.2021).
15. Performance improvement / Ernst & Young. URL: https://www.ey.com/en_ua/performance-

improvement. (дата звернення 01.12.2021).

16. Improve business performance / PwC Global. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/issues/data-and-analytics/improve-business-performance.html>. (дата звернення 01.12.2021).

17. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016–2017 років. Частина I. URL: <https://www.mof.gov.ua>. (дата звернення 01.12.2021).

18. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016–2017 років. Частина II. URL: <https://www.mof.gov.ua>. (дата звернення 01.12.2021).

References

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2017) On the audit of financial statements and auditing activities (Act No. 2258-VIII, December 21). Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> [In Ukrainian].

2. Vysochan, O. & Lytvynenko N. (2019) Performance audit as a means of confirming the effectiveness, economy, and efficiency of using public funds in the public sector of the Ukrainian economy. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, 25 (1), 44-48. Retrieved from http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/25_1_2019ua/11.pdf. (accessed December 1, 2021) [In Ukrainian].

3. Lyubenko, A. (2014) Kontseptualni zasady derzhavnoho finansovoho kontroliu vidpovidno do mizhnarodnykh standartiv. Kyiv, UBS NBU. [In Ukrainian].

4. Pikhotskyi, V., Rysin, V. & Lyubenko, A. (2019) Effectiveness of financial control and state audit in providing the financial and economic stability of the state. *Finansovo-kredytna dijialnistj: problemy teorii ta praktyky*, (1(28)), 205-215. <http://dx.doi.org/10.18371/fcaptp.v1i28.164008>. [In Ukrainian].

5. Khomutenko, A. (2020) State control of efficiency of management of state finance of Ukraine. *Ekonomika ta derzhava*, (2), 48-56. Retrieved from http://www.economy.in.ua/pdf/2_2020/11.pdf. [In Ukrainian].

6. The INTOSAI Framework of Professional Pronouncements. Retrieved from <https://www.issai.org/> (accessed December 1, 2021).

7. Kalubanga, M. & Kakwezi, P. (2013) Value for Money Auditing and Audit Evidence from a Procurement Perspective. *International Journal of Advances in Management and Economics*, 2 (5), 115–124.

8. Lane, D. C. (1983) The Operational Audit: A Business Appraisal Approach to Improved Operations and Profitability. *The Journal of the Operational Research Society*, 34(10), 961–973.

9. Newcomer, K. E. (1994) Opportunities and Incentives for Improving Program Quality: Auditing and Evaluating. *Public Administration Review*, 54 (2), 147–154.

10. Parker, L. D. (1986) Value-for-Money Auditing: Conceptual, Development and Operational Issues. *Australian Accounting Research Foundation*, 1, 79–92.

11. Canadian Audit and Accountability Foundation (2021). Practice Guide to Auditing Efficiency. Retrieved from <https://www.caaf-fcar.ca/en/efficiency-concepts-and-context/efficiency-economy-and-effectiveness> (accessed December 1, 2021).

12. Verkhovna Rada of Ukraine. (2015) On the Accounting Chamber (Act No. 576-VIII, July 2). Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/576-19> [In Ukrainian].

13. KPMG (2021). Performance Auditing. Retrieved from <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/05/Performance-Auditing.pdf>. (accessed December 1, 2021).

14. Deloitte (2021). Performance Auditing and Business Process Reviews. Retrieved from <https://www2.deloitte.com/za/en/pages/risk/solutions/performance-auditing-and-business-process-reviews.html> (accessed December 1, 2021).

15. Ernst & Young (2021). Performance improvement. Retrieved from https://www.ey.com/en_ua/performance-improvement. (accessed December 1, 2021).

16. PwC Global (2021). Improve business performance. Retrieved from <https://www.pwc.com/gx/en/issues/data-and-analytics/improve-business-performance.html>. (accessed December 1, 2021).

17. Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements. Edition 2016–2017. Volume I. Retrieved from <https://www.mof.gov.ua>. (accessed December 1, 2021). [In Ukrainian].

18. Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements. Edition 2016–2017. Volume II. Retrieved from <https://www.mof.gov.ua> (accessed December 1, 2021). [In Ukrainian].

~ ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ ~

УДК 330.821

DOI:10.32680/2409-9260-2021-11-12-288-289-110-115

ЗАТВЕРДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПРИНЦИПІВ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Андрієвська Є.В. кандидат економічних наук, ст. викладач кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна
e-mail: e.andrievskaja2010@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-9284-1370

***Анотація.** Сучасна неокласична економічна теорія (фундаменталізм), була неточною в цілій низці своїх базових уявлень. Особливо це виявилось у вірі у раціональність людини (як учасника економічної діяльності). Альтернативною теорією стала поведінкова економіка. Один з найбільш відомих поведінкових економістів, К. Камарер, написав у своєму дослідженні: «В основі поведінкової економіки закладена впевненість в тому, що збільшення реальності психологічних основ у економічному аналізі покращить економічну теорію на її власних початках, надаючи можливість проникнути до суті (процесів), робити кращі прогнози відносно реальних феноменів та пропонувати кращу політику» [1, с 3]. В основі поведінкової економіки лежали дослідження поведінки людини щодо економічного середовища. Ці дослідження дали можливість розглядати поведінку індивідів використовуючи складні та змістовні моделі, чого не змогла зробити неокласика. Завдяки поведінковій економіці по-новому стали розглядати питання економічної політики, зокрема, такі як рівень участі держави в економіці та втручання його в життя громадян.*

***Ключові слова:** поведінкова економіка, поведінка людини, прийняття рішень.*

APPROVAL OF THE BASIC PRINCIPLES OF BEHAVIORAL ECONOMY

Andrievska Yevgeniya, PhD (Economics), Art. lecturer at the Department of Economics, Law and Business Management, Odessa National University of Economics, Odessa, Ukraine
e-mail: e.andrievskaja2010@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-9284-1370

***Abstract.** Modern neoclassical economic theory (fundamentalism) has been imprecise in a number of its basic concepts. This was especially evident in the belief in the rationality of a person (as a participant in economic activity). Behavioral economics has become an alternative theory. One of the most famous behavioral economists, K. Kamarer, wrote in his study: "Behavioral economics is based on the belief that increasing the reality of psychological foundations in economic analysis will improve economic theory on its own, providing insight into processes. , make better predictions about real phenomena and propose better policies "[1, p. 3]. Behavioral economics was based on the study of human behavior in relation to the economic environment. These studies made it possible to consider the behavior of individuals using complex and meaningful models, which neoclassicism could not do. Thanks to behavioral economics, they began to consider issues of economic policy in a new way, in particular, such as the degree of participation of the state in the economy and its interference in the lives of citizens. Behavioral economics has gone beyond the scope of economic theory. Here they began to consider important socio-economic problems, while using new approaches and methods. Behavioral economics is a relatively young science, its practical conclusions are relevant in the modern world. Scientists are still ambiguous about it - some believe that behavioral economics contains disparate theories that are not practical in nature, while others speak enthusiastically about it and believe that it will forever change the idea of economic theory. Also, the relevance of research on behavioral economics is emphasized by the high achievements of scientists who are developing this topic, namely: Nobel Prize winners in economics George Akerlof, Daniel Kahneman, Robert Schiller, Richard Thaler. These authors not only answer complex questions of economic theory, but also raise new problems that are extremely important for understanding economic reality and building effective economic policy. Summarizing all of the above, we can conclude that behavioral economics plays an important role in modern economic theory, and the analysis of the ways of its development is relevant and practically significant.*

***Keywords:** behavioral economics, human behavior, decision making.*

JEL Classification: A120, A140, B120, B130.

Постановка проблеми. Позитивна частина поведінкової економіки почала формуватися у 80-х роках ХХ століття. Цьому становленню передували ряд подій:

- до середини століття сформувалися Теорія очікуваної граничної корисності та моделі Homo Economicus [2];
- М. Фрідман обґрунтував методологічні засади економічної теорії (відмова від

використання реалістичних підстав побудови абстрактних теоретичних моделей) [3];

- були сформульовані парадокси Алле і Елсбергом – накоплені данні про відхилення від раціональної моделі поведінки [4];

- в США зароджується когнітивна психологія і, відповідно, психологи концентрують свої дослідження на питаннях пов'язаних із мисленням індивіда;

- Г. Саймон висуває допущення про «обмежену раціональність людини» [5].

Появленню статті Д. Канемана і А. Тверські «Теорія перспектив» передували їх десятирічні дослідження відхилень при прийнятті рішень людьми. Хоча, спочатку «Теорія усунення альтернатив» Тверські не зазнала успіху. Спільні роботи Тверські з Канеманом в яких вони пропонували ввести поняття суб'єктивної ймовірності, описали механізми викривлень, були опубліковані в журналах для психологів і не цікавили економістів. Нарешті в економічному журналі виходить стаття «Теорія перспектив», яка запропонувала альтернативу Теорії очікуваної корисності і викликала цікавість з боку вчених економістів [6]. Проте в цій статті не було надано чітких відповідей на те як людські викривлення та евристики впливають на економіку. Відповіді на ці питання почав шукати Р. Талер, який пов'язав з економічною діяльністю розробки Канемана і Тверські, розширив їх теорії та запропонував свої, які увійшли до фундаменту поведінкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджували історію виникнення поведінкової економіки Ерік Енгнер, Стейнар Холден, Колін Камерер [1; 7; 8]. Канеман і Тверські продовжували вивчати поведінку людей і на початку 2000-х запропонували нову двосистемну модель. Ця модель не лише пояснювала поведінку людини при прийнятті рішень, а й розкривала психологічні причини поведінки. А досліди міжчасового вибору пояснювали як індивід сприймає доходи та видатки в залежності від того у який час вони відбуваються.

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поведінкова економіка є відносно новим напрямком економічної теорії і в науковому середовищі досі не сформувалася чітка точка зору стосовно надійності деяких її положень. Адже поведінкова економіка намагається додати до аналізу більш реалістичні психологічні основи та має ціль доповнити вже існуючі знання про економічні явища, застосовуючи досягнення сучасної психології, соціології та нейрофізіології. Але, неможливо спростувати той факт, що у сучасному світі все більше керівників компаній, маркетологів та бізнесменів займаються вивченням поведінки партнерів, інвесторів, споживачів, спираючись на знання психології. Отже, поєднання постулатів психології та економіки породжують появу та розвиток поведінкової економіки та надають можливість, у перспективі, використовувати її знання в процесі прийняття управлінських рішень, при побудові відносин із партнерами, споживачами, органами державної влади тощо.

Мета дослідження. Метою дослідження є вивчення становлення поведінкової економіки як напрямку економічної думки.

Основний матеріал. Першим вченим, який зв'язав Теорію перспектив з економікою, був Річард Талер. У 1980 році виходить його стаття «До позитивної теорії споживчого вибору» [9], в якій Талер стверджує, що Теорію перспектив слід приймати за нову описативну модель замість Теорії очікуваної корисності. Він розглядає те, як Теорію перспектив можливо застосувати до проблем неповоротних та прихованих витрат, які він пов'язує з ефектом вкладання та психологічною цінністю. Тобто, на відміну від Канемана та Тверські, Талер розглядає індивіда не як біологічну «людину», а як учасника економічних процесів, споживача та показує вплив на нього когнітивних змін. Талер надав уявлення можливості прикладного застосування Теорії перспектив до економіки. Через рік виходить його нова стаття в якій він розглядає питання пов'язані з міжчасовою непослідовністю у перевагах. Феномен непослідовності у перевагах Талер підтверджує результатами опитування. В опитуванні респонденту була надана можливість обрати один з варіантів: отримати невелику суму грошей найближчим часом або отримати більш значну суму грошей, але пізніше (через місяці, роки). Переважна більшість респондентів обирали варіант отримати гроші скоріше, навіть якщо цей варіант був нераціональним. Цей експеримент довів, що вибір людини стосовно альтернативи, яка відкладена у часі або пов'язана з поточними обставинами часто не співпадає з уявленнями про поведінку людини в неокласичній мікроекономіці. Також, Талер пов'язав феномен міжчасової непослідовності у перевагах з важливою соціально-економічною проблемою: заощадженнями та страхуванням. У своїй статті «Політика щодо порятунку життя: чи повинен споживач діяти за правилами» [10] він вивчає питання про те як інформація про систематичні відхилення у поведінці людини може бути використана їй

на благо. Талер припускає, що інформування та постановка питання певним чином, можуть спонукати до вирішення проблеми недостатніх відрахувань на страхування. Продовжуючи свої дослідження, Талер публікує статтю «Ментальний облік та вибір споживача» [11], яка описує синергію Теорії перспектив з мікроекономікою. Талер вивів концепцію Ментального обліку, суть якої полягала у тому, що для людини різні фінансові активи мають різну цінність і це впливає на рішення стосовно їх використання [12]. У якості доказу, виступає приклад про те як людина, вигравши невелику суму грошей, витрачає її на дорогу вечерю в ресторані, хоча, за інших обставин, вона не стала би витратити гроші у такій кількості. Така поведінка не вписується у стандартну модель, за якої людина будь-які форми доходу оцінює однаково та витрачає незалежно від джерел надходження. Талер виділив три поведінкові принципи, які впливають з функції цінності Канемана і Тверські, та пояснюють ментальний облік [11, с.16]: 1) «люди, здається, більше реагують на зміни, що сприймаються, ніж на абсолютні рівні»; 2) «базова психофізика сприйняття кількості», суть якої, наприклад, в тому, що різниця між 30 и 40 гривнями здається більшою ніж різниця між 130 и 140 гривнями або при наявності у людини 2-3 друзів втрата одного з них сприймається більш тяжко ніж втрата друга, коли їх у людини більше 100; 3) «люди переважно бажають отримати більше за продаж речі, якою володіють, ніж самі готові були б заплатити за таку ж» (ефект вкладення) – людина більше цінує ті речі, якими вже володіє, ніж ті, якими може оволодіти. Джеком Нетчем і Деніелом Канеманом поставлено експеримент зі студентами: половині групи студентів вони безкоштовно роздали в якості сувеніру кружки, які коштували 6 доларів, а другій половині – ні. Через деякий час власників кружок спитали за скільки грошей вони готові продати свої кружки, а другу половину групи спитали за скільки грошей вони готові ці кружки придбати. З'ясувалося, що власники кружок готові їх продати за 5,25 доларів в той час як попит коливався в межах 2,25-2,75 доларів. Тобто страх втратити річ, якою вони вже володіли, став причиною протиріч у вартості кружок, котрі дісталися студентам безкоштовно. При цьому причина була зовсім не в прагненні індивіда отримати вигоду, а у психологічному неприйнятті втрат. Цей ефект вважається одним з найсильніших когнітивних викривлень розумового процесу. Талер бачив напрямок застосування цієї теорії у сфері маркетингу: «представлена теорія є гібридом економіки та психології, який раніше привертав мало уваги. Я відчуваю, що маркетинг є найбільш логічним полем для розвитку цієї комбінації» [11, с. 25]. У тому ж році він написав статтю про вплив емоційних факторів на рішення інвесторів [13]. В цьому дослідженні він довів, що емоційні фактори можуть впливати не лише на звичайних споживачів, а й на професійних трейдерів. У 1993 році він випустив книгу «Просунуті поведінкові фінанси», а ще через 10 років – її другий том, які стали бестселерами [14].

У 1988 році Талер разом з Хершем Шефрінім сформулювали «теорію заощаджень», яка була названа Behavioral life-cycle hypothesis (Поведінкова гіпотеза життєвого циклу) [15]. Зміст цієї теорії вони виклали наступним чином: «Ключовим припущенням поведінкової гіпотези життєвого циклу і те, що домогосподарства сприймають компоненти свого добробуту як незв'язані [елементи]... Більш точно, добробут належить розділити на три сфери ментального обліку: поточний дохід, поточні активи і майбутній дохід. Наміри витратити належать більше до поточного доходу і менше для майбутнього» [15, с.609]. Ця теорія замінила Гіпотезу життєвого циклу Модільяні та Гіпотезу постійного доходу Фрідмана. Талер, у співавторстві з відомими економістами та психологами (Канеман, Тверські, Шлейфер та інші), випустив більше 20 статей із серії «Аномалії» в «Журналі економічних перспектив» [16], в яких дав відповіді на основні питання поведінкової економіки.

Талер перший економіст, який адаптував роботи психологів до економіки, зробив можливим їх використання в економіці, навів економічні моделі, де їх можна застосовувати, сформулював ряд теорій та концепцій. Талер, поряд з Канеманом і Тверські, визнаний одним із засновників поведінкової економіки.

Ментальний облік, безліч відхилень, теорія перспектив були добре вивчені, але не давали відповідь на питання чому в свідомості людини відбуваються певні процеси. Вирішення цього питання запропонував Деніел Канеман у своїй концепції двосистемного підходу [17]. Ця концепція поєднувала існуючі уявлення про психологію людини (як сукупність свідомого та підсвідомого) та нові досягнення поведінкової економіки. Психологія говорить про те, що майже всі когнітивні процеси проходять підсвідомо, у свідомість поступає лише їх частина. Підсвідому частину він назвав – система 1, свідому – система 2 і передбачав, що розвивались ці системи паралельно. Канеман запропонував наступну схему задля відображення положень цієї концепції (Рис. 1).

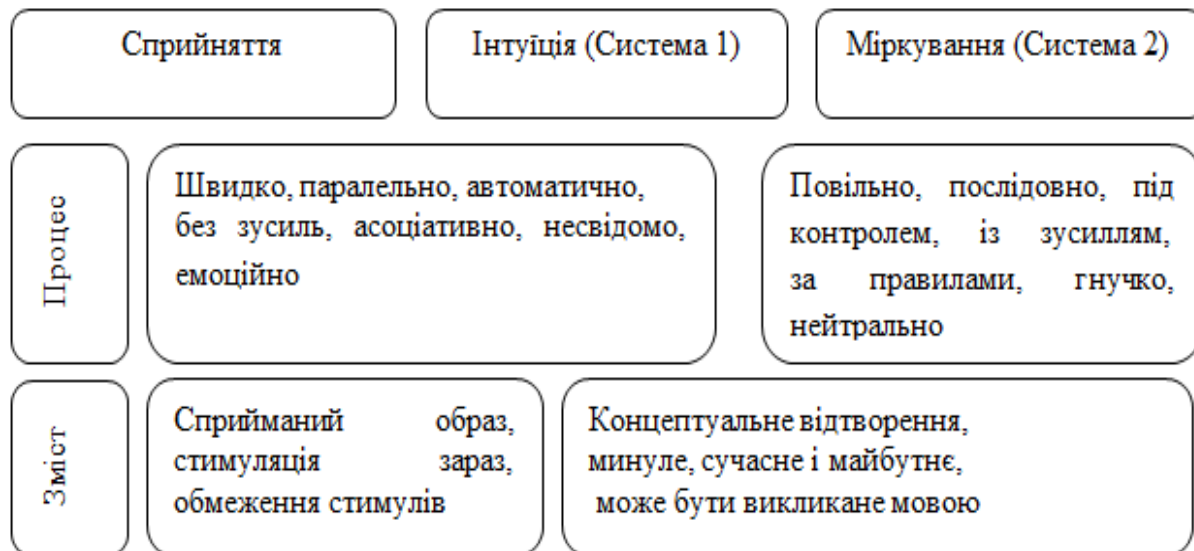


Рис. 1 Три когнітивні системи

Джерело: перекладено автором на основі [10]

Система 1 має за основу біологічну природу людини (на її основі, наприклад, відбуваються інстинктивні акти). Канеман цю ідею екстраполював на поведінкову теорію прийняття рішень – як сприйняття інформації людиною впливає на зроблений нею вибір в умовах невизначеності. Більша частина інформації, яку отримує людина, не має для неї цінності, не потребує глибокого аналізу та логічного осмислення (типові щоденні задачі) – така інформація оброблюється Системою 1, яка уявляє набір безлічі алгоритмів. Коли людині потрібно прийняти виважене рішення, вона переходить до Системи 2. Але, система 2 працює повільно і не в змозі обробляти велику кількість інформації, в результаті чого (при її перевантаженості) частина питань перейде до Системи 1. Тобто обробка інформації відбувається частково в обох системах. Людина навіть в змозі частково контролювати свої імпульси, чим пояснюється стан «внутрішньої боротьби» коли важко обрати як вчинити – інтуїтивно чи на основі здорового глузду.

Коли рішення проходять лише через Систему 1, є імовірність того, що вони будуть враховувати поточні мотиви, спрямовані на задоволення. В загалом, це не погано якщо не шкодить людині (переїдання, куріння та інші шкідливі звички).

Також важливим є той факт, що система реагує на імпульс по різному в залежності від визначеного часу. Якщо інформація стосується найближчої перспективи, то рішення буде прийматися під більшим впливом Системи 1 – воно буде швидким та імпульсивним. В свою чергу, рішення, яке стосується відкладеної перспективи, буде прийматися під більшим впливом Системи 2 – воно буде раціональним та виваженим [18]. Це пояснюється тим, що природою закладена Система 1 повинна була врятувати людини від небезпеки, коли не було часу на прийняття виважених рішень. Деякі вчені вважають, що саме цей процес є основою гіперболічного дисконтування.

Двосистемний підхід доповнює старі моделі і робить їх більш зрозумілими. Неокласична модель враховувала лише Систему 2. Завдяки двосистемному підходу відхилення від нормативної раціональної моделі поведінки людини вже не здаються безглуздими.

Але модель Канемана не враховує фактор волі людини, у той час як воля має велике значення, як у випадку подолання деструктивного інстинктивного імпульсу.

Крім того, вчені ще з 30-х років (Фішер, Самуельсон) наголошували на тому, що вибір в умовах невизначеності часто стосується подій, які відбуваються у різні проміжки часу. Вони вважали, що індивід дисконтує корисність експонентно. Але, у 1981 році Річард Тайлер написав статтю «Деякі емпіричні свідчення динамічної непослідовності» [19], в якій довів експериментально, що функція дисконтування споживачів не є експонентою. Він пов’язав це із наявністю самоконтролю людини – при експерименті люди бажали отримати гроші в меншій кількості зараз, ніж більше грошей, але потім.

В 1992 році виходить стаття Джорджа Левенстайна і Дражека Прелека «Аномалії міжчасового вибору: докази та інтерпретації» [20], в якій ці вчені описали непослідовність

у тимчасових уподобаннях, а пізніше довели експериментально, що індивід дисконтує корисність за гіперболічною функцією [21]. В свою чергу, професор Гарвардського університету Девід Лейсбон, у 1997 році, запропонував математичну модель гіперболічного дисконтування, яку сформулював так – індивід частіше обирає поточну нагороду, ніж відкладену. Цей феномен добре можна описати за допомогою наступного прикладу: людині пропонують обрати – отримати 1000 грн. сьогодні чи 1100 грн. завтра і більшість людей обирають перший варіант. Тоді людину знову просять обрати – отримати 1000 грн. через 10 днів чи 1100 грн. через 11 днів і в цьому випадку люди у своїй більшості обирають другий варіант. Частково цю поведінку можна пояснити тим, що раціональна Система 2 не може контролювати Систему 1. Інше пояснення гіперболічного дисконтування у неприйнятті невизначеності (ambiguity aversion). Тобто при обранні суми виграшу піддослідні обирають варіант отримати гроші зараз тому, що це гарантовано, на відміну від невизначеного завтра. Але, відповідаючи на друге питання, різниці між 10 и 11 днями у цьому контексті немає – ці варіанти мають однакову ймовірність настання. Пізніше, в 2013 році, в Стенфордському університеті, було проведене дослідження, яке показало, що коли людина обирає моментальне винагородження вступає в дію частина мозку, що відповідає за вироблення гормонів задоволення [22]. Коли йдеться про довгострокову перспективу, то ця частина мозку задіяна в меншій степені. Тобто феномен гіперболічного дисконтування певним чином має фізіологічну основу. Також зрозуміло, що він у різних людей виражається по-різному тому що людина може обмежити його за допомогою сили волі.

Висновки. Тобто можна зробити висновок, що людина дисконтує корисність як гіперболічно, так і експонентно. Коли мова йде про обрання моментальної винагороди рішення скоріше буде імпульсивним (задіяна Система 1), а у випадку з довгостроковими перспективами – навпаки.

Гіперболічне дисконтування впливає на життя людини кожного дня при прийнятті рішень – яку страву з'їсти, який вдягнути одяг, чи займатися спортом, чи піти до лікаря, витратити грошу чи зберегти їх. Його можна застосовувати в економіці, наприклад, впливаючи на розміри пенсійних вкладень чи відрахувань на медичне страхування.

Список літератури

1. Camerer C.F. Behavioral Economics: Past, Present, Future. Princeton University Press, 2004. P. 3-52.
2. Нейман, Дж. Теория игр и экономическое поведение. М. Наука, 1970. 708 с.
3. Фридман, М. Методология позитивной экономической науки. THESIS. 1994. Вып. 4. С. 20–52.
4. Maurice, Allais. Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine. *Econometrica*. April 1953. V. 21. № 2. P. 503–549. DOI: <https://doi.org/10.2307/1907921>
5. Simon, H. A. Models of Man. *Economica*. 1957. № 24 (96). P. 382.
6. Kahneman, D. Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 1979. № 47. P 263–291.
7. Angner, A. A Course in Behavioral Economics. Palgrave Macmillan. 2012. 272 p.
8. Holden, S. Implications of insights from behavioral economics for macroeconomic models. Norges Bank's working papers. 2012. № 12. P. 33.
9. Thaler, R. Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 1980. № 1 (1). P. 39–60.
10. Thaler, R. Public Policy toward Life Saving: Should Consumer Preferences Rule? *Journal of Policy Analysis and Management*. 1982. № 1 (2). P. 223-242.
11. Thaler, R. Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*. 2008. Vol. 27. №. 1 (January–February), P. 15–25.
12. Mental Accounting. URL: <http://www.investopedia.com/terms/m/mentalaccounting.asp> (дата звернення: 29.11.2021)
13. De Bondt. Does the Stock Market Overreact? *Journal of Finance, American Finance Association*. 1985. Vol. 40 (3). P. 793–805.
14. Thaler, R. H. (ed.) *Advances in Behavioral Finance*. Volume II. URL: <http://dx.doi.org/10.1515/9781400829125> (дата звернення: 30.11.2021)
15. Shefrin, H. M. The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*. 1988. № 26 (4). P. 609–643.

16. Journal of Economic Perspectives. URL: <https://www.aeaweb.org/journals/jep#JEPinfo> (дата звернення: 30.11.2021)
17. Kahneman, D. Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *American Economic Review*. 2003. № 93 (5). P. 1449–1475.
18. Ариэли, Д. Поведенческая экономика. М. Манн, Иванов и Фарбер, 2013. 296 с.
19. Thaler, R. Some empirical evidence on dynamic inconsistency. *Economics Letters*. 1981. N 8 (3). P. 201–207.
20. Loewenstein, G. Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation. *The Quarterly Journal of Economics*. 1992. № 107 (2). P. 573–597.
21. Green, L. Discounting of delayed rewards: A life span comparison. *Psychological Science*. 1994. № 5 (1). P. 33–36.
22. Van den Bos, W. Towards a general model of temporal discounting. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*. 2012. № 99 (1). P. 58–73.

References

1. Camerer C.F. (2004). *Behavioral Economics: Past, Present, Future*. Princeton University Press, 3-52.
2. Neumann, J. (1970) *Game theory and economic behavior*. Moscow, Nayka [in Ukrainian].
3. Friedman, M. (1994). *Methodology of positive economics*. THESIS, 4, 20–52. [in Russian].
4. Maurice, Allais (1953). *Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine*. *Econometrica*, 21, 2, 503–549. DOI: <https://doi.org/10.2307/1907921>
5. Simon, H. A. (1957) *Models of Man*. *Economica*, 24 (96), 382.
6. Kahneman, D. (1979) *Prospect theory: An analysis of decision under risk*. *Econometrica*, 47, 263–291.
7. Angner, A. A (2012) *Course in Behavioral Economics*. Palgrave Macmillan, 272.
8. Holden, S. (2012) *Implications of insights from behavioral economics for macroeconomic models*. *Norges Bank's working papers*, 12, 33.
9. Thaler, R. (1980). *Toward a positive theory of consumer choice*. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1 (1), 39–60.
10. Thaler, R. (1982) *Public Policy toward Life Saving: Should Consumer Preferences Rule?* *Journal of Policy Analysis and Management*, 1 (2), 223.
11. Thaler, R. (2008) *Mental Accounting and Consumer Choice*. *Marketing Science*, 27, 1, 15–25.
12. *Mental Accounting*. Retrieved from: <http://www.investopedia.com/terms/m/mentalaccounting.asp> (accessed November, 29, 2021)
13. De Bondt. *Does the Stock Market Overreact?* (1985) *Journal of Finance*, *American Finance Association*, 40 (3), 793–805.
14. Thaler, R. H. (ed.) *Advances in Behavioral Finance. Volume II*. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.1515/9781400829125> (accessed November, 30, 2021)
15. Shefrin, H. M. (1988) *The behavioral life-cycle hypothesis*. *Economic Inquiry*, 26 (4), 609–643.
16. *Journal of Economic Perspectives*. Retrieved from: <https://www.aeaweb.org/journals/jep#JEPinfo> (accessed November, 30, 2021)
17. Kahneman, D. (2003) *Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics*. *American Economic Review*, 93 (5), 1449–1475.
18. Ariely, D. (2013) *Behavioral Economics*. Moscow. Mann, Ivanov and Farber [in Ukrainian].
19. Thaler, R. (1981) *Some empirical evidence on dynamic inconsistency*. *Economics Letters*, 8 (3), 201–207.
20. Loewenstein, G. (1992) *Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation*. *The Quarterly Journal of Economics*, 107 (2), 573–597.
21. Green, L. (1994) *Discounting of delayed rewards: A life span comparison*. *Psychological Science*, 5 (1), 33–36.
22. Van den Bos, W. (2012) *Towards a general model of temporal discounting*. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 99 (1), 58–73.

УДК 330.161

DOI:10.32680/2409-9260-2021-11-12-288-289-116-125

МОТИВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ У ПОВЕДІНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Керекеша О. В. кандидат педагогічних наук, доцент, завідувач кафедри іноземних мов, Одеський національний економічний університет, Одеса, Україна
e-mail: olik_k@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-4530-2961

Поліщук В.О., аспірант кафедри загальної економічної теорії та економічної політики, Одеський національний економічний університет, Одеса, Україна
e-mail: st_vlad0901@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-6492-2923

***Анотація.** У XXI ст. широко розвивається та домінує у сучасній економічній науці неокласична концепція економіки. У центрі цієї наукової теорії стоїть «економічна людина», яка, спираючись на свої знання, досвід та переваги, намагається отримати максимальну вигоду, а її поведінка є раціональною. Але не завжди створюється така ідеальна картина і бувають ситуації, коли над економічною людиною беруть верх емоції, його поведінка відхиляється від раціональної та нерідко стає нераціональною. Вивченням різноманітних аномалій і феноменів у поведінці людини економічної займається особлива область економічної науки – «поведінкова економіка». Матеріали та методи. Методологічною основою послужив теоретичний аналіз аспектів розвитку поведінкової економіки. При дослідженні застосовувалися аналіз історичного становлення та ретроспективний аналіз даної галузі економіки. Методологічним інструментарієм послужили загальнонаукові методи, такі як дедукція, індукція, синтез та логічний аналіз. Результати. Яскраво представлена роль поведінкової економіки загалом у економічній науці. Докладно описаний генезис даної галузі економіки та виявлено властиві їй сучасні проблеми. На основі зібраного матеріалу про поведінкову економіку наведено інформацію практично за всіма досягненнями та відкриттями прихильників даного напрямку. Висновки. Зроблено висновок про те, що, незважаючи на всі проблеми, з якими стикається поведінкова економіка, проведені дослідження та експерименти привносять нові знання економістам, допомагають у вивченні аномалій у поведінці економічної людини і дають відповіді на питання про відхилення поведінки від раціональної при ухваленні економічних рішень.*

***Ключові слова:** поведінкова економіка, мотивація, механізми мотивації, економічна людина.*

MOTIVATIONAL MECHANISMS IN BEHAVIORAL ECONOMICS

Kereksha Olga, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Foreign Languages, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine
e-mail: olik_k@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-4530-2961

Polishchuk Volodimir graduate student of the Department of General Economic Theory and economic policy, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine
e-mail: st_vlad0901@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-6492-2923

***Abstract.** Modern scientists, studying economic science and studying various economic processes and phenomena, are increasingly trying to enrich economic science and identify the main prospects and trends in the development of economics itself as a science. To this end, scientists turn to other sciences for help and use their methodology and tools. In the XXI century the neoclassical concept of economics is widely developed and dominates in modern economics. At the heart of this scientific theory is the «economic man» who, based on his knowledge, experience and strengths, tries to get the maximum benefit, and his behavior is rational. But such an ideal picture is not always created and there are situations when an economic person is dominated by emotions, his behavior deviates from the rational and often becomes irrational. The study of various anomalies and phenomena in economic human behavior is a special field of economics - "behavioral economics". This overview of the main aspects of new directions in the framework of experimental economics - behavioral economics. The historical formation, ideas of supporters and specific methodological problems of these two areas of economics are considered. Materials and methods. The methodological basis was a theoretical analysis of aspects of the development of behavioral economics. The study used the analysis of historical formation and retrospective analysis of this sector of the economy. General scientific methods such as deduction, induction, synthesis and logical analysis served as methodological tools. Results. The role of behavioral economics in general in economics is clearly presented. The genesis of this branch of economy is described in detail and its current problems are revealed. On the basis of the collected material on behavioral economics, information is given on almost all the achievements and discoveries of supporters of this area. Conclusions. It is concluded that, despite all the problems faced by behavioral economics, research and experiments bring new knowledge to economists, help study anomalies in economic behavior and answer questions about the deviation from rational behavior in economic decision-making.*

JEL Classification: A140, D210, O150, Z130.

Formulation of the problem. The essential characteristics of the motivation process are not limited to a consistent relationship: needs - interests - goals - decisions. Motivation is a complex and continuous process of psychological choice by the subject of a type of upcoming behavior, the mechanisms of its «launch» and evaluation of results. Indeed, any business entity is constantly in a state of motivational choice, weighing the value (usefulness, benefit) of future actions, the expected result and the cost of achieving them.

Analysis of recent research and publications. The analysis of human models in economic theory differs depending on the dominant economic theory and, consequently, adherents of these theories. Among the mercantilists, W. Stafford was involved in this problem. (England), De Santis (Italy), T. Man (England), A. Montchretien (France), etc. Separately it is necessary to note A. Smith, without the analysis of the main work of which not a single economic article. Among the marginalists. I would like to highlight G. Gossen (Germany), W. Jevons (England), L. Walras (France), I. Bentham (England). Further, among the supporters behavioral economics (which is considered in this paper a little more emphasized) this issue was dealt with in particular detail by G. Simon (USA) and D. Arieli (USA).

Separation of previously unresolved parts of the overall problem. Behavioral is an area of economics that studies the influence of social, cognitive and emotional factors on economic decision-making by individuals and institutions, as well as the consequences of this influence on market components (prices, profits, resource allocation). From the beginning of its development, economic science has been closely related to psychology. Even then, some economists, such as Adam Smith, assumed that human behavior and decision-making may directly depend on psychological factors such as «honesty», «fairness», «self-confidence». But neoclassical economics offered a very different concept to explain human behavior. The concept of «economic man» considered our behavior to be completely rational. In the twentieth century, thanks to the emergence and development of economic psychology, scientists began to put forward hypotheses about the human decision-making process under conditions of uncertainty. In the 1960s, a revolution took place in psychological science: behaviorism (a direction in psychology, the subject of which is behavior, and not human consciousness) was replaced by cognitive psychology (a branch of psychology that studies cognitive, that is, cognitive, processes of the human psyche).

Purpose of the study. The purpose of the article is to determine the place of motivation in behavioral economics and the paradigm structure of modern economic theory and its role in the development of modern economic knowledge. The weak attention of classical economic theory to the motivation of the behavioral aspect of decision-making by economic entities in the face of growing instability and uncertainty of economic development has led to the actualization and popularization of research in the field of behavioral economics.

Basic material. Traditional economic theory convinces us that man is a rational being, so he always makes the most profitable and best decision for himself. This seems logically correct, but is not entirely true in practice - smoking, eating junk food, making spontaneous purchases of unnecessary things, and giving up on professional development are not the best decisions, but billions of people do so.

In turn, behavioral economists have shown that humans are highly irrational. They are convinced that most of the calculations in the brain go automatically without our involvement, and we are simply slaves to these calculations - this is the reason for our irrational behavior.

So what is behavioral economics? Although economics, like any other science, is evolving towards more and more systematization and structuring, there is one element that defies all order and discipline, and that element is man. It is the individual who determines the basic patterns of economic functioning, who determines whether the economy is on the upswing or downswing, whether it is in equilibrium or only striving for it. And all this is done by the individual by making decisions based on his preferences, expectations, knowledge, calculations, etc., that is, it all depends on how the human model is arranged in a particular economic era or system. One of the latest trends in the development of economic thought is the development of an interdisciplinary concept - behavioral economics.

Behavioral economics gathered all the accumulated research on the decision-making process of the individual, brought the human model as close to reality as possible, showed its irrationality. In this case, the question arises, but how does the economy function if man is not as absolutely rational as the neoclassical model assumed? The answer is simple - the state intervenes in the

decision-making process and levels out this irrationality [4]. The following problem arises: doesn't it happen that proponents of behavioral economics remove little relevant assumptions of the neoclassical model of man, make him more "real", closer to life, talk about his irrationality, but fall at the other extreme - give excessive rationality to the state, which actively interferes in the decision-making process? It is the analysis of the problem posed that is at the heart of this paper.

Further development can be described as the approximation of the human model in economics to a real person (similar to Smith's human model), but only at a more advanced level and using more sophisticated analytical tools. During this period, the problems of choice under uncertainty, motivation, accounting for limited human capabilities (a limitation being understood as a person's informational and intellectual abilities) are actively studied. This stage in the development of the human model in economics is characterized by the fact that knowledge and experience of such special areas of economics as behavioral and experimental economics began to be included in the analysis [3]. This is essentially an interdisciplinary field of research, formed by the efforts of economists (D. Ariely, G. Simon, W. Smith) and psychologists (J. Lowenstein, D. Kahneman, P. Slovik, A. Tversky, W. Edwards). Since the concept of behavioral economics has been mentioned, let us briefly characterize this branch of economics. Behavioral economics began to take shape in the 1950s. It was during this period that G. Simon proposed the idea of bounded rationality, which is opposed to the human model in the neoclassical concept. Indeed, do people really behave so rationally? Can human cognitive abilities be so well developed that all the prerequisites of the neoclassical model are met? Can the decision-making process not be influenced by psychological, ethical factors, the surrounding situation, even, banally, a person's laziness? The answer to all these questions is absolutely negative [2].

Simon's idea differs primarily in that it takes into account the limited rationality of man, including his NOT absolute memory, NOT infinite mental and cognitive abilities, NOT a correct assessment of the probability of desirable events, etc. All these factors lead to errors in the operation of the neoclassical model. Moreover, these errors begin to become systematic, so they can be studied and accounted for in new economic models. It is at this point that behavioral economics - an interdisciplinary science on the verge of economics, psychology, sociology, ethics, philosophy - begins to emerge. Many vivid examples can be given to illustrate the systematic nature of errors arising in the neoclassical model and to confirm the fact that the basic assumptions of the neoclassics are not fulfilled.

For example, let us consider, say, the premise that the decisions made at different points in time are consistent. The fact is that, more often than not, individuals' decisions at different points in time are inconsistent with each other rather than vice versa. This is due to the presence of the discounting factor (a person values the future a little less than the present).

Intertemporal choice distorts the premise of decision coherence. Simply put, the idea of bounded rationality means that a person is guided by common sense, reasonableness, rather than abstract theoretical models, when making these or those decisions. It can be said that this was the moment when the concept of "behavioral economics" was born. After that began its active phase. Works on behavioral economics were also recognized by the Nobel Committee. In 2002, psychologist Daniel Kahneman (Princeton University, USA) and economist Vernon Smith (University of Jerusalem, Israel) became laureates. Both of these scientists showed that people in reality do not act as intelligently and rationally as classical economic theories describe them. In fact, the Nobel Prize was awarded for the recognition that psychological, behavioral errors, which are inherent in human nature, have a significant impact on human economic and business decisions [9].

It can be said that it was a formal recognition of the fact that such new scientific disciplines as economic psychology and behavioral economics with their own, absolutely different, model of a person in economics were formed. Today, no economist writing about individual behavior and the human model can avoid the psychological characteristics of the decision-making process.

Behavioral economics is a complex and heterogeneous phenomenon. The human model it proposes (including in the context of normative analysis) is based on rather unorthodox assumptions. On the one hand, they seem very realistic compared to the doctrine of absolute rationality. Nevertheless, there are some criticisms of behavioral economics in general and of the human model in this concept in particular.

We would like to start with the fact that despite more than half a century of history, behavioral economics has not become a single coherent and structured science, the studies describe only one or another recurrent behavioral response, i.e. the studies break up into many small «precedents» (as in foreign legal systems) and are almost completely unconnected with each other. Moreover, representatives of behavioral economics say that people are not rational and systematically make

mistakes, but there is no unified approach or analysis about the frequency of various cognitive and behavioral errors and how the number of rational and irrational people correlates [7].

Researchers only say that these errors are distributed extremely unevenly among economic agents, but at the same time the results of normative analysis (paternalism) apply to the whole society without restrictions. Further, supporters of the new paternalism talk about the need for government intervention, since it corrects the behavior of irrational economic agents [2]. The conclusion suggests itself: do politicians know better about the real preferences of people than themselves? Of course, people in reality cannot be absolutely rational, but sometimes better results are achieved if people make decisions for themselves than if those decisions are made by others (including the state). They may not be sufficiently aware of their personal preferences, but still know more about them than anyone else (for example, friends, relatives, etc.). At the same time, even if this "someone else" is aware of preferences, he is most likely much more aware of them than the state.

That is why it can be assumed that the decisions that are made instead of individuals by the paternalist state will not be as successful as the decisions that individuals make on their own. Further, for a paternalistic policy to be successful, one cannot simply state that people are susceptible to certain behavioral errors. The state must have a huge amount of information: what are the real preferences of individuals, what mistakes and in what special situations they make, etc. State interference in the economy and in the decision-making process by each individual must be «calibrated» taking into account the huge list of all the factors listed above (and this is not the final list) [9]. Is this really possible? In addition, individuals do not remain indifferent to the behavioral errors to which they are prone: very often they are aware of them and make conscious efforts to eliminate them. If the state does not take this into account, then its intervention, instead of improving the situation of people, is highly likely to worsen it. Under these conditions, determining the optimal level of intervention becomes extremely difficult [1].

The issues of motivation and goal-setting have been thoroughly studied in the world of psychological science. However, according to modern researchers, "with all the achievements in the development of this topic, there are some gaps, white spots, the illumination of which is still ahead.

Economic behavior as a particular type of human behavior has long been of interest to economists, psychologists, and sociologists. There are fundamental differences in the approaches of economists and psychologists to study it. Economic behavior from the point of view of the economy is considered as economically feasible, rational, aimed at maximizing benefits and minimizing costs [5]. A person, including his psychological characteristics, is of interest to the economist primarily as factors of economic behavior and economic relations that affect economic behavior, which, from the point of view of psychology, is considered as a private element of human life, is far from the only and not always the most important one. The psychologist is primarily interested in the reasons why sometimes a person behaves economically expediently and rationally, and not in accordance with his human nature, how the individual psychological characteristics of people manifest themselves in their real economic behavior, how economic conditions affect the psychological characteristics of people, the relationship between them.

Economic behavior - behavior associated with the consideration of economic alternatives for the purpose of rational choice, i.e. a choice that minimizes costs and maximizes net benefit. Based on the balance of rationality and emotionality of their thinking, people take only those actions that will bring them the greatest net benefit (namely, benefit minus the possible costs associated with these actions).

In the definition adopted by the International Association of Researchers in the Field of Economic Psychology, economic behavior refers to the behavior of people in which economic decision-making takes place, as well as the determinants and consequences of economic decisions.

The economic literature describes various models of economic behavior. Its essence is considered mainly within the framework of two directions of world economic thought: classical and neoclassical theories, on the one hand, and institutional and neoinstitutional concepts, on the other.

From the standpoint of classical and neoclassical economic theory, economic behavior is considered as completely rational, carried out in conditions of completeness of information and aimed at maximizing profits.

The classics of economic thought, starting with Adam Smith - the Scottish economist, scientist, philosopher and without resorting to using the term itself, actually substantiated and developed historically the first model of economic behavior in the concept of "economic man"

("Homo Economicus"). The essence of this concept was that, acting in the economic sphere, a person maximizes his own benefit and minimizes costs, while his actions are rational, reasonable and rational. The creation of such a model was due to the need to study the problem of choice and motivation in the economic activity of individuals and is based on the recognition of the compensatory role of wages as the basis of the economic behavior of the subject. The functioning of the model is determined by five main conditions that compensate for small money earnings in some activities and counterbalance large earnings in others:

- the pleasantness or the unpleasantness of the activities themselves;
- ease and low cost or difficulty and high cost of teaching them;
- constancy or inconstancy of occupation;
- more or less confidence in those people who deal with them;
- the likelihood or improbability of success in them.

These conditions determine the balance of actual or imagined benefits and costs on which a person's rational choice is based. The economic behavior of a person is determined by alternative options chosen in each of the five conditions for making money, based on his inclinations and preferences.

Thus, self-interest becomes the main force of economic behavior. Smith called this the desire to "improve their position" and argued that such a calculation, as a rule, accompanies us throughout our life, and the simplest path that most people take to improve their situation is "increasing wealth."

In the national economy, in the process of establishing market relations, two basic types of economic behavior dominate in the context of Smith's methodology: pre-market and market.

The pre-market type of behavior is characterized by the formula "guaranteed income at the price of minimum labor costs" or "minimum income with minimum labor costs". People with a pre-market type of economic behavior are characterized by rejection of the market or a wary attitude towards it, a low assessment of their own ideas about a market economy, a high level of social and psychological tension of the individual, which is strongly influenced by social stereotypes developed during the years of the Soviet economy.

The market type of behavior is characterized by the formula "maximum income at the price of maximum labor costs." It presupposes a high degree of economic activity of people, their understanding that the market provides opportunities for increasing welfare in accordance with the invested efforts, knowledge, and skills. Actually, the market type of behavior is just beginning to take shape and to a large extent depends on the course of economic reforms and their compliance with the social expectations of the economically active population.

The costs of forming the labor market have led to the emergence of another type of economic behavior - pseudo-market, which is characterized by the formula "maximum income at the price of minimum labor costs." The presence of a pseudo-market type of behavior in any social system indicates a low level of its development, the absence of a clearly expressed concept of this development, which is characteristic to one degree or another for developing countries.

Within the framework of the neoclassical school, the model of the economic man as an individual who maximizes utility was finally formed.

From the point of view of institutional and neoinstitutional concepts, economic behavior is viewed as boundedly rational, significantly dependent on external socio-economic norms and institutions that restrict a person's desire to maximize profits [8].

The essential characteristic of the motivation process is not limited to a consistent relationship: needs - interests - goals - decisions. Motivation is a complex and continuous process of the subject's psychological choice of one or another type of forthcoming behavior, the mechanisms of its "launch" and evaluation of the results. Indeed, any business entity is constantly in a state of motivational choice, weighing the value (utility, benefit) of the forthcoming actions, the expected result and the costs of achieving them. From an economic and managerial point of view, such a choice in national (and not only) conditions means that the subject is constantly weighing whether it is worth investing his savings in rubles, euros or dollars, on a bank deposit, in shares or in a "stocking", in his own business or in real estate; continue your studies at the university or interrupt it in connection with the need to earn a living; pay taxes or avoid them; increase or decrease the interest rate; choose a liberal market or another model of system-wide development, etc [2]. These and thousands of other small and large alternative choices appear in front of each subject continuously, forming, in fact, the motivation for his economic behavior. The result (culmination) of such a choice, as already noted, is the adoption of a motivated decision to act, one way or another. This decision is correlated with the actual results of the actions performed, and if the expected

and actual results differ significantly, the subject makes the necessary motivated adjustments in his practical actions, corresponding to the reinforced (come true) or unsupported (deceived) expectations [5]. For example, an employee of the management apparatus, conscientiously and creatively doing his job and expecting career advancement, but not receiving it for a long time, will make a choice in the direction of creating the “appearance” of work or leaving the organization. A novice (and not only) entrepreneur, under the influence of an excessive burden of taxes or levies of officials, will go into the shadows. A large businessman will seek to circumvent the costs of the institutional environment by latent methods of economic behavior - the acquisition and use of insider information, agreements with affiliated persons, stock market speculation, etc.

The problem of a motivated choice of the type of forthcoming behavior, including economic, not only at the level of the individual, but also at the level of large socio-economic systems, has been difficult and relevant for economic and behavioral science and practice for many years. The needs and problems of behavioral economics, which could not be explained only from the standpoint of economic determinism, led to the emergence in the middle of the XX century. a new large-scale doctrine, called the theory of rational choice, whose roots go back to philosophy and psychology [6]. The general meaning of the theory of rational choice, including in modern conditions, is associated with the fundamental property of human behavior - the necessity and ability of a person (social system) to choose the type, method, space of actions in the universal process of exchanging goods, services, information, knowledge. The absence of such a choice restricts the freedom of action of economic agents, makes micro- and macrosystems rigidly determined, inflexible, and non-adaptive to changes, especially in their most acute crisis form.

The doctrine of rational choice formed the basis of the theory of social choice, the ideas of which were developed independently by the already mentioned American scientists, Nobel Prize winners K. Arrow and J. M. Buchanan. In the most general form, the meaning of their ideas consists in assessing the role of politics as a type of economic activity, the practice of making political decisions and their influence on the behavior of economic agents and on the development of the economy as a whole. K. Arrow focused on the problem of criteria for the balance of interests of the legislative and executive authorities in order to optimize economic growth, which is also important for intra-firm management. At the same time, he argued that "the essence of the economic behavior of any economic agent is actions aimed at choosing the most profitable alternatives." D. Buchanan proposed extending market categories to the analysis of political processes, and came up with the concept of a political market [2].

Apparently, it was this phenomenon that formed the basis of marginalist economic theories (first of all, the theory of marginal utility), theories of rational expectations and public choice, as well as institutional and neoinstitutional theories.

The problems of economic choice and the prerequisites that determine the behavior of agents have occupied a very significant place in the discussions of economists who tend to different economic theories and share different approaches to the question of the rationality of the behavior of economic agents. Proponents of the marginalist theory ultimately determine the value of any theory by how reliably it helps to explain and predict the results of mass behavior. In particular, F. Machlup notes that since “we are not able to obtain all the necessary information, it is useless to burden the model with variables that we are not able to use».

For modern science, it is of fundamental importance to identify the features and mechanisms that determine the choice of the behavior of economic agents in the dynamically changing conditions of the development of social production. The traditional neoclassical theory was based mainly on the agent's full awareness, his developed interpretive and calculating abilities and the absence of transaction costs, which does not fully correspond to the realities of the modern economy.

The limitation of the applicability of the neoclassical approach to describing the behavior of economic agents lies in the fact that the model of rational behavior dictated primarily by personal interest, formed within this approach, ignores the complex of individual impulses that govern the behavior of people, for example, habits, stereotypes, emotions, heuristics, etc., as well as the inability of a person in a complex and ambiguous situation to make an unambiguous choice (decision) and determine the way to achieve the desired result. In conditions of uncertainty in economics, the Neumann-Morgenstern expected utility function is often used to assess the choice of behavioral alternatives, which takes into account the probabilities of a particular state [2]. However, it should be borne in mind that decisions made under conditions of uncertainty in accordance with the theory of expected utility are deliberately subjective and therefore often deviate from this theory.

A social subject who is focused on achieving a positive result in his activity has in mind a certain motivation for this very activity. He rarely turns to universal human values, to a greater extent he

is interested in the factors of people's behavior in specific motivational situations, which, taking into account the variability of social reality, have a multifaceted nature and, unfortunately, are not always clearly explainable. A social subject, relying on rationality with his activities, presupposes a certain goal, realized and presupposing the achievement of a positive result. He deliberately bases his activities in relation to other social subjects on a sufficiently thought-out interaction strategy, which allows him to solve very specific tasks. At the same time, the effectiveness of such activities presupposes the fact that the social subject is responsible for the positive results of his activities and the subjects interacting with him, not only in a certain present time, but also, at least in the near future.

This moment belongs to the sphere of rational activity of the social subject. In this regard, it should be noted that one of the tasks of a social subject, within the framework of rational activity, is such a development of the level of interaction with the subjects around him, which would help them to cope not only with specific tasks, but also at certain points to be included in tactical and in the strategic activity of a specific social subject. On the other hand, this cannot but apply to the very subjects of rational activity. That is, a social subject that does not take into account the factor of rationality, does not have a clearly expressed motivation, can hardly make a significant contribution not only to the implementation of a specific task, but also to activities to achieve a specific goal within a specific society.

Problems associated with the motivation of rational activity can be roughly divided into two large groups [12]:

1. Theories of content;
2. Process theory.

Within the framework of the first theory, emphasis is placed on the study and explanation of what is actually motivated and what are the motives for certain rational behavior. The second explains the process that directly reflects the internal psychological and motivational aspects of social activity itself. As a result, in order to really be able to understand motivation as a phenomenon, both concepts are needed, as well as a certain individual approach to this issue [12].

Based on some fundamental approaches to these issues, which have been formulated in modern domestic and foreign literature, let us highlight our own reconstructive position in relation to these approaches. Within the framework of foreign literature, the two-factor theory of motivation by Herzberg is highlighted, in which a very contradictory concept was presented, associated with various mismatched situations in relation to various social groups within the framework of rational activity. That is, we are talking about the fact that contradictory situations actually formed the basis of this theory, and in such a way that different sides of contradictory situations actually assumed different directions within the framework of the functioning of society. Herzberg came to the conclusion that the satisfaction and dissatisfaction of various social groups with the results of rational activity are caused by various factors [11]. A. Maslow approaches the problem from the standpoint of the hierarchy of needs within the framework of rational behavior. In this case, the behavior of the social subject is usually directed by the strongest need at a particular moment. It forces people to act in ways that satisfy a need. Moreover, the needs themselves can, of course, be grouped in different ways. Let us note in this connection that A. Maslow created a five-stage hierarchical model of such needs within the framework of rational activity, and Alderfer created a three-stage model [1]. From the standpoint of Maslow's classification, the following needs can be distinguished, although it seems to us that they can hardly be considered as universal - this is a need for security; social needs; the need for respect; the need for self-expression. At the same time, Maslow argues that the strongest need determines rational behavior until it is satisfied. A satisfied need no longer determines behavior, that is, it does not act as a motivator. It turns out that the needs are satisfied in a certain order, that is, the physiological needs and the need for security are primary needs that must be satisfied before the needs of a higher level, which, in principle, to a greater extent determine the behavior itself.

So, according to Maslow, if there are two equally strong needs within the framework of rational behavior, then the need of a lower level will dominate. Thus, the conditions and the situation, for their part, determine which needs will dominate. The needs associated with the landmarks of the social subject and in this sense are individual, naturally, will have their own specificity in that in the same situation different people may have different needs, and a change in the situation entails a change in the needs of a particular person. Rational activity itself, as such, of course, can provide an opportunity to satisfy this spectrum of needs. But in this case, often we are talking about the needs of a higher level, associated, for example, with such moments as self-expression or respect, that is, the problem can move into the rank of even ethical and aesthetic aspects [10].

On the other hand, such rational activity can be a way of finding opportunities to satisfy such needs outside of such activity, which will determine the needs of a higher order and, naturally, will go to those problems that are associated with conditions and safety factors within the framework of the most rational activity. which is very relevant not only from the point of view of its effectiveness, but from the point of view of its tactical and strategic planning. Rational social activity associated with motivated behavior and, accordingly, motivated activity, of course, is largely associated with the classic version of the rational theory of expectation.

At the same time, social motivational activity is purposeful, which implies the necessary appeal to the non-classical theory of rationality. Note that the very goal of rational activity will be associated with the direct or indirect satisfaction of any need arising in the framework of the implementation of a particular social program. The very strength of the direction of activity, taking into account the achievement of a specific goal, will depend in part on the extent to which the social subject himself as a person feels rewarded for achieving the goal, which will allow him to more effectively implement the innovative aspects of his own rational activity.

The social subject, within the framework of his activity, is guided by the programmed achievement of a certain result, which will become the implementation of the proposed project, and which, ultimately, allows us to talk about the implementation of the goal of the activity, which, in principle, determines the very activity of the social subject. On the other hand, any subject as a person, to a certain extent, experiences psychological comfort or discomfort from achieving this or that result, while the strength of the desire to obtain the same comfort or another positive goal, as they say in the literature - performing motivation, depends on [11]:

- the values of what this subject receives;
- the attainability or maximum reality in obtaining a positive result (which can be associated with the theory of expectations).

In this regard, it should be said that the rationally acting subject values what depends on his needs, which, in fact, is connected with his needs. In order for him to be motivated for a certain activity, it is necessary to encourage his achievements in this very activity in such a way that he appreciates his own result.

Nevertheless, in principle, everyone knows that even serious efforts do not always guarantee the achievement of the goal. In this regard, on the basis of early experience gained in the framework of rational activity, an expectation will be formed about how real the opportunities that serve the achievement of the goal will be. In such a case, all the possibilities and obstacles arising from the peculiarities of the situation at a given moment are also considered. Moreover, if expectations are high, then the strength of the motive, the strength of behavior, the strength of motivation increases.

On the other hand, early experience also reinforces expectations that an appropriate outcome might be obtained. That is, in fact, social success will enhance social motivation. However, if expectations are not fulfilled, then obstacles to the achievement of the goal set in the social program give rise to a feeling of a certain futility of the efforts expended [10]. Let us pay attention to the fact that the greater the value of an inaccessible goal for a person, the greater the disappointment or the feeling of failure in resolving the problem under consideration. Attention should be paid to situational, personal and psychological factors that affect the motivational activity of a social subject. Both the management method itself and the organizational structure are the factors that directly affect motivation within a particular group of society. In principle, this can be called «intermediary variables» that is, their influence either generates social motivation or hinders it.

Theoretically, this can be called excluding factors, that is, the way of solving such issues either caused dissatisfaction in social motivation, or made the social situation within the framework of behavior neutral, but did not create the motivation itself. Within the framework of the expectation theory, such factors of the external environment are those variables that, in fact, create an assessment of the effective desirability in achieving a goal, on the one hand, and on the other hand, the possibility of achieving this goal, for example, this or that used in the framework of rational activity the method of obtaining a positive result already limits the maintenance of the satisfaction of the need for self-expression as a goal in the framework of this social program [10]. But, meanwhile, the behavior of a social subject and the method of management itself largely determine motivation and the achievement of this motivation not only by the subject himself, but also by the individuals around him within the framework of a certain goal rationality.

On the basis of the rational activity of the social subject, the subjects interacting with him draw conclusions about which results within the framework of this rational activity lead to success and which do not; and what specific conclusions are drawn within the mode of operation. Note that situational factors often impede the subject within the framework of society in fulfilling a certain

goal in the way that is most acceptable for him, but which may not be included in the framework of the general strategy for achieving social rationality.

It should be noted that from the content of the methods of interaction of a social subject within the framework of his social group, it is sometimes concluded that the achievement of a goal, in general, will not entail the desired result. That is, the obstacles visible on the way to achieving the goal create a feeling of hopelessness in achieving the goal and, accordingly, reduce the overall level of motivation for rational activity. One of these obstacles may also be the lack of personal, individual abilities of the social subject itself in relation to the achievement of a certain goal. A similar reason causes problems associated with the fact that motivation in the following similar cases may or may not come; the point is that from the point of view of strategic and tactical tasks, not every subject sees what should be achieved within the framework of rational behavior if purely tactical goals are set within the framework of motivational behavior and within the framework of achieving very specific decisions. And then any failure in the framework of rational behavior from the point of view of the motives of this behavior can lead not only to a general negative strategy for achieving a result, but also lead to the fact that the subject may no longer be able to implement a general strategic problem at some particular stage.

On the one hand, this general strategic problem was initially possible for them and did not pose. However, within the framework of an effective rational decision, such a strategic goal must necessarily be indicated.

Another thing is that a number of tactical sets, the development of a scenario for achieving a rational decision can be, as indicated in full, since it depends on the very specific conditions for their implementation. If the subject is not ready to adjust his goals and objectives depending on real conditions, then indeed at a certain stage the problem of motivation can be lost from the point of view of the general problem of achieving a result; and from the point of view of changing specific tasks, such motivation will not manifest itself at all, since in such cases the social subject will most likely consider some other project of his activity, depending on other motives, entailing, in accordance with this, other behavior, other goals, decisions, etc. results [4].

In modern literature, from the point of view of achieving a result, the main are two types of motivation [3]:

- the need to achieve a goal, that is, a social subject who has a significant need to achieve a goal sets himself high, but quite real goals. Moreover, in this type of motivation, positive and even good achievements in rational activity are natural;
- the need for the addition of human activity in the sense that a social subject experiencing a need for activity in conjunction with other subjects begins to value human relations and tries to maintain them.

Let's pay attention to the fact that such a person can be very effective when performing tasks requiring joint, rational activity. It is necessary to pay attention to the fact that any social subject naturally has a need for power. A subject, for example, having a need for the same power, in principle wants to be able to influence other subjects of the same social group, and he is looking for such targeted programs where he would have the corresponding social status of real influence. That is, such an influence, one way or another, leads to an examination of the situation related to the possibilities of using power within the framework of a social group.

Conclusions. The rise of behavioral economics stretched over three centuries. Its main theoretical positions, formulated by Daniel Bernoulli, for a long time lay "dead weight" in the bins of the knowledge storehouse of the human community. At the end of the XX century, they were developed in the works of Amos Tversky and Daniel Kahneman, and since the beginning of the XXI century, thanks to the efforts of Richard Thaler and his colleagues, they have found wide practical application. The emerging applied directions in the development of behavioral economics are very promising, and the results obtained allow us to hope for a successful solution of many pressing problems of mankind. These points are good reasons to establish specialized departments of behavioral economics in national educational institutions and open a corresponding scientific specialty within the existing system of economic sciences.

References

1. Bertrand, M., Mullainathan, S., & Shafir E. (2016) Behavioral economics and marketing in aid of decision making among the poor. *Journal of Public & Marketing*, 25., 8–31.
2. List, J. (2013) Does market experience eliminate market anomalies. *Quarterly journal of economics*, 118, 47–118.

3. Novemsky, N., Kaneman, D. (2015) The boundaries of loss aversion. *Journal of marketing research*, 42, 119–147.
4. Sokol-Hessner, P., Hsu, M., & Curley, N.G. et al. (2019) Thinking like a trader selectively reduces individuals loss aversion. *PNAS*, 106, 5035–5075.
5. Stevens, S. (1961) To honor Fechner and repeal his law. *Science*, 133, 80–86.
6. Tversky, A., Kahneman, D. (2019) Loss aversion in riskless choice: a reference-dependent model. *Quarterly Journal of Economics*, 106, 1039–1080.
7. Camerer, C., Issacharoff, S., Loewenstein, G., O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2018) Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and The Case for «Asymmetric Paternalism». *University of Pennsylvania Law Review*, 151, 1.
8. Loewenstein, G., Haisley, E. (2016) The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of «Light» Paternalism. *The Handbook of Economic Methodologies*, 1.
9. Drogobytsky, L.N. Behavioral economics: the essence and stages of formation. *Strategic decisions and risk management*. (1):26-31. Retrieved from <https://doi.org/10.17747/2078-8886-2018-1-26-31>
10. Belyanin, A.V. (2020) Daniel Kaneman and Vernon Smith: economic analysis of human behavior (Nobel Prize for a sense of reality). *Problems of Economics*, 1.
11. Kapeliushnikov, A.I. (2018). Behavioral Economics and "New" Paternalism. *Problems of Economics*, 10.

МОТИВАЦІЯ ДО НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ У ВИЩОМУ НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ

Керекеша О. В. кандидат педагогічних наук, доцент, завідувач кафедри іноземних мов, Одеський національний економічний університет, Одеса, Україна

e-mail: olik_k@ukr.net

ORCID ID: 0000-0003-4530-2961

Осадчий М. Л., аспірант кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет, Одеса, Україна

e-mail: maksim1225678@gmail.com

ORCID ID: 0000-0001-8290-975X

***Анотація.** У статті розглянута проблема мотивації студентів до навчання, зокрема мотивації навчання в аспірантурі. Розглядаються поняття мотивації з точки зору різних вчених, проблеми відсутності мотивації у студентів, емоційний аспект мотивації, види та техніки мотивів, а також подані поради щодо підвищення мотивації студентів до навчання. Метою статті є визначення поняття «мотивація», її видів та особливостей мотивації студентів у процесі навчання в аспірантурі. Вивчення літературних джерел та підходів до оцінки мотивації студентів показали, що багато з її аспектів вимагають постійного моніторингу та аналізу. Об'єктом дослідження обрано мотиваційну сферу особистості. У ході дослідження авторами було проведено аналіз чинників, які впливають на мотивацію та загальні стратегії формування мотивів. Також авторами було розглянуто проблеми формування мотиваційної сфери особливості сучасного студента. Відображено переваги, недоліки та охарактеризовано сферу використання методичних підходів до оцінки мотивації студентів. Дани рекомендації щодо обґрунтування мотиваційних ознак вибору спеціальності та вузу й подальшого розвитку студента.*

***Ключові слова:** мотивація, мотив, студенти, аспірантура, професія.*

MOTIVATION FOR EDUCATIONAL ACTIVITIES OF STUDENTS IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Kerekesh Olga, candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Foreign Languages, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine

e-mail: olik_k@ukr.net

ORCID ID: 0000-0003-4530-2961

Osadchyi Maksim, postgraduate student of the Department of Economics, Law and Business Management, Odessa National Economic University Preobrazhenskaya Street, 8, Odessa, Odessa region, Ukraine

e-mail: maksim1225678@gmail.com

ORCID ID: 0000-0001-8290-975X

***Abstract.** The article considers the problem of motivating students to study, in particular the motivation to study at the post graduate course. The concepts of motivation from the point of view of different scientists, the problem of lack of motivation in students, the emotional aspect of motivation, types and techniques of motives, as well as advice on how to increase student's motivation to study. The aim of the article is to define the concept of "motivation", its types and features of students' motivation in the process of postgraduate study. The study of literature sources and approaches to assess students' motivation has shown that many of its aspects require constant monitoring and analysis.*

The object of study is the motivational sphere of personality. The authors analyzed the factors that influence motivation and general strategies that form motives. The authors also considered the problems of forming the motivational sphere of the modern student. The advantages, disadvantages and the scope of using methodological approaches to assessing student motivation are reflected. Recommendations are given to substantiate the motivational features of choosing a specialty and university and further students' development.

***Keywords:** motivation, motive, students, postgraduate studies, profession.*

JEL Classification: Z130.

Постановка проблеми. Особливого значення в часи соціально-економічного перетворення в усіх сферах суспільного життя набуває вдосконалення підготовки студентів - майбутніх фахівців. Сучасне життя вимагає від людини здатності до навчання протягом життя, котре дозволяє їй зберігати конкурентоспроможність в умовах зростання обсягу та швидкого удосконалення інформації. Це викликало суттєві зміни у навчальному

процесі та протягом всього організованого систематичного навчання. Сучасне суспільство ставить до випускника вищого навчального закладу особливі вимоги, серед яких важливе місце посідають професіоналізм, активність і творчість. Процес удосконалення підготовки майбутніх фахівців в умовах сучасної освіти досить складний і обумовлений багатьма чинниками. Одним із них є розвиток внутрішньої мотивації до навчання у студентів вищих закладів освіти.

Проблема мотивації – одна із ключових проблем. Фактично жодна із психологічних теорій не може обійти питання чинників активності, тобто мотивів. А мотивація до навчальної діяльності посідає особливе місце у структурі мотивації. Якщо розглядати навчання як процес набуття індивідуального досвіду, то стає зрозумілим, що саме мотиви навчання – перші у структурі мотивів людини і багато в чому зумовлюють всю її активність. Важливість вивчення мотивів навчання є загально визнаною, і тому існує значна кількість відповідних досліджень.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Для вивчення проблеми використовували теоретичний аналіз та систематизацію літературних джерел що до даного питання. Вивченням мотивації людини займалися Д.Макклелланд, Д.Аткінсон, Г.Хекхаузен, Г.Келлі, Ю.Роттер, К.Роджерс, Р.Мей, А.Н.Леонтьєв. Мотиваційному аспекту навчання уже порівняно давно приділяли велику увагу в психологічній і педагогічній літературі С.Л.Рубінштейн, Л.І.Божович, О.Г.Ковальов, Г.С.Костюк, В.С.Мерлін, В.О.Сухомлинський, М.І.Алексеева, І.О.Синиця та інші.

Питання мотивації навчальної діяльності є предметом педагогічних і психологічних наукових досліджень, які ведуться здебільшого у двох основних напрямках. А.К. Маркова виділяє два типи стратегій дослідження мотивації:

- 1) вивчення впливу мотивації на діяльність, зміна діяльності в залежності від актуалізації у студента різних мотивів;
- 2) вивчення впливу діяльності на становлення мотиваційної сфери.

Аналіз теоретичних джерел дозволяє зробити висновок про те, що мотивація до навчання розглядається, по-перше, як передумова й умова навчання, а по-друге, як результат навчальної діяльності.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження поняття «мотивація», її видів, особливостей мотивації студентів у процесі навчання в аспірантурі.

Основний матеріал. Мотивація до навчання – одна із головних умов реалізації навчально – виховного процесу. Вона не тільки сприяє розвитку інтелекту, але і є рушійною силою удосконалення особистості в цілому.

Формування мотивації в учнів до навчально – пізнавальної діяльності є однією з головних проблем. Її актуальність обумовлена оновленням змісту навчання, постановою завдань формування в учнів прийомів самостійного набуття знань, пізнавальних інтересів, життєвих компетенцій, активної життєвої позиції, здійснення в єдності ідейно – політичного, трудового, морального виховання.

Формування мотивації – це виховання учнівської молоді, створення системи цінностей, пріоритетів соціально прийнятних в українському суспільстві, у поєднанні з активною поведінкою студента, що означає взаємозв'язок між усвідомленими та реально діючими мотивами.

Мотив (франц. *motif*, лат. *motus* - рух) - спонукання до діяльності, пов'язане із задоволенням потреб людини. Пов'язаний він із задоволенням наявних потреб суб'єкта діяльності, а тому відіграє спонукальну функцію, зумовлює предметну спрямованість активності людини. Розрізняючи мотиви, учень розуміє, чому потрібно вчитися, але це може і не спонукати його до навчальної діяльності.

У літературі зустрічається чимало різних тлумачень поняття - мотивація. Одні з них пов'язані з історією дослідження даної проблеми, інші – відображають відмінності у концептуальних підходах різних авторів чи наукових шкіл. Важливим для розуміння особливостей мотивації творчості є співвідношення понять — мотивація і — мотив. У деяких концепціях мотивація розглядається як більш широке поняття, в інших – як більш вузьке щодо поняття мотиву.

Методологічні позиції дослідників, які взяли за основу те чи інше розуміння мотивації, зображені й у визначеннях цього феномена та розумінні його місця у детермінації поведінки. В цілому, у визначеннях мотивації завжди фігурує співвідношення двох понять: мотивація і – мотив, хоча чимало дослідників користуються лише якимось одним із них, вживаючи інше як синонім[1,2,3].

Проблема навчальної мотивації у юнацькому віці коли говорять про мотивацію в повсякденному житті, мають на увазі, що людина щось робить охоче, за власним бажанням, за власного волею. Мотивація - це сукупність спонук, що обумовлюють той чи інший вчинок. Вивчення мотивації людини є, по суті, вивченням особистості в її діяльності.

Процес вибору майбутньої професії, а тому й навчання у вищому навчальному закладі сьогодні для багатьох студентів стали прагматичними та цілеспрямованими. Інтерес до професії та її опанування - це одні з найважливіших факторів успішного навчання студентів та майбутнього професійного самовдосконалення.

Студент, професійно визначаючись, віддає перевагу певним видам діяльності, в яких найповніше може реалізувати свої здібності, потреби і життєві плани. Для молоді, яка здобуває відповідну професію, найважливішою є професійна зорієнтованість, для змісту професійної орієнтації - джерело інтенсивного розвитку, тобто її активність у тому виді діяльності, в якому особистість знаходить власний вияв.

Дослідження, проведені у ВНЗ, засвідчили, що сильні і слабкі студенти відрізняються зовсім не за інтелектуальними показниками, а по тому, в якому ступені у них розвинена професійна мотивація [4,5].

Звичайно, з цього зовсім не виходить, що здібності не є значущим чинником навчальної діяльності. Подібні факти можна пояснити тим, що існує система конкурсного відбору у ВНЗ, так або інакше, проводить відбір абітурієнтів на рівні загальних інтелектуальних здібностей. Ті, хто витримує відбір і потрапляє в число першокурсників, в цілому володіють приблизно однаковими здібностями. В цьому випадку на перше місце виступає чинник професійної мотивації; одну з провідних ролей у формуванні «відмінників» і «трієчників» починає грати система внутрішніх спонук особи до учбово-пізнавальної діяльності у ВНЗ.

У самій сфері професійної мотивації найважливішу роль відіграє позитивне відношення до професії, оскільки цей мотив пов'язаний з кінцевою метою навчання. Стосовно навчальної діяльності студентів у системі вишівській освіти під професійною мотивацією розуміється сукупність чинників і процесів, які, відбиваючись в свідомості, спонукають і направляють особу до вивчення майбутньої професійної діяльності.

Професійна мотивація виступає як внутрішній рушійний чинник розвитку професіоналізму та особи, оскільки тільки на основі її високого рівня формування, можливий ефективний розвиток професійної і утвореної культури особи.

Очевидно, у коло проблем, пов'язаних з вивченням відношення студентів до вибраної професії, повинен бути включений цілий ряд питань. Це:

- 1) задоволеність професією;
- 2) динаміка задоволеності від курсу до курсу;
- 3) чинники, що впливають на формування задоволеності: соціально-психологічні, психолого-педагогічні, диференціально-психологічні, у тому числі і статевовікові;
- 4) проблеми професійної мотивації, або, іншими словами, система й ієрархія мотивів, що визначають позитивне або негативне відношення до вибраної професії [6,7].

Ці окремі моменти, як і відношення до професії в цілому, впливають на ефективність навчальної діяльності студентів. Вони, зокрема, позначаються на загальному рівні професійної підготовки, і тому дана проблема входить до числа питань педагогічної і соціально-педагогічної психології.

Правильне виявлення професійних інтересів і схильностей є важливим прогностичним чинником задоволеності професією в майбутньому. Причиною неадекватного вибору професії можуть бути як зовнішні (соціальні) чинники, пов'язані з неможливістю здійснити професійний вибір по інтересах, так і внутрішні (психологічні) чинники, пов'язані з недостатнім усвідомленням своїх професійних схильностей або з неадекватним уявленням про зміст майбутньої професійної діяльності.

Зрозуміло, що для викладача важливо створити умови для появи у студентів як зовнішньої, так і внутрішньої мотивації. Загальні стратегії формування мотивів [8,9]:

1. Необхідно вибудовувати теоретичну логіку предмета, правильно орієнтувати студентів щодо формування в них розумових дій, щоб у студентів не виникло безпорадності перед новим навчальним матеріалом.

2. Потрібно залучити навчальні потреби, які у студентів уже сформовані. Викладач має добирати такий навчальний матеріал, який би викликав інтерес до пізнання нового. Студент має усвідомити, що знання потрібні йому для досягнення певної конкретної мети.

3. На занятті потрібно чергувати методи та форми навчання.

4. Перед кожним студентом треба ставити реалістичні вимоги. Вимоги педагога мають бути високими, але не настільки, щоб студенти не могли їх виконати й тому втрачали інтерес до навчання.

5. Потрібно забезпечити оперативний зворотний зв'язок педагога й студента та якомога коротший термін перевірки робіт.

Власний досвід. Описуючи власний досвід у формуванні мотивації до навчання в аспірантурі, слід зазначити такі передумови, як обґрунтування вибору спеціальності та ВНЗ. Також велику увагу варто приділити факторам, які так чи інакше вплинули на цей вибір та представити список рекомендацій згідно з цим питанням.

Вибір спеціальності. Вибір майбутньої спеціальності є одним з найважливіших рішень у житті. І далеко не всі випускники заздалегідь знають куди їм вступати на навчання. Багато хто йде в той чи інший ВНЗ просто за компанію з друзями, за порадою родичів або за простим принципом — куди візьмуть з моїми результатами ЗНО, там і буду вчитися. Іноді таким чином абітурієнт дійсно знаходить свою стежу, але це рідкість. У більшості випадків, після 5 років навчання, магістр не бачить застосування своєму диплому і працює не за фахом. Або все ж за фахом, але без задоволення.

Фундамент профорієнтації повинен закладатися ще в школі. Наприклад, якщо учневі подобається математика, то він цілком може досягти успіху в інженерній, програмістській або фінансово-економічній сфері, яка і була обрана. Однак далеко не у всіх загальноосвітніх закладах проводяться такі роботи. Найчастіше доводиться визначатися зі спеціальністю самостійно. Представлено 3 поради, які були використані для допомоги в цьому питанні:

1. Думка про те, що доведеться виконувати певну роботу, не змушує вас сумувати.

2. Подумайте, виконання яких завдань вам дається найпростіше, які дисципліни ви «схоплює на льоту».

3. Дайте відповідь на питання: До якого справи вам вдається підходити творчо? Швидше за все саме воно обіцяє вам світле майбутнє.

Також не слід забувати і про практичну складову. При виборі спеціальності слід враховувати поточні тенденції на ринку праці.

Ще одним варіантом проведення «особистої профорієнтації» є тестування. Більшість з них містять в собі правильно поставлені питання, відповіді на які зіставляють ваші якості і інтереси з тією чи іншою сферою діяльності.

Вибір ВНЗ. В Україні зараз функціонує понад 280 вищих навчальних закладів. Звичайно, багато абітурієнтів віддають перевагу містам, які знаходяться в області їх проживання. Але навіть в такому випадку потрібно вибирати з декількох варіантів. Зараз буде розглянуто основні критерії, які допомогли скласти свій власний рейтинг ВНЗ:

1. Наявність цікавої навчальної програми. Слід звернути увагу, що деякі професії можуть бути представлені різною спеціалізацією. Диплом відповідно теж буде різним;

2. Статус ВНЗ. ВНЗ може бути або державним, або приватним. Слід враховувати той факт, що ймовірність отримати бюджетне місце набагато вище в першому випадку;

3. Рівень акредитації. Чим він вищий, тим цінніше вважається диплом;

4. Наявність гуртожитку і гідних умов проживання в ньому. Для іногородніх абітурієнтів це мало не найважливіший критерій;

5. Кількість корпусів і їх розташування;

6. Викладацький склад. Якщо ви в майбутньому плануєте захистити магістерську роботу, а то і зовсім кандидатську дисертацію, то важливим моментом буде наявність у викладацькому складі докторів наук і професорів;

7. Наявність стипендій;

8. Різноманітність позанавчальної діяльності. Сюди входить КВК, різні спортивні команди і багато іншого.

Оцінивши ВНЗ, які вас цікавлять, по перерахованим вище пунктам, Ви зможете скласти свій рейтинг і обрати найкращий варіант.

Відтак мною був обраний Одеський національний економічний університет, де я і навчаюсь.

Під час навчання в Одеському економічному університеті зі спеціальності «Економіка підприємства» я завжди проявляв інтерес до дисциплін, що вивчаються. Я брав участь у студентських наукових конференціях, писав наукові статті, займав призові місця в олімпіадах з Загальної економічної теорії.

Після закінчення бакалаврату у 2019 році я вступив до магістратури за спеціальністю «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Навчання у магістратурі розширило

мої знання у сфері економіки та бізнесу. Мене зацікавила наукова та дослідницька робота. Під час написання дипломної роботи я обрав тему «Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства (на прикладі ДП «МТП» Южний»).

Економічний аналіз ефективності підприємств на макро-, мезо- та мікро-рівнях дуже перспективний науковий напрямок. Саме аналіз ефективності та активізація інвестиційної діяльності підприємств є запорукою економічного зростання будь-якої країни. Але для розробки ефективних заходів щодо покращення інвестиційного клімату в Україні необхідно проводити постійний моніторинг інвестиційної діяльності. Я хотів би продовжити навчання в аспірантурі за спеціальністю «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» і продовжити свою наукову діяльність у цьому напрямі.

Висновки. У даній статті було здійснено теоретичний аналіз проблеми дослідження навчальної мотивації студентів. Таким чином, мотивація - це сукупність особистісних та ситуативних факторів, які спонукають до активності (діяльності) людини. Тобто, успіх у діяльності у великій мірі залежить від мотивації (від прагнення самостверджуватися, досягати високих результатів). Чим вищий рівень мотивації, чим більше чинників (мотивів) спонукають людину до діяльності, тим більше зусиль вона схильна докладати.

Аналіз вченими проблеми вибору ВНЗ та спеціальності серед юнаків та дівчат визначає такі мотиви: інтерес до професії, здібності у певній сфері, прагнення поглибити, розширити знання, авторитет ВНЗ, перспективи знайти гарну роботу після його закінчення, бажання посісти певне місце в суспільстві тощо. Основною ознакою професійної спрямованості є - становлення професійної домінанти у свідомості студента, сформованість образу світу, образу професії, усвідомлення себе як суб'єкта професійної діяльності. Сформованість мотиву набуття знань та отримання професії є невід'ємною складовою ефективності навчальної діяльності. При цьому важливо, щоб мотивація була внутрішня, безпосередньо пов'язана зі змістом цієї діяльності, щоб студент - знаходив у ній задоволення найвищих пізнавальних потреб, інтересів і схильностей, потреби в особистісному саморозвитку.

Список літератури

1. Выготский Л. С. Собр. соч : в 6 т: Педагогика, 1984. 400 с.
2. Леонтьев А.Н. Избранные психологические произведения: В 2 т. М.: Педагогика. Т. 2. 1983. 320 с. (дата звернення: 15.11.2021).
3. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975. URL: <http://www.psy.msu.ru/people/leontiev/dsl/index.html> (дата звернення: 15.11.2021).
4. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. Х.Хекхаузен 2-е изд. СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. 860 с.
5. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. М.: Учпед-гиз. 1946. 704 с.
6. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Питер, 2003. 352 с.
7. Вірна Ж.П. Мотиваційно-сміслова регуляція у професіоналізації психолога: Монографія : Ред.-вид. від. «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2003. 320 с.
8. Васильев И. А., Мадрудин М.Ш. Мотивация и контроль за действием. М. : Изд-во МГУ, 1991. 144 с.
9. Формування мотивації учнів до навчання: веб-сайт. URL: <https://www.slideshare.net/AnnaTimohovich/ss-74325621> (дата звернення: 15.11.2021).

References

1. Vygotskiy, L. S. (1984) *Pedagogika. Sobr. Soch. v 6 t.: Pedagogy* [in Russian].
2. Leont'yev, A.N. (1983). *Izbrannyye psikhologicheskiye proizvedeniya. V 2 t. M.: Pedagogika.* [in Russian].
3. Leont'yev, A. N. (1975). *Deyatel'nost'. Soznaniye. Lichnost'. Moskva.* Retrieved from <http://www.psy.msu.ru/people/leontiev/dsl/index.html> [in Russian].
4. Khekkhauzen, K.H. (2003). *Motivatsiya i deyatelnost'. 2-ye izd. SPb.: Piter; M.: Smysl.* [in Russian].
5. Rubinshteyn, S.L. (1946). *Osnovy obshchey psikhologii. M.: Uchpedgiz.* [in Russian].
6. Maslou, A. (2003). *Motivatsiya i lichnost'. SPb.: Piter.* [in Russian].
7. Virna, ZH. P. (2003). *Motyvatsiyno-smyslova rehulyatsiya u profesionalizatsiyi psykholoha: Monohrafiya : Red.-vyd. vid. «Vezha» Volyn. derzh. un-tu im. Lesi Ukrayinky,* [in Ukrainian].
8. Vasil'yev, I. A., Madrudin, M.SH. *Motivatsiya i kontrol' za deystviyem. M: Izd-vo MGU,* [in

Russian].

9. Formation of students' motivation to study: website. Retrieved from: <https://www.slideshare.net/AnnaTimohovich/ss-74325621> [in Ukrainian]. (date of appeal: 15.11.2021).

~ МЕНЕДЖМЕНТ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ ~

УДК 330.341.1

DOI:10.32680/2409-9260-2021-11-12-288-289-132-139

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Єсіна О. Г., старший викладач кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

e-mail: esinaog@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-4190-9571

Марчук І. С., студентка 3 курсу факультету міжнародної економіки, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

e-mail: marchuk060102@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-1048-4689

Орловська С. С., студентка 3 курсу факультету міжнародної економіки, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

e-mail: orlovskaasonya@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-2115-7459

***Анотація.** Розглянуто історію інформаційних технологій у логістиці та еволюцію технологій управління ланцюгами поставок. Визначено основні сучасні інноваційні технології удосконалення логістичних процесів та оптимізації діяльності логістичних компаній. Обґрунтовано необхідність врахування інноваційних трендів у логістичних технологіях, визначено основні переваги таких інновацій та розглянуто практичні приклади їх впровадження. Зазначено найперспективніші інформаційні технології, що стимулюють інновації у світовій логістиці. Охарактеризовано сучасний стан інформаційних технологій в логістиці в Україні. Розглянуто приклади використання основних інновацій інформаційних технологій логістичної сфери в українських логістичних компаніях.*

***Ключові слова:** інформаційні технології, інновації, конкурентоспроможність, логістика, ланцюг поставок, Інтернет речей (IoT).*

MODERN INNOVATIVE TECHNOLOGIES FOR OPTIMIZING LOGISTICS PROCESSES

Yesina Olha, Senior Lecturer of the Department of Economic Cybernetics and Information Technologies, Odessa National University of Economics, Odessa, Ukraine

e-mail: esinaog@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-4190-9571

Marchuk Irina, 3rd year student of the Faculty of International Economics, Odessa National University of Economics, Odessa, Ukraine

e-mail: marchuk060102@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-1048-4689

Orlovska Sofia, 3rd year student of the Faculty of International Economics, Odessa National University of Economics, Odessa, Ukraine

e-mail: orlovskaasonya@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-2115-7459

***Abstract.** The purpose of this article is to research modern information technologies and innovations that can improve logistics processes and optimise the activities of logistics companies. The following methods were used for that purpose: empirical method, induction and deduction, analysis and synthesis, and comparison methods. At the current stage of economic development, logistics services occupy one of the leading positions on the world market. Logistic is a real tool for enhancing business efficiency, and it is the information technology and innovation that can improve the quality of logistics services, which can make the business more efficient and increase its competitiveness. Companies that implement innovative logistic technologies get significantly better results. This research has shown that today there are many technological advances that can change the future of the transport and logistics sector, making life better and more sustainable. The use of these innovative technologies is essential to create competitive advantages in today's logistics market, and the most promising technologies in the world's logistics industry are the Internet of Things, piece-by-piece intelligence, robotics, warehouse automation, and blockchain. Scientific novelty and practical importance.*

The history of information technology in logistics and the evolution of supply chain management technology are described. The main modern innovative technologies of improvement of logistic processes and optimization of logistic companies activity are described. The necessity of implementing innovative trends in logistic technologies was analyzed, the main benefits were identified and practical examples of their implementation were examined. The most promising information technologies that stimulate innovation in world logistics are identified. The present state of information technologies in logistics in Ukraine is characterized. Examples of main innovations of logistic technologies in Ukrainian logistic companies are reviewed.

Keywords: *information technologies, innovations, competitiveness, logistics, supply chain, Internet of things (IoT).*

JEL Classification: M290, O310, O320.

Постановка проблеми. Нині основні фактори розвитку логістики – глобалізація та науково-технічний прогрес – висувають дедалі більше нових вимог щодо якості логістичних послуг. Саме тому ще більш актуальною стає проблема удосконалення цих послуг.

На сучасному етапі економічного розвитку логістичні послуги займають одне із провідних місць на світовому ринку. Логістика є реальним інструментом підвищення ефективності бізнесу, а саме інформаційні технології та інновації здатні покращити якість логістичних послуг, що може зробити бізнес ефективнішим та підвищити його конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень. Впровадження сучасними організаціями новітніх технологій, що здатні підвищити рівень конкурентоспроможності бізнесу та вивести його на траєкторію сталого зростання, розглянули П. В. Трифонов, Р. В. Серишев [1], М. О. Гоменюк [12], Ю. Є. Петруня, Т. О. Пасічник [13], Д. А. Глухова [14] та ін. Брюс Мерріфілд у статті «Зміна природи конкурентних переваг», опублікованій у журналі «Управління дослідницькими технологіями», детально розглянув впровадження нових технологій та інновацій як стратегію забезпечення конкурентоспроможності організацій [3].

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині економічний розвиток примушує сектори економіки бути більш гнучкими та вміти адаптуватися до змін. Саме певна гнучкість логістичних компаній може підвищити їхню конкурентоспроможність. Гнучкість та можливість адаптації до нових умов можна забезпечити за допомогою впровадження нових технологій, тому їх розгляд є актуальним.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження сучасних інформаційних технологій та інновацій, що здатні удосконалити логістичні процеси та оптимізувати діяльність логістичних компаній.

Основний матеріал. Злогістика існувала ще у часи Грецької та Римської імперій, проте вона значно змінилася під впливом технологічного прогресу, а саме нових технологій, що створюють можливості для підвищення ефективності у сфері логістики та пропонують різноманітні шляхи вдосконалень усіх етапів логістичного ланцюга. Технології здатні вдосконалити весь ланцюг поставок. Науково-технічний прогрес вплинув на розвиток засобів праці з матеріальними та інформаційними потоками. З'явилася можливість використовувати обладнання, яке відповідає конкретним умовам логістичних процесів. Ключову роль у розвитку логістики займає комп'ютеризація управління логістичними процесами. Науково-технічний прогрес та зміни в економіці стали каталізатором подальшого розвитку логістики, який згодом охарактеризували як логістичний «зліт», у ньому використовуються всі досягнення сучасної інформаційної технології, новітні комп'ютерні технології. Сучасні тенденції науково-технічного прогресу поєднуються із процесами управління інформаційними потоками. Їхня суть полягає у заміні паперових документів на електронні, що означає перехід на безпаперову систему обміну логістичною інформацією.

Інформаційні технології, окрім електронного документообігу, використовують і в інших аспектах логістичної діяльності. Наприклад, інформаційні технології значно змінили концепцію управління ланцюгами поставок. Еволюція управління ланцюгами поставок обумовлена тим, що змінюються та розвиваються технології менеджменту. Завдяки цьому розвитку вдосконалюються інструменти ланцюгів поставок та інформаційні технології. Можна виділити три етапи розвитку управління ланцюгами поставок та інформаційних технологій. Перший етап (друга половина ХХ століття) характеризується тим, що виникла концепція управління ланцюгами поставок, це дозволило налагодити контакт з постачальниками. Другий етап (кінець ХХ століття – початок ХХІ століття) – виникнення інформаційних технологій та систем управління взаємовідносин з клієнтами, а також управління ресурсами підприємств. Це стало поштовхом до формування системи управління ланцюгами поставок у багатьох компаніях. Третій етап (з початку ХХІ століття до сьогодні) характеризується тим, що системи управління ланцюгами поставок все

більше використовуються підприємствами економічно розвинених країн, розвиваються більш стійкі ланцюги поставок та мережеві форми організації бізнесу. У межах третього етапу удосконалюються стратегії логістики залежно від кількості ланок ланцюга поставок. Міжнародна логістична термінологія пропонує позначення рівнів організації логістичного сервісу (див. табл. 1) [1, с. 31].

Таблиця 1

Класифікація рівнів організації логістичного сервісу і характер інформаційної взаємодії учасників ланцюга поставок

Ланка	Характеристика	Інформаційна взаємодія
1PL	Усі операції з доставки вантажу виконує власник вантажу	Послідовна передача інформації з низьким рівнем відгуку (зворотний зв'язок)
2PL	На певній ділянці транспортного ланцюга є посередник – транспортна компанія	Необхідний контроль інформаційних потоків на окремих ділянках ланцюга постачання
3PL	Більша частина ланцюга поставок віддається на аутсорсинг	Стійка інформаційна взаємодія між окремими ділянками ланцюга та контроль результату
4PL	Вся інфраструктура ланцюгів постачання підприємства та низки її партнерів віддається на аутсорсинг її посереднику	Високий рівень інформаційної взаємодії та контролю за більшістю учасників ланцюга
5PL	Компанія є суб'єктом управління ланцюга постачання, надає послуги мережевого бізнесу	Всеосяжний інформаційний контроль за всім ланцюгом поставок

Джерело: складено авторами за матеріалами [1, с.31]

У 2019 році 3 Party Logistics (3PL) було оцінено приблизно у \$220 млрд. [2]. Це майже на половину більше, ніж у 2009 році. Очікується, що це зростання, незважаючи на пандемію, продовжиться. В умовах насиченого ринку постає питання: як зробити свою логістичну операцію конкурентоспроможною? Брюс Мерріфілд [3] відповідає на це питання, заявляючи: «Найбільш життєздатною стратегією як для створення, так і для підтримки конкурентної переваги стала стратегія безперервних інновацій та корпоративного оновлення». В умовах гіперконкурентного ринку захист частки ринку вашої компанії так само важливий, як і розробка стратегії проникнення на ринок. Завдяки впровадженню нових технологій компанія стає частиною інновацій та має конкурентно вигідне становище.

Ринок логістичних послуг нині зростає та кількість нових конкурентів є значною. Експерти припускають [4], що фінансові наслідки пандемії варіюватимуться від 2 до 4,5 трлн. доларів у глобальному масштабі. У той час як оцінка перед пандемією встановила, що зростання ринку логістичної галузі у 2023 році становитиме 19 мільярдів доларів, зараз прогнозується, що до 2027 року середньорічний темп зростання становитиме 6,5 %.

У цифрову епоху логістичним компаніям здається, що наздогнати конкурентів неможливо, тому що на кожному кроці з'являється щось нове. Компанії мають слідувати за розвитком та знати все про технології, які можуть допомогти їм стати конкурентоспроможнішими.

Аби залишатися конкурентоспроможними необхідно слухати ринок, а для цього необхідно бути гнучкими. Підтримка балансу між надійним і гнучким ланцюгом поставок може бути складним завданням. Однак наявність гнучкої мережі, яка може адаптуватися до нових умов, так само важлива, як і наявність просто надійної мережі. Пандемія COVID-19 є яскравим прикладом необхідності мати гнучкий ланцюг поставок у режимі реального часу. Можливість адаптуватися може допомогти у конкурентній боротьбі. Слухати ринок означає й слухати клієнтів. Клієнти все частіше вимагають зворотного зв'язку у реальному часі та гнучкості мережі. Цей очікуваний стандарт гнучкості в режимі реального часу досягається лише завдяки застосуванню технології управління транспортом. Застосування

цієї технології очікує не лише клієнт, а й постачальники та партнери по ланцюгах. Компанії, які впроваджують інноваційні системи управління ланцюгом поставок, отримують значні результати у задоволенні клієнтів і постачальників. Впровадження нових технологій є ключем до адаптації [2].

Технологічний розвиток значно змінив та продовжує змінювати економіку. Нині неможливо уявити існування та ефективне функціонування будь-якого з секторів економіки без використання інформаційних систем та технологій. Логістика та управління ланцюгами поставок не лишилися осторонь впровадження технологічних інновацій. Такі інновації у логістичній сфері є наслідком не лише прагнення логістичних компаній не відставати від розвитку сфери, а й потреб та вимог клієнтів. Науково-технічний прогрес стимулює появу нових потреб клієнтів у логістичних послугах. Нині вони бажають отримувати товари якомога швидше, витрачаючи якомога менше.

Існує декілька основних трендів інновацій у логістиці в останні роки. По-перше, управління ланцюгом поставок в режимі реального часу. Певною мірою даний тренд обумовлений саме вимогами клієнтів, що бажають отримувати дані щодо їх замовлень у реальному часі. Ланцюг поставок в режимі реального часу або SCV ще у 2019 році почали впроваджувати багато логістичних компаній, і сьогодні він є скоріше необхідністю, ніж інновацією.

На сьогодні існує немало стартапів, що здатні забезпечити прозорість ланцюга поставок та технологію, що дозволяє компаніям користуватися даними у реальному часі. Такими даними зазвичай є схеми переміщення транспорту, погодні умови та стан доріг. Дослідження, що проводилися у 2019 році, показали, що на 20% ефективнішими за своїх конкурентів є саме логістичні компанії, що використовують SCV.

По-друге, в управлінні ланцюгами поставок для відстеження поставок важливою є технологія Інтернету речей або IoT. Дана технологія дозволяє відстежувати переміщення транспортних засобів та товарів через хмарні сервіси та значно спрощує управління контейнерами. Тому, напевно, саме колаборація між логістичними компаніями та стартапами IoT може стати трендом. Прикладом такої колаборації можна назвати систему Narag-Lloyd Live. Німецька логістична компанія Narag-Lloyd у колаборації з датським IoT-стартапом Globe Tracker створили систему моніторингу контейнерів в реальному часі – Narag-Lloyd Live. Дана система у режимі реального часу передає дані про місцезнаходження контейнера та всю інформацію, що стосується вантажу [5]. Нині очікується подальший розвиток IoT, а тому й популяризація таких колаборацій. Датчики, перетворювачі, процесори та приймачі – вони збирають і передають дані, які підтримують розвиток IoT. Deloitte повідомляє, що глобальний ринок інтелектуальних датчиків зростає на 19% щороку і, як очікується, сягне 60 мільярдів доларів до 2022 року. Розвиток IoT буде продовжуватися й наступного року [6].

Також одним з трендів можна назвати роботизацію складських операцій, що в останні роки зазнали значних змін через інтеграцію технологій. Inbound Logistics повідомляє, що чотири п'яті світових складів працюють вручну, що дає величезний потенціал для автоматизації логістичних процесів [7]. Нині роботи вже почали працювати спільно з людьми. Згідно Global Customer Report 2019, тестування робототехніки на складі збільшилося на 18%, у порівнянні з минулим роком. Технології роботизації складських операцій дозволяють підвищити їхню ефективність і швидкість. Прикладом може стати стартап GreyOrange, що створює мобільних роботів на основі штучного інтелекту для складської галузі.

Штучний інтелект також можна назвати одним з трендів інновацій у логістичних технологіях. Дослідження McKinsey Global Survey on artificial intelligence (AI) [8] показало, що реакція на COVID-19 прискорила впровадження цифрових технологій, що стосуються взаємодії з клієнтами та ланцюгами поставок.

Штучний інтелект (AI) значно трансформував сектор транспорту та логістики. Ланцюги поставок складаються з ланок, які обмінюються інформацією. Від швидкості цього обміну та якості даних, що передаються, залежить ефективність всіх учасників ланцюга поставок. Застосування праці людини у більшості процесів не є ефективним, застосування ж AI може зробити ці процеси ефективнішими та швидшими. AI у логістиці робить пріоритетними факти, а не суб'єктивність людини, та може знайти такі залежності, які людина – не може, тому що прямого зв'язку між даними немає, а обсяги даних надто великі. AI застосовують для побудови оптимальних маршрутів та планування попиту. Штучний інтелект (AI) і Машинне навчання (ML) співіснують пліч-о-пліч і така концепція не є новою. Такі ж алгоритми застосовують у логістиці. Наприклад, при плануванні постачань, прогнозуванні попиту та оптимізації маршрутів.

Інтернет речей, штучний інтелект та машинне навчання є не лише трендами у логістиці та

управлінні ланцюгами поставок, а й аспектами четвертої промислової революції. Революція в економічному розвитку призводить до постійних змін. Як вже згадувалося, адаптація до таких змін є просто необхідною сьогодні.

Забезпечує гнучкість хмарна логістика. Пропонуючи гнучкість та доступ у режимі реального часу до інтелектуального та операційного програмного забезпечення, хмарні сервіси дозволяють масштабувати бізнес-моделі з високим ступенем реагування на запит та з оплатою за фактом використання, які стають нормою у логістиці. Міграція та безпека даних можуть викликати проблеми, а інтенсивний трафік даних – сповільнити час обробки, але досягнута економія витрат та часу робить хмарну логістику досить привабливою. Оскільки половина логістичних компаній вже використовує хмарні послуги, а інша готується до використання, остільки майбутнє за віддаленими даними та процесами. Згідно з дослідженням Logistik Heute, 70% компаній кажуть, що вони будуть використовувати хмарні обчислення у найближчому майбутньому [9].

Інновації, що відповідають усім сучасним трендам в інформаційних технологіях логістичної сфери, можуть впроваджуватись та функціонувати як самостійно, так і співпрацювати. Автоматизація під управлінням штучного інтелекту, забезпечена даними, отриманими із систем Інтернету речей, може використовуватися як інструмент прогнозування в таких процесах, як складування, де вона може визначати майбутні коливання попиту, щоб запобігти дефіциту. Штучний інтелект також може керувати процесами через роботизовані системи та спростити деякі складські операції.

Окрім автоматизованих роботів в логістиці також можна користуватись перевагами автономних вантажівок та дронів. Автономні автомобілі вже стали реальністю. Uber здійснили далекі перевезення з використанням автономних вантажівок, а Tesla випустила вантажівку з можливістю автономного керування. Хоча його не можна вважати повністю автономним, адже водій сидів в авто та стежив за комп'ютером, але це величезний крок у напрямку розвитку даної технології, що може підвищити ефективність процесу доставки товарів. Тренд доставки дронами прийшов з Азії як варіант реалізації ідеї безконтактної доставки. У період пандемії у Китаї так доставлялася більшість посилок «на дім». Дана ідея продовжує свій розвиток і сьогодні. Наприклад, Amazon займається розробкою служби доставки, що доставить вам товари прямо до порога за допомогою дронів, під назвою Amazon Prime Air [10].

Нині продовжують розвиватися не лише такі інноваційні ідеї, а й вже звичайні для нас. Наприклад, соціальні медіа. Сьогодні сила соціальних мереж оптимізує логістичну сферу. Ці платформи стають для компаній найпростішим і найефективнішим способом зв'язку з клієнтами, швидкої передачі термінової інформації, новин сфери та відповідей клієнтів. За даними Hootsuite [11], 59% американців, які мають обліковий запис у соціальних мережах, погоджуються з тим, що обслуговування клієнтів через соціальні мережі спростило отримання відповідей на питання та розв'язання проблем.

Схожу функцію із соціальними медіа виконують вебсайти. Вони здатні розказати про компанію та послуги, що вона надає, будь-яку іншу інформацію про компанію, а також забезпечити та оптимізувати як зворотний зв'язок, так і повноцінне спілкування з клієнтами.

Оптимізувати обмін даними вже не з клієнтами, а між учасниками ланцюга поставок може технологія блокчейн, яку також можна назвати «відкрита книга транзакцій», що розподілені між комп'ютерами у мережі.

Оскільки всі учасники загального ланцюга мають доступ до одного і того ж реєстру транзакцій, остільки забезпечується повна прозорість, що унеможливує злом або обман системи користувачами. Таким чином, усувається необхідність участі третіх осіб. У логістичній галузі це могло б спростити обмін конфіденційними даними між учасниками ланцюгу поставок. Наприклад, CargoX – один зі стартапів, який повністю присвятив себе впровадженню блокчейну у логістичну галузь за допомогою загальнодоступної мережі Ethereum для безпечної перевірки транзакцій документів [5].

Згідно з дослідженням [4], до п'ятірки найперспективніших технологій, що стимулюють інновації у світовій логістиці, входять саме Інтернет речей, штучний інтелект, робототехніка, автоматизація складів та блокчейн.

Сучасний стан економічного розвитку України вимагає підвищеної уваги до інформаційних технологій. Це пов'язано з необхідністю прискорення темпів економічного розвитку України, що стане можливим при інноваційному розвитку. У рамках проекту «Україна 2030 – країна з розвинутою цифровою економікою», розробленого Українським інститутом майбутнього, до 2030 року має здійснитися цифрова трансформація соціально-економічної діяльності в

Україні. Для цього необхідно розробити нормативно-правові акти щодо цифрових технологій, модернізувати цифрову інфраструктуру, розробити та впровадити цифрові платформи та технології в основних сферах економіки та державного управління, налагодити навчання та інформаційну безпеку [12]. Інформаційні технології є важливою складовою інноваційних технологій, вони забезпечують ефективне вирішення як поточних, так і стратегічних проблем, вони також сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємств, позитивно впливають на якість товарів і послуг. Максимальне використання потужностей, раціоналізація матеріальних потоків підприємства, економія матеріальних витрат під час логістичного маршруту, оптимізація витрат на постачання, виробництво та реалізацію готової продукції ефективно забезпечуються шляхом автоматизації інформаційного потоку.

Ю. Є. Петруня, Т. О. Пасічник, розглядаючи 3D друк [13, с. 133], стверджують, що дана технологія у майбутньому здатна змінити модель наявних ланцюгів поставок, а саме: друк запасних частин, індивідуальне виробництво товарів або запчастин, магазини 3D друку та ін. 3D друк допоможе істотно змінити весь технологічний процес: трудомісткість робіт, час виробництва, собівартість робіт та логістичне навантаження.

Завдяки залученню українських підприємств до міжнародної торгівлі товарами та послугами, виходу вітчизняних виробників на світові ринки керівництво підприємств почало приділяти увагу логістиці свого бізнесу, організації логістичних процесів. Більшість компаній дійшли висновку, що сучасність вимагає підвищення вимог до якості логістичних послуг, гарантій надійної доставки вантажів і безпеки вантажу. Позитивні зміни дозволять реалізувати логістичний потенціал України, перетворити її на найефективнішу галузь національної економіки.

Наразі в Україні у сфері логістики тестуються логістичні системи, програмне забезпечення яких дозволяє в режимі реального часу розпізнавати логістичні об'єкти (склади, маршрути, транспорт), зчитувати штрих-коди, сканувати внутрішню навігацію та забезпечувати інтеграцію інформації з системою управління складом. Використовуючи такі системи, співробітники можуть бачити цифровий список вибору товарів у своєму полі зору та завдяки можливостям внутрішньої навігації розраховувати найкращий маршрут, скорочуючи час свого пересування на складі шляхом ефективного планування маршруту. Тестування таких систем довело, що вони забезпечують значне підвищення продуктивності складських операцій [14, с. 2].

Висновки. Сучасність вимагає підвищення вимог до якості логістичних послуг, а інформаційні технології є важливою складовою інновацій, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності компаній і позитивно впливають на якість послуг. Нині існує немало технологічних досягнень, що змінюють майбутнє сектору транспорту та логістики, покращуючи та спрощуючи життя. Використання цих інноваційних технологій стає необхідним задля створення конкурентних переваг на сучасному ринку логістичних послуг, а найперспективнішими технологіями у світовій логістиці є Інтернет речей, штучний інтелект, робототехніка, автоматизація складів, блокчейн, 3D друк, технології хмарних обчислень та ін.

Список літератури

1. Трифонов П. В., Серышев Р. В. Трансформация управления цепями поставок в условиях четвертой промышленной революции. *Стратегические решения и риск-менеджмент*. 2018. № 3. С. 30-37. DOI: <https://doi.org/10.17747/2078-8886-2018-3-30-37> (дата звернення: 27.11.2021).
2. The Importance of Technology in Logistics Operations. URL: <https://company.ptvgroup.com/en-us/the-importance-of-technology-in-logistics-operations> (дата звернення: 27.11.2021).
3. Merrifield, D. Bruce. Changing Nature of Competitive Advantage. *Research Technology Management*. Taylor & Francis, Ltd. 2000. Vol. 43. No. 1. Pp. 41–46. URL: <http://www.jstor.org/stable/24132370> (дата звернення: 27.11.2021).
4. Serheichuk N. Innovation in logistics: how to succeed with it. URL: <https://www.n-ix.com/innovation-in-logistics/> (дата звернення: 27.11.2021).
5. Top 10 Supply Chain and Logistics Technology Trends in 2021. URL: <https://www.transmetrics.ai/blog/supply-chain-logistics-technology-trends/> (дата звернення: 27.11.2021).
6. Using smart sensors to drive supply chain innovation. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/process-and-operations/us-cons-smart-sensors.pdf> (дата звернення: 27.11.2021).

7. Robots Coming Soon to A Warehouse Near You. URL: <https://www.inboundlogistics.com/cms/article/trends-may-2016/> (дата звернення: 27.11.2021).
8. McKinsey Global Survey on artificial intelligence (AI). URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-analytics/our-insights/global-survey-the-state-of-ai-in-2020> (дата звернення: 27.11.2021).
9. Logistics and Supply Chain in the Cloud: Capabilities and Migration Strategies. URL: <https://intellias.com/logistics-and-supply-chain-in-the-cloud-capabilities-and-migration-strategies/> (дата звернення: 27.11.2021).
10. How Technology is Changing the Future of Logistics. URL: <https://www.shapiro.com/how-technology-is-changing-the-future-of-logistics/> (дата звернення: 27.11.2021).
11. Artificial Intelligence in Social Media / IntroBooks Team. 2019. p. 34. URL: <https://ru.scribd.com/book/458849136/Artificial-Intelligence-in-Social-Media> (дата звернення: 27.11.2021).
12. Гоменюк М. О. Розвиток логістики на основі впровадження процесів діджиталізації. *Ефективна економіка*. 2020. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7628> (дата звернення: 27.11.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.2.51
13. Петруня Ю.Є., Пасічник Т.О. Вплив новітніх технологій на логістику та управління ланцюгами поставок. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. №1. С. 130-139. URL: <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.1-09> (дата звернення: 27.11.2021).
14. Глухова Д. А. Інформаційні технології в сучасній логістичній системі як невід'ємної складової міжнародної торгівлі. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/109-1.pdf> (дата звернення: 27.11.2021).

References

1. Trifonov P.V., Seryshev R.V. (2018) Transformacija upravljenja serpami postavok v uslovijah chetvertoj promyshlennoj revoljucii [Transformation of supply chain management in the conditions of the fourth industrial revolution]. *Strategic risk decisions management*, 3, 30-37. DOI: <https://doi.org/10.17747/2078-8886-2018-3-30-37> (accessed November 27, 2021) [in Russian].
2. The Importance of Technology in Logistics Operations. Retrieved from <https://company.ptvgroup.com/en-us/the-importance-of-technology-in-logistics-operations> (accessed November 27, 2021).
3. Merrifield, D. Bruce (2000). Changing Nature of Competitive Advantage. *Research Technology Management*, Taylor & Francis, Ltd., Vol. 43, No. 1, 41–46. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/24132370> (accessed November 27, 2021).
4. Serheichuk N. Innovation in logistics: how to succeed with it. Retrieved from <https://www.n-ix.com/innovation-in-logistics/> (accessed November 27, 2021).
5. Top 10 Supply Chain and Logistics Technology Trends in 2021. Retrieved from <https://www.transmetrics.ai/blog/supply-chain-logistics-technology-trends/> (accessed November 27, 2021).
6. Using smart sensors to drive supply chain innovation. Retrieved from <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/process-and-operations/us-cons-smart-sensors.pdf> (accessed November 27, 2021).
7. Robots Coming Soon to A Warehouse Near You. Retrieved from <https://www.inboundlogistics.com/cms/article/trends-may-2016/> (accessed November 27, 2021).
8. McKinsey Global Survey on artificial intelligence (AI). Retrieved from <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-analytics/our-insights/global-survey-the-state-of-ai-in-2020> (accessed November 27, 2021).
9. Logistics and Supply Chain in the Cloud: Capabilities and Migration Strategies. Retrieved from <https://intellias.com/logistics-and-supply-chain-in-the-cloud-capabilities-and-migration-strategies/> (accessed November 27, 2021).
10. How Technology is Changing the Future of Logistics. Retrieved from <https://www.shapiro.com/how-technology-is-changing-the-future-of-logistics/> (accessed November 27, 2021).
11. Artificial Intelligence in Social Media / IntroBooks Team (2019). 34. Retrieved from <https://ru.scribd.com/book/458849136/Artificial-Intelligence-in-Social-Media> (accessed November 27, 2021).
12. Homeniuk M. O. (2020) Rozvytok lohistyky na osnovi vprovadzhennia protsesiv didzhytalizatsii [Development of logistics based on the implementation of digitalization processes]. *Efficient economy*. Vol. 2. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7628> (accessed November 27, 2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.2.51. [in Ukrainian].

13. Petrunia Yu.Ye., Pasichnyk T.O. (2018). Vplyv novitnikh tekhnolohij na lohistyku ta upravlinnia lantsiuhamy postavok [Impact of modern technologies on logistics and supply chain management]. *Marketing and Management of Innovations*, (1), 130-139. Retrieved from <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.1-09> (accessed November 27, 2021). [in Ukrainian].
14. Hlukhova D.A. Informatsijni tekhnolohii v suchasnij lohistrychnij systemi iak nevid'iemnoi skladovoi mizhnarodnoi torhivli [Information technology in the modern logistics system as an integral part of international trade]. Retrieved from <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/109-1.pdf> (accessed November 27, 2021). [in Ukrainian].

УДК 331.104

DOI:10.32680/2409-9260-2021-11-12-288-289-140-146

ФАСИЛІТАЦІЯ В УМОВАХ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Карагодіна А. В. студентка факультету бізнесу та соціальних комунікацій, Державний університет інтелектуальних технологій і зв'язку, м. Одеса, Україна
e-mail: sowyshka0401@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-8301-3389

Анотація. Метою статті є надання теоретичної основи та визначення принципів і методів фасилітації, використання яких має вплив на діяльність підприємства. Розглянуто технології фасилітації. Дано визначення її методів та наведено приклади їх застосування. Досліджено сучасний стан підприємств та виявлено негативні тенденції їх розвитку. Обґрунтовано, що оптимізація діяльності колективу спрямована на регулювання відносин між людьми шляхом оптимального підбору і розстановки персоналу. Запропоновано методи здійснення фасилітації, які сприяють продукуванню інновацій, активізації інтелектуального потенціалу працівників, підвищенню ефективності командної роботи тощо. У подальших дослідженнях планується формування науково-прикладного підходу до впровадження фасилітації у діяльність підприємств.

Ключові слова: фасилітація, група, групова робота, методи оптимізації.

FACILITATION IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF A MODERN ENTERPRISE

Karagodina Anna, student of the Faculty of Business and Social Communications, State University of Intellectual Technologies and Communications, Odessa, Ukraine
e-mail: sowyshka0401@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-8301-3389

Abstract. The purpose of the article is to provide a theoretical basis and determine the basic principles and methods of facilitation, the use of which has a more significant impact on the activities of the enterprise at the present stage of development. The article considers some theoretical and practical issues of facilitation technology. The definition and brief description of the facilitation process are given. The relationship between facilitation and the concepts of "group", "group work" and "socio-psychological climate" is substantiated. A brief overview of some facilitation methods is given and examples of their successful application are given. The study of facilitation, like any other natural or social system, primarily involves a certain technology, i.e. the sequence of this study. The study has several stages. The first is the accumulation of facts that characterize certain economic phenomena. This is done by observation. In the second stage, the collected facts are analyzed and summarized. Their classification is carried out, the most essential facts are selected from them. The third stage is reduced to induction and deduction, the establishment of relationships between the analyzed facts, the definition and grouping of generalizations, on the basis of which certain concepts are formed. Facilitation promotes the development of entrepreneurial activity by providing information and consulting support, stimulating innovation and minimizing economic risks. The current state of Ukrainian enterprises, in particular the identified negative trends in their development, necessitates the implementation of facilitation. In further research it is planned to form a scientific-applied approach to the introduction of facilitation in the activities of enterprises depending on their size and scope of economic activity.

Key words: facilitation, group, group work, optimization methods.

JEL Classification: H500, O 380.

Постановка проблеми. Період входження економіки України у новий етап свого розвитку характеризується розширенням спектра ринкових перетворень, пошуком нових ефективних шляхів досягнення конкурентоспроможності національної економіки, підвищенням ролі держави у глобальних процесах сучасності. За цих умов важливого значення набуває проблема підвищення ефективності праці на підприємствах, особливо у тих галузях, які мають трудомісткий характер виробництва.

Інновації вимагають прийняття нових рішень стосовно взаємодії в організації для того, щоб удосконалити процес досягнення цілей і вирішення завдань, які стоять перед кожною конкретною компанією. За цих обставин на сучасному етапі розвитку виникає необхідність у застосуванні нових технологій формування взаємовідносин та прийняття рішень щодо реалізації очікуваних досягнень. Для дослідження вважаємо важливим розгляд термінологічного аспекту даної проблематики – понять «фасилітація», «група», «групова взаємодія».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему фасилітації у своїх наукових працях розглядали І. Бенц [1], С. Канер [2], Р. Зайонц, С. Шуман [4], Т. Бентлі, Р. Шварц [5], Д. Сиббет [18], Д. Стрекер [20], Л. Лашевські, Дж. Філіпсон, М. Гортон [3], Я. Такезава, К. Мацура, М. Хорі [6], К. Манікевич, С. Вільямс, В. Кеог, З. С. Варналій [8], Ю. О. Шейко [9]. Їхні роботи і стали теоретичним базисом цього дослідження. У цих роботах проведено дослідження впливу фасилітації на сучасні підприємства, показаний досвід зарубіжних компаній.

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині недостатньо дослідженими є питання застосування провідного досвіду фасилітації та її впливу на діяльність вітчизняних підприємств.

Мета дослідження. Метою статті є надання теоретичної основи та визначення основних принципів і методів фасилітації, використання яких значно впливає на діяльність підприємства на сучасному етапі розвитку.

Основний матеріал. Поняття «фасилітація» походить від англійського слова «facilitate», що в перекладі означає «направляти», «допомагати», «полегшувати». Виходячи з цього, можна зробити висновок, що фасилітація передбачає процес, набір документів, а також групу навичок, що сприяють ефективній організації групового обговорення [18, с. 21]. Метою фасилітації є пошук і застосування відповідного методу, який дозволить групі досягати оптимального результату запланованої діяльності. Отже, фасилітація являє собою спеціальні дії, сутність яких полягає у забезпеченні оптимальної якості групової роботи.

Особливістю реалізації даної технології є те, що обговорення проводиться як в одній, так і в декількох групах, завдання лідера зайняти нейтральну позицію і допомогти іншим учасникам визначити пріоритетні проблеми, диференціювати їх за рангом, провести конструктивне обговорення, за підсумками якого приймається оптимальне рішення щодо розвитку компанії [20, 17]. В якості лідера виступає «фасилітатор». Фасилітатор, на думку Т. Манна, являє собою тренера, який володіє великим спектром знань в області ефективної комунікації та організації ефективної взаємодії в групі [19, с. 42]. З погляду цього фахівця кожен фасилітатор повинен володіти наступними вміннями і навичками для досягнення високих результатів:

- забезпечувати структурування і направлення обговорення або дискусії в область оптимального вирішення поставлених цілей і завдань компанії;
- диференціювати позитивні і найбільш вдалі рішення групи;
- розуміти й усвідомлювати ризики та відповідальність, брати на себе певні обов'язки, що дозволяє виходити самому, а також сприяти виведенню учасників процесів фасилітації із зони необхідного комфорту;
- структурувати і направляти хід дискусії у потрібне русло, що сприяло б досягненню високого рівня результатів;
- відбирати, «відсівати» найбільш вдалі і перспективно-результативні результати прийнятих рішень у групі;
- вміти працювати з групами різного роду;
- розуміти і визначати орієнтованість у різних форматах бесід, а також зустрічей;
- розуміти механізми поєднання різних інструментів і технік в рамках роботи з різними групами;
- мати здатність до швидкої адаптації у різних умовах, за зміни обстановки, випадках виникнення труднощів в учасників, а також при необхідності швидкого подолання проблеми;
- володіти високим ступенем стресостійкості, що також чинить вплив на хороші адаптаційні процеси;
- розкривати перед людьми перспективи діяльності, визначати потреби і мотивувати на особистісні зміни [20, с. 53].

Виходячи з даних вимог, також формуються п'ять основних принципів, які забезпечують успішність технології фасилітації.

Розглядаючи кожен принцип докладніше, можемо зробити наступний висновок:

- відкритість – вільна комунікація, що ґрунтується на щирості та довірі до людей;
- рівноправність – всі учасники мають рівні права і прагнуть до вирішення поставленого завдання;
- корисність учасників – кожен з членів групи є розумною людиною, здатною зробити свій внесок в ефективне вирішення завдання;
- важливість думки – кожна думка береться до уваги і виявляється корисною у процесі досягнення позитивного результату [18, 48].

Термін «фасилітація» нерозривно пов'язаний з поняттями «група» і «групова робота». Групова взаємодія відіграє значну роль в реалізації ефективної діяльності будь-якої організації. На думку

Л. Д. Столяренка, виділяють наступні види групової взаємодії та диференціації груп всередині організації: 1) умовні і реальні; 2) постійні і тимчасові; 3) великі і малі [11, с. 67].

Майже на кожному підприємстві України структура поділяється на відділи, що, у свою чергу, є малими групами – нечисленні групи людей (від 3 до 15 осіб), які об'єднані спільною соціальною діяльністю, знаходяться в безпосередньому спілкуванні, сприяють виникненню емоційних відносин, виробленню групових норм і розвитку групових процесів. Відмінні ознаки малої групи: просторова і тимчасова співприсутність людей. Ця співприсутність людей дає можливість контактів, які включають інтерактивні, інформаційні, перцептивні аспекти спілкування і взаємодії. Перцептивні аспекти дозволяють людині сприймати індивідуальність всіх інших людей у групі [10, с. 66].

Тож групу можна розглядати лише при наявності таких складників:

I. Взаємодія – активність кожного, це одночасно стимул і реакція на всіх інших;

II. Наявність постійної мети спільної діяльності.

Можна виділити три роди цілей:

1) ближні перспективи, цілі, які швидко в часі реалізуються і виражають потреби цієї групи;

2) вторинні цілі – більш тривалі в часі і виводять групу на інтереси вторинного колективу (інтереси підприємства в цілому);

3) далекі перспективи об'єднують первинну групу з проблемами функціонування соціального цілого. Суспільно цінний зміст спільної діяльності має стати особистісно значущим для кожного члена групи. Важлива не стільки об'єктивна мета групи, скільки її образ, тобто те, як вона сприймається членами групи. Цілі, характеристики спільної діяльності цементують групу в одне ціле, визначають зовнішню формально-цільову структуру групи [12, с. 58].

III. Наявність у групі організуючого початку. Він може бути персоніфікований у будь-якому члені групи (в лідері, керівнику), а може і ні, але це не означає, що немає організуючого початку.

IV. Поділ і диференціація персональних ролей (поділ і кооперація праці, владний поділ, тобто активність членів групи не є однорідною, вони вносять свій, різний внесок у спільну діяльність, грають різні ролі).

V. Соціально-психологічні феномени, наявність емоційних відносин між членами групи, які впливають на групову активність, можуть призводити до поділу групи на підгрупи, формують внутрішню структуру міжособистісних відносин у групі [11, с. 88-90]. Основними показниками соціально-психологічного клімату трудового колективу є прагнення до збереження цілісності групи, сумісність, спрацьованість, згуртованість, контактність, відкритість, відповідальність. Коротко розглянемо сутність цих показників.

Згуртованість – це один з об'єднуючих підрозділ процесів. Характеризує ступінь прихильності до групи її членів. Визначається двома основними змінними – рівнем взаємної симпатії у міжособистісних відносинах і ступенем привабливості групи для її членів.

Відповідальність – означає контроль над діяльністю з погляду виконання прийнятих в організації правил і норм. У підрозділах з позитивним соціально-психологічним кліматом співробітники прагнуть до прийняття на себе відповідальності за успіх або невдачу спільної діяльності.

Контактність і відкритість – визначають ступінь розвитку особистих взаємин співробітників, рівень психологічної близькості між ними [7, с. 87].

Соціально-психологічний клімат у підрозділі багато в чому залежить від рівня сумісності і спрацьованості членів групи. Сумісність і спрацьованість визначають ступінь взаємопов'язаності і взаємозалежності співробітників.

Ефективно працююча група – це група психологічно цілісна. Замість безлічі «Я» виникає поняття «Ми». Думки, оцінки, почуття і вчинки окремих «Я» зближуються; з'являються спільні інтереси і цінності; взаємодоповнюються інтелектуальні та особистісні особливості. Спільно виконуючи завдання, вирішуючи проблеми, люди виробляють специфічні, тільки для цієї групи властиві, способи регуляції пізнавальних й емоційних процесів, стратегії поведінки, загальний для групи стиль діяльності. У таких колективах між людьми відбувається обмін досвідом, переймається стиль поведінки, розширюється набір індивідуальних можливостей, розвиваються здатність, бажання і вміння співвідносити свої

цілі і дії з цілями та діями інших людей. На певному етапі взаємодії співробітників колектив може домогтися оптимальної сумісності і спрацьованості.

Слід зазначити, що всі технології, які реалізуються у сфері оптимізації діяльності колективу, спрямовані на регулювання відносин між людьми шляхом оптимального підбору і розстановки персоналу. До них належать методи комплектування малих груп, гуманізації праці, професійного відбору і навчання та ін. [14, с. 84].

Методи комплектування малих груп дозволяють визначити оптимальні кількісні та якісні параметри відносин між працівниками з урахуванням психологічної сумісності. До методів гуманізації праці належать: використання психологічного впливу кольору, музики, виключення монотонності роботи, розширення творчих процесів і т. д. Методи професійного відбору і навчання спрямовані на професійну орієнтацію і підготовку людей, які за своїми психологічними характеристиками найбільше відповідають вимогам виконуваної роботи [11, с. 43].

До основних таких методів слід віднести:

- катарсис – проведення спільних бесід, формування відкритого діалогу між співробітниками з метою надання можливості вираження емоційних переживань у співробітників, обговорення і використання таких ситуацій як своєрідного трампліну для вдосконалення взаєморозуміння;

- каналізація – пошук у співробітників «точок дотику» – акцент ставиться на підвищенні ефективності команди як єдиного організму, ігноруються відмінності у темпераменті, характері, особистісних особливостях. Дієвим методом в даному випадку є проведення тренінгової діяльності, яка дозволяє використати різні методики і способи взаємодії, не вимагає значних матеріальних витрат на організацію, а також включає різні види занять, які будуть цікаві всім учасникам;

- метод подолання конфронтації інтересів у групі – допомагає всім членам команди зрозуміти сутність командної діяльності, знайти точку рівноваги в рамках прийняття рішень. Відбувається перерозподіл цінностей і норм розподілу влади і впливу – тих факторів, які мають безпосередній вплив в рамках командної роботи;

- метод застосування рекомендацій – ґрунтується на тому, щоб шляхом взаємодії цілого колективу провести аналіз конкретної ситуації, отримати необхідний кваліфікаційний досвід, визначити рівень ефективності функціонування кожного учасника команди;

- метод теоретичного обґрунтування в своїй основі містить концепції та технології, які надають докази щодо корисності та ефективності командних дій [13, с. 74].

Важливо розуміти, що використання будь-якого одного методу не є гарантією підвищення ефективності групової діяльності, – це можливо лише при взаємодії різних технологій, при врахуванні індивідуальних особливостей всіх співробітників, а також власне тієї проблеми, вирішення якої є завданням певного етапу [14, с. 66].

В управлінській діяльності наради, планерки, зустрічі робочих і проектних груп й інші форми групових обговорень займають багато часу, а у топ-менеджменту на це йде більше 50% робочого часу. Як йдуть справи з груповими формами роботи та обговорень в українських організаціях у даний час? Проведене нами дослідження показало, що більшість співробітників і менеджерів різних компаній при відповіді на питання «Як Ви оцінюєте ефективність нарад та інших групових форм обговорень в яких Ви берете участь?» оцінювали ефективність як низьку або нижчу за середню.

А на питання «З якими труднощами стикаються учасники групових обговорень і нарад в організації?» отримали дуже схожі списки відповідей, що включають такі пункти:

- час витрачається марно (повторюємося, багато говоримо, не підготовлені, мене всі ці питання не стосуються, час затягується ...);

- забовтується програма, учасники переключаються на суміжні або абстрактні питання;

- деякі люди домінують як в обговоренні, так і в прийнятті рішень;

- частина людей відсиджується, відмовчується;

- відбувається з'ясування стосунків між учасниками;

- рішення не приймаються;

- «навіщо нас покликали, якщо всі рішення вже відомі?»;

- зустріч і учасники не підготовлені.

Після таких нарад і обговорень люди часто відчували неефективність заходів і незадоволеність ними. Тому фасилітація на вітчизняних підприємствах може бути ускладнена з таких причин:

1. Консерватизм багатьох управлінців промислових підприємств у питаннях

організаційного характеру та взаємодії з працівниками. Часто ми можемо бачити досить швидке сприйняття новітніх технологій у виробничій, фінансово-господарській, комунікаційній, маркетинговій діяльності, проте значно повільніше відбувається адаптація нових методів управління та організації спільної роботи працівників.

2. Недооцінка важливості прийнятих рішень на сесіях групової роботи (зокрема – фасилітації): результати такої роботи будуть враховані як рекомендація, проте управлінець все одно приймає відповідні рішення самостійно.

3. Спонтанність в організації топ-менеджментом зустрічей для групової роботи, коли потрібно негайно вирішити проблему, яка стоїть досить гостро («Ми не розійдемося, поки не приймемо відповідного рішення»). Проте, такі сесії повинні плануватись завчасно та проходити по відповідному регламенту.

4. Нерозуміння ролі фасилітатора, яка полягає у підготовці та допомозі у проведенні зустрічі. Фасилітатор проводить оцінку і визначає: формат зустрічі та інструментів її проведення; актуальні моделі поведінки учасників та їх ролі; оцінка динаміки, характеру та поведінки групи; урегулювання конфліктів, застосування графічного матеріалу; застосування навичок спілкування [16].

Можна виділити декілька організацій, які сьогодні на професійному рівні проводять фасилітаційні сесії в Україні:

1. Всеукраїнська асоціація консультантів з управління (ІМС-Україна) [15].

2. ІСА-Україна – неурядова організація, член ІСА – International [16].

Застосування цього методу допомогло вітчизняним промисловим підприємствам у вирішенні наступних завдань:

- пошук нових ідей щодо пришвидшення модернізації;
- постійне продукування інновацій або механізмів адаптації існуючих інновацій до специфіки діяльності підприємства;
- активізація інтелектуального потенціалу працівників;
- організація ефективної командної роботи («групового мислення»);
- пришвидшення процесів прийняття рішень та розподілу відповідальності за їх виконання;
- відмова від звичних підходів до управління, які вже стали неефективними.

Висновки. Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що фасилітація сприяє розвитку підприємницької діяльності шляхом надання, інформаційно-консультаційної підтримки, стимулювання інновацій та мінімізації господарських ризиків. Сучасний стан підприємств України, зокрема виявлені негативні тенденції їх розвитку, зумовлює необхідність здійснення фасилітації.

У подальших дослідженнях планується формування науково-прикладного підходу до впровадження фасилітації у діяльність підприємств в залежності від їх розмірів та сфери економічної діяльності.

Список літератури

1. Bens I. *Facilitating with Ease! Core Skills for Facilitators, Team Leaders and Members, Managers, Consultants, and Trainers*, 4th Edition. Wiley. 2017. 320 p.
2. Kaner S. *Facilitator's Guide to Participatory Decision-Making*, 3rd Edition. Jossey Bass. 2014. 432 p.
3. Laschewski L., Phillipson J., Gorton M. *The facilitation and formalisation of small business networks: evidence from the North East of England*. *Environment and Planning C: Government and Policy*. 2002. Vol. 20. P. 375–391. URL:<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.453.5297&rep=rep1&type=pdf>.
4. Schuman S. *The IAF Handbook of Group Facilitation: Best Practices from the Leading Organization in Facilitation*. Wiley: Jossey-Bass. 2005. 700 p.
5. Schwarz R.M. *The Skilled Facilitator: A Comprehensive Resource for Consultants, Facilitators, Coaches, and Trainers*. 3rd Edition. Canada: Wiley. 2017. 384 p.
6. Takezawa Y., Matsuura K., Hori M. *Facilitation of Fund Supply and Small Business Failures (in Japanese)*. *Economic Analysis*, Economic and Social Research Institute (ESRI), 2005. Vol. 176. June. P. 4–17.
7. Бухалков М. И. *Управление персоналом: Учебник*. М.: ИНФРА-М, 2012. 400 с.

8. Варналій З. С., Білик Р. Р. Конкуренстоспроможність малого і середнього підприємництва в Україні на регіональному рівні. *Малий і середній бізнес*. 2015. №1–2 (60–61). С. 97–106. URL: <http://aup.org.ua/%D0%BC%D1%81%D0%B1-2015-%E2%84%96-1-2>.
9. Вахович І. М., Шейко Ю. О. Регіональний вимір стимулювання розвитку малого підприємництва: монографія. Луцьк, видавництво «Вежа Друк». 2016. 272 с.
10. Жуков А. Л. Сутність стимулювання праці та мотивації персоналу, мета і завдання їх аудиту. *Нормування і оплата праці в промисловості*. 2016. № 4. С. 38 – 43.
11. Ивановская Л. В. Управление персоналом: теория и практика. Социально-трудовые отношения, рынок труда и занятость персонала: Учебно-практическое пособие. М.: Проспект, 2012. 64 с.
12. Кабанов А. Я. Управление персоналом: теория и практика. Организация профориентации и адаптации персонала: Учебно-практическое пособие. М.: Проспект, 2015. 56 с.
13. Карташев Я. П. Конфликты в организации. М., Флинта, 2016. 233 с.
14. Кибанова А. Я. Управление персоналом организации. 4-е изд., доп. и перераб.; М., Издательство Просвещение, 2015. 188 с.
15. Сайт ICA-Україна – неурядової організації, члена ICA – International. URL: <http://www.ica-ukraine.org.ua/> (дата звернення 12.11.2021).
16. Сайт Всеукраїнської асоціації консультантів з управління (ІМС-Україна). URL: <http://www.imc-ukraine.com> (дата звернення 12.11.2021).
17. Сайт Національної асоціації фасилітаторів України. URL: <http://nafu.com.ua/> (дата звернення 12.11.2021).
18. Сиббет Д. Визуализируй это! Как использовать графику, стикеры и интеллект-карты для командной работы. М.: Альпина Паблишер, 2013. 77 с.
19. Столяренко Л. Д. Психология делового общения и управления. Учебник. Ростов н/Д, Феникс, 2015. 125 с.
20. Стрейкер Д. Быстрое решение проблем при помощи стикеров. М., Издательство Дмитрия Лазарева, 2013. 84 с.

References

1. Bens, I. (2017). *Facilitating with Ease! Core Skills for Facilitators, Team Leaders and Members, Managers, Consultants, and Trainers*, 4th Edition. Wiley.
2. Kaner, S. (2014). *Facilitator's Guide to Participatory Decision-Making*, 3rd Edition. JosseyBass.
3. Laschewski L., Phillipson J., Gorton M. (2002). The facilitation and formalization of small business networks: evidence from the North East of England. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 20, 375–391. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?Doi=10.1.1.453.5297 & rep = rep1 & type = pdf>.
4. Schuman, S. (2005). *The IAF Handbook of Group Facilitation: Best Practices from the Leading Organization in Facilitation*. Wiley: Jossey-Bass.
5. Schwarz, R.M. (2017). *The Skilled Facilitator: A Comprehensive Resource for Consultants, Facilitators, Coaches, and Trainers* 3rd Edition. Canada: Wiley.
6. Takezawa, Y., Matsuura, K., Hori, M. (2005). Facilitation of Fund Supply and Small Business Failures (in Japanese). *Economic Analysis, Economic and Social Research Institute (ESRI)*, 176, June, 4–17.
7. Bukhalkov, M. I. (2012). *Personnel Management: Textbook*. М.: INFRA-M. [in Russian].
8. Varnaliy, Z. S., Bilyk R. R. Competitiveness of small and medium enterprises in Ukraine at the regional level. *Small and medium business*. 2015. № 1–2 (60–61), 97–106. URL: <http://aup.org.ua/%D0%BC%D1%81%D0%B1-2015-%E2%84%96-1-2>. [in Ukrainian].
9. Vakhovych, I. M., Sheiko Y. O. (2016). *Regional dimension of stimulating the development of small business: monograph*. Lutsk: Vezha Druk Publishing House. 2016. 272 p. [in Ukrainian].
10. Zhukov, A. L. (2016). The essence of stimulating work and motivating staff, the purpose and objectives of their audit. *Rationing and wages in industry.*, 4, 38 - 43. [in Ukrainian].
11. Ivanovska, L. V. (2012). *Personnel management: theory and practice. Socio-labor relations, labor market and employment: Training manual*. М: Prospekt. [in Russian].

12. Kabanov, A. Ya. (2015). Personnel management: theory and practice. Organization of career guidance and adaptation of staff: Training manual. M: Prospekt [in Russian].
13. Kartashev, Ya.P. (2016). Conflicts in the organization. M., Flint. [in Russian].
14. Kibanova, A. Ya. (2015). Personnel management of the organization. 4th ed., Ext. and reworked; Enlightenment Publishing House; M. [in Russian].
15. Website of ICA-Ukraine - a non-governmental organization, a member of ICA - International. URL: <http://www.ica-ukraine.org.ua/>
16. Website of the All-Ukrainian Association of Management Consultants (IMC-Ukraine). URL: <http://www.imc-ukraine.com>
17. Website of the National Association of Facilitators of Ukraine. URL: <http://nafu.com.ua/>
18. Sibbet, D. (2013). Visualize this! How to use graphics, stickers and smart cards for teamwork. Alpina Publisher [in Russian].
19. Stolyarenko, L. D. (2015). Psychology of business communication and management. Textbook. Rostov n / D: Phoenix [in Russian].
20. Streiker, D. (2013). Quick problem solving with stickers. M., Dmitry Lazarev Publishing House [in Russian].

УДК 658.29

DOI:10.32680/2409-9260-2021-11-12-288-289-147-153

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «УПРАВЛІНСЬКЕ РІШЕННЯ»

Карпенко Ю. В., кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна
e-mail: uliauliavk@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-1144-3910

Кобзар А. С., магістрант кафедри менеджменту організацій, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна
e-mail: kobzar.anna0306@gmail.com

***Анотація.** Метою статті є визначення сутності поняття «управлінське рішення» на основі систематизації наукових підходів до його трактування. У статті досліджено теоретичні аспекти процесу прийняття управлінських рішень на підприємстві. Проаналізовано позиції науковців, які у різний спосіб визначають сутність поняття «управлінське рішення». Розглянуті визначення поділено на три групи: ті, які визначають поняття як процес, як акт вибору та як результат вибору. Пропонується розглядати управлінське рішення як результат вибору суб'єктом управління способу дії, спрямованих на розв'язання певної задачі управління, що реалізується на основі аналізу проблемної ситуації, та з використанням методів і засобів її вирішення. Підкреслено визначальну позицію управлінських рішень у процесі управління та розглянуто основні вимоги до них, такі як обґрунтованість, своєчасність, необхідна повнота змісту, повноваження на прийняття рішень, оптимальність.*

***Keywords:** рішення, управлінське рішення, процес прийняття управлінського рішення, управлінський процес.*

MAIN APPROACHES TO THE ESSENCE OF THE CONCEPT OF «MANAGEMENT DECISION»

Karpenko Yuliia, PhD (Economics), Associate Professor, Management of Organizations, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine
e-mail: uliauliavk@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-1144-3910

Kobzar Anna, Master's degree of the Department of Management of Organizations, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine
e-mail: kobzar.anna0306@gmail.com

***Abstract.** The purpose of the article is to establish the essence of the concept of «management decision» on the basis of systematization of scientific approaches to its interpretation. The article examines the theoretical aspects of the process of making managerial decisions at the enterprise. The positions of scientists who define the essence of the concept of «management decision» in different ways are analyzed. The considered definitions are divided into three scientific approaches. In the first approach, management decision is considered as a process that is a sequence of certain operations and consists of three main stages – development, decision-making and implementation. The second scientific approach is that the decision is seen as an act of choice, decision-making according to special rules. Management decisions in the third approach are interpreted as the result of choice, voluntary actions that focus on the availability of alternatives, related goals and motivations for the decision-maker. It is proposed to consider the management decision as a result of the management subject's choice of the method of action aimed at solving a particular management task. It is implemented on the basis of the problem situation analysis with using methods and means to solve it. The defining position of managerial decisions in the management process is emphasized and the basic requirements to them are considered, such as reasonableness, timeliness, necessary completeness of content, decision-making authority, optimality. Reasonableness requires that management decisions be developed taking into account the objective laws of development of the management object. The decision which is directed on the decision of the most acute problems of activity of the enterprise is considered timely. The completeness of the content means that the decision should cover all activity areas and areas of development of the management object. Decision-making power implies that the manager has the appropriate legal authority. The requirement of optimality means that the organization has sufficient resources to implement the solution, which are used to maximum effect.*

***Ключові слова:** decision, management decision, management decision-making process, management process.*

JEL Classification: M100, L290, D800.

Постановка проблеми. Прийняття рішень є важливою частиною будь-якої управлінської діяльності. Від якості управлінських рішень, що приймаються, залежить

успіх підприємницької діяльності загалом. Оперування фактичними даними, знання сучасних методів прийняття управлінських рішень, а також певний досвід управління у цій сфері дозволяють забезпечити ефективну та скоординовану роботу підприємства як організаційного механізму. Проте, забезпечення високого рівня ефективності управлінської діяльності потребує розуміння сутності поняття «управлінське рішення».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень основних підходів до розкриття сутності поняття «управлінське рішення» викладені у працях сучасних іноземних та українських дослідників, таких як: М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, Ю. Є. Петруня, І. Б. Гевко [1-3].

У наукових дослідженнях І. О. Самойленко, В. В. Лисенко, І. В. Шульженко [4-6] розкрито основні підходи до прийняття рішень, визначено методи та способи їх прийняття, звертається увага на загальні вимоги, яким повинні відповідати управлінські рішення.

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на велику кількість наукових праць та важливість внеску кожного вченого у розв'язання даної проблеми, немає однастайності думок щодо тлумачення поняття «управлінське рішення».

Мета дослідження – встановити сутність поняття «управлінське рішення» на основі систематизації наукових підходів до його трактування.

Основний матеріал. Складність процесу прийняття виваженого управлінського рішення в умовах динамічного ринкового середовища, загострення конкурентної боротьби, підвищення соціальних стандартів вимагає від керівництва застосування науково-обґрунтованого підходу до управління підприємством. Міжнародний досвід свідчить, що досягти успіху в управлінні можливо тільки завдяки раціональному та ефективному використанню наявних обмежених ресурсів та потенційних можливостей підприємства, що виражається крізь призму ефективності прийнятих та реалізованих управлінських рішень [2, с.4-5].

Щоб зрозуміти природу управлінських рішень, спочатку потрібно з'ясувати, що означає «рішення» взагалі. Поняття «рішення» у різних галузях знань тлумачиться неоднаково. Так, у психології прийняття рішення розглядається як етап важливого акту, що включає психічні компоненти, такі як цілі, оцінки, мотивації та установки. У математиці рішення є єдиним правильним математичним виразом, який необхідно знайти. Філософська наука трактує рішення як процес та як наслідок вибору дій. У галузі права рішення – це правовий акт, який здійснюється державним органом, місцевим самоврядуванням чи державним службовцем у межах їхньої компетенції, який має юридичні наслідки. У соціології рішення означає вибір серед багатьох найкращих альтернатив.

Отже, рішення у загальному сенсі можна охарактеризувати як:

- результат вибору суб'єктом управління способу дій, спрямованих на вирішення певної проблеми управління [6, с. 75];
- основну форму управлінської діяльності, що необхідна для досягнення конкретної мети [7, с. 4];
- багатетапний процес, спрямований на вирішення поставленого завдання в наявній чи спроектованій ситуації [8, с. 202];
- вибір однієї з альтернатив у процесі досягнення поставленої мети [9, с. 195];
- поведінка, заснована на фактах та ціннісних орієнтаціях [5, с. 150].

Зазначимо, що спільним для розглянутих трактувань є те, що рішення тлумачиться як свідомий вибір.

Для того, щоб глибше дослідити сутність поняття «управлінське рішення», проаналізуємо позиції науковців стосовно цього питання. На основі проведеного дослідження можна виділити три наукові підходи до сутності поняття «управлінське рішення».

У рамках першого підходу, науковці [10; 11] розглядають рішення як процес, що є послідовністю певних операцій та складається з трьох основних стадій – розробка, прийняття та реалізація рішення. Інакше кажучи, рішення передбачає часовий інтервал, протягом якого розробляються варіанти дій, обирається один з них та приводиться в дію.

Другий науковий підхід полягає у тому, що рішення розглядається як акт вибору, тобто прийняття рішень за спеціальними правилами [6; 9; 12].

Представниками третього підходу [2; 5] управлінське рішення тлумачиться як результат вибору, тобто добровільні дії, що фокусуються на наявності альтернатив, пов'язаних цілей та спонукань до дій особи, що приймає рішення.

Зведемо розглянуті визначення до аналітичної таблиці (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз підходів науковців до трактування поняття «управлінське рішення»

Ознака систематизації	Автор	Сутність поняття «управлінське рішення»
Рішення як процес	О. В. Загороднюк, М. В. Півторак, Л. М. Малюга [10]	Сукупність послідовних дій у циклі, що будуються на окремих процедурах, та дозволяють природно здійснювати вплив у системі менеджменту організації з метою досягнення її цілей або вирішення проблем
	О. В. Онофрійчук [11]	Наслідок аналізу, оптимізації, економічного обґрунтування і вибору альтернативи з множини можливих варіантів досягнення конкретної мети
Рішення як акт вибору	І. В. Шульженко [6]	Вольовий акт втручання суб'єкта управління у діяльність організації з метою забезпечення координуючого впливу на об'єкт управління для досягнення цілей організації
	І. Шоробура [12]	Вибір альтернативи, здійснюваний суб'єктом, який приймає рішення, у відповідності до його посадових повноважень і компетенцій, спрямований на досягнення цілей підприємства
	В. С. Нікіфоренко [9]	Вибір одного з варіантів дій, що виключає можливість вибору іншої дії у процесі досягнення поставленої мети
Рішення як результат вибору	В. В. Лисенко [5]	Результат аналізу, що проводиться шляхом вивчення управлінської ситуації, підсумком якого є вибір суб'єктом управління, із сукупності можливих альтернатив, чітко встановленого варіанта дій, спрямованого на досягнення поставлених цілей
	Ю. Є. Петруня, Б. В. Літовченко, Т. О. Пасічник [2]	Результат творчого аналізу проблемної ситуації, що проводиться з певною метою, вибір шляхів, методів і засобів її вирішення у відповідності до мети системи менеджменту

Джерело: складено авторами за матеріалами [2;5-6;9-12]

Головна причина неоднозначного тлумачення поняття «рішення» полягає в тому, що в нього вкладається зміст, який відповідає конкретному напрямку досліджень. Однак, незалежно від змісту, рішення є одним із видів розумової діяльності, воно є вираженням волі людини і має такі характеристики:

- наявність мети;
- можливість вибрати одну дію з безлічі альтернатив;
- наявність вагомих підстав для прийняття рішення;
- орієнтація на певний об'єкт впливу при прийнятті рішення.

На наш погляд, у межах першого підходу управлінське рішення ототожнюється з процесом його прийняття. Тлумачення управлінського рішення як акту вибору є занадто загальним. Тому пропонуємо зупинитися на третьому підході та розглядати управлінське рішення як результат вибору суб'єктом управління способу дій, спрямованих на розв'язання певної задачі управління, що реалізується на основі аналізу проблемної ситуації, та з використанням методів і засобів її вирішення.

З усіх управлінських обов'язків, що виконуються керівниками і менеджерами, акт прийняття рішень не має собі рівних за своєю значущістю: прийняття рішень є рисою кожного прояву взаємин людей, машин, матеріалів і технологій. Найважливішою якістю менеджера повинна бути його готовність і навіть прагнення приймати важливі рішення.

Синтезуючи різні компоненти, управлінські рішення виступають способом безперервного впливу керуючої підсистеми на керовану, в кінцевому результаті досягаючи поставлених цілей. Вони забезпечують постійний зв'язок між двома підсистемами без якого підприємство як система не може функціонувати. Все вищезазначене ситуація підкреслює визначальну позицію управлінських рішень у процесі управління (див. рис. 1) [13].

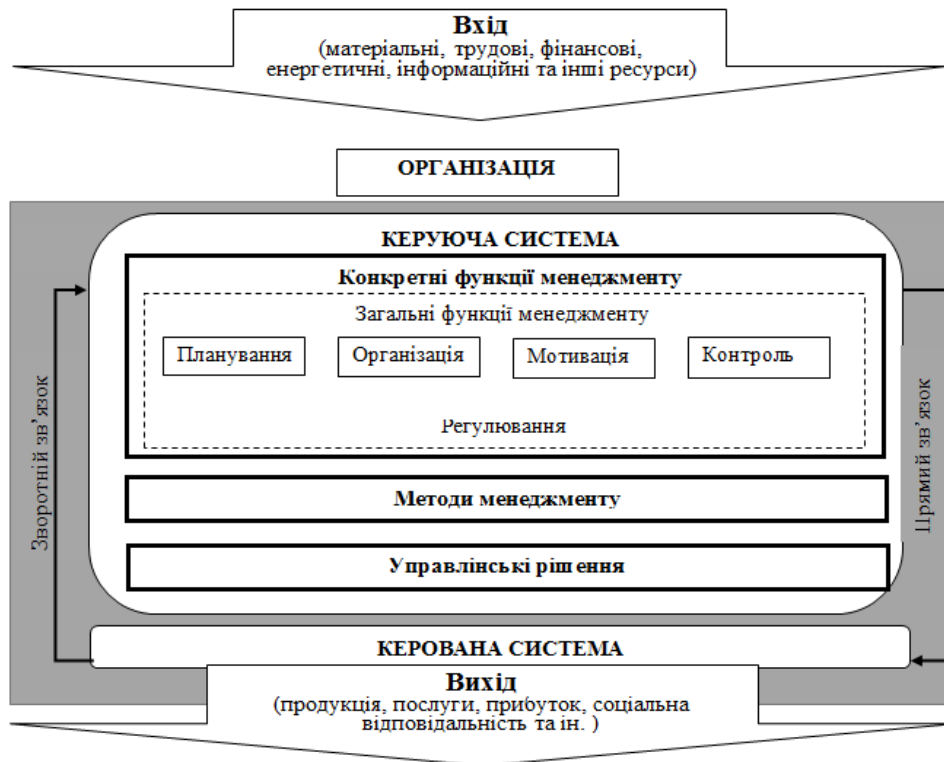


Рис.1. Місце управлінських рішень в процесі управління

Джерело: побудовано автором на основі [13]

Є певна сукупність загальних вимог, яким повинні відповідати управлінські рішення. Так, з позиції І. І. Яремко [14, с. 60], до вимог, що забезпечують якість управлінських рішень належать: обґрунтованість, оптимальність вибору, правомірність, стислість і ясність (зрозумілість), своєчасність (визначеність за часом) та оперативність виконання. Погоджуючись з наробками вищезгаданого науковця в частині своєчасності та обґрунтованості управлінських рішень, Н. О. Андрущенко [15, с. 140] виокремлює такі вимоги до них: реальність, повноважність, повнота змісту, збалансованість обов'язків і прав, ефективність.

Крім обґрунтованості, правомірності та оптимальності управлінських рішень, деякі дослідники даної проблеми [2] зазначають також те, що управлінські рішення повинні бути ще й якісно та кількісно визначеними, комплексними (мати всеохоплюючий характер), гнучкими та повністю оформленими (бути зрозумілими). Під повнотою оформлення мається на увазі дотримання певного способу викладу суті рішень, за яким формулювання самого рішення виключало б невизначеність у розумінні його виконавцями, та полегшувало б контроль за його здійсненням.

Науковець І. О. Самойленко [4] доповнив вищезазначені вимоги, такими як

результативність, економічна ефективність та контроль виконання.

У науковому джерелі [6, с. 74], крім вищезначених вимог, відзначаються ще кількісна та якісна визначеності управлінських рішень та їх цілеспрямованість. Дотримання цих вимог, на думку авторів, сприяє оптимізації процесу прийняття управлінських рішень. У наукових наробках деяких авторів [10, с. 96] додаються вимоги щодо адаптивності та об’єктивності управлінських рішень.

Аналіз робіт науковців дає нам можливість узагальнити результати їхніх досліджень (див. табл. 2).

З наведеного аналізу зрозуміло, що у науковій літературі найчастіше як вимоги до управлінських рішень розглядаються: обґрунтованість, своєчасність, повнота змісту, повноважність та оптимальність. Розглянемо зазначені вимоги більш детально.

Таблиця 2

Аналіз основних вимог до управлінських рішень у працях науковців

Вимоги до управлінських рішень	Яремко І.І. [14]	Андрущенко Н.О. [15]	Петруня Ю.Є. [2]	Шульженко І.В. Остапенко С.Ю. Симоненко В.А. [6]	Самойленко І.О. [4]	Загороднюк О.В. Півторак М.В. Малюга Л.М. [10]
Адаптивність						+
Обґрунтованість	+	+	+	+	+	+
Своєчасність	+	+		+	+	+
Повнота змісту		+	+	+	+	+
Оптимальність	+		+	+		+
Гнучкість			+	+		
Зрозумілість	+		+		+	
Адресність рішення					+	
Результативність					+	
Реальність		+				
Економічна ефективність		+				
Правомірність (повноважність)	+	+	+	+		+
Збалансованість прав та обов’язків		+				
Якісна та кількісна визначеність				+		
Оперативність	+					
Цілеспрямованість				+		+
Об’єктивність						+

Джерело: складено авторами за матеріалами [2; 4; 6; 10; 14; 15]

Обґрунтованість. Рішення повинно охоплювати повне коло питань, всю повноту вимог до керованої системи. Обґрунтованість вимагає, щоб управлінські рішення розробляли, враховуючи об’єктивні закономірності розвитку об’єкта управління, що мають віддзеркалювати технологічні, організаційні, економічні та інші аспекти його діяльності.

Своєчасність та повнота змісту рішення означає, що воно найкращим чином відповідає умовам зовнішнього та внутрішнього середовища. Своєчасним вважається таке рішення, яке є для організації актуальним, життєво важливим, спрямованим на вирішення найгостріших проблем діяльності підприємства. Повнота змісту рішення означає, що воно повинне охоплювати всі сфери діяльності та напрямки розвитку об’єкта управління в цілому.

Повноваження на прийняття рішень (правомірність) означає наявність відповідних правових повноважень у керівника, що дозволяють йому приймати подібні рішення.

Оптимальність. Реалізація будь-якого рішення завжди пов'язана з витратами ресурсів: матеріальних, трудових, фінансових. Важливим є їх ефективне використання, тобто отримання найкращих результатів за найменших витрат ресурсів. Прийняти оптимальне рішення – означає довести, що організація має в своєму розпорядженні достатні для його реалізації ресурси та вони використовуються з максимальною віддачею. Вкрай важливо враховувати і такий ресурс, як час виконавців, які реалізують рішення.

Висновки. Шляхом систематизації нами виділено три наукові підходи щодо трактування сутності поняття «управлінське рішення». У рамках першого підходу управлінське рішення розглядається як процес, тобто сукупність низки послідовних дій, спрямованих на вирішення конкретної ситуації. Другий підхід полягає в тому, що управлінське рішення можна трактувати як акт вибору особою, що приймає його за допомогою визначених правил. Відповідно до третього підходу управлінське рішення описується як результат вибору. Поділяючи погляди представників третього підходу, пропонуємо розглядати управлінське рішення як результат вибору суб'єктом управління способу дій, спрямованих на розв'язання певної задачі управління, що реалізується на основі аналізу проблемної ситуації, та з використанням методів і засобів її вирішення.

На основі аналізу наукових напрацювань низки авторів нами виділено ключові вимоги до управлінських рішень, дотримання яких підвищує їхню якість, зокрема: обґрунтованість, своєчасність, повнота змісту, повноважність, оптимальність.

Перспективами подальших досліджень даної проблематики є розробка прийомів та методів, що підвищують якість управлінських рішень.

Список літератури

1. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Вильямс, 2020. 672 с.
2. Петруня Ю. Є., Літовченко Б. В., Пасічник Т. О. Прийняття управлінських рішень: навч. посіб. Дніпро. Університет митної справи та фінансів, 2020. 276 с.
3. Гевко І. Б. Методи прийняття управлінських рішень: підручник. К.: Кондор, 2018. 187 с.
4. Самойленко І. О. Обґрунтування адміністративних рішень в умовах ризику та невизначеності. Харків. ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2019. 73 с.
5. Лисенко В. В., Кондратюк Н. В., Пронська В. В. Управлінські рішення як ключовий компонент моделі управління організацією. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 32. С. 149-154.
6. Шульженко І. В., Остапенко С. Ю., Симоненко В. А. Удосконалення процесу прийняття управлінських рішень. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 4 (09). С. 73-77.
7. Брюховецька М. С. Управлінське рішення та фактори, що впливають на процес його прийняття й реалізацію. *Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції*. Вип. 4. 2019. С. 3-6.
8. Груб'як С. В. Сучасні аспекти розроблення і прийняття управлінських рішень. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 11. С. 201-204.
9. Нікіфоренко В. С. Особливості прийняття державно-управлінських рішень у сфері прикордонної безпеки. *Прикарпатський юридичний вісник*. 2018. Вип. 2(23). Т. 3. С. 194-198.
10. Загороднюк О. В., Півторак М. В., Малюга Л. М. Основні напрями підвищення якості та ефективності розробки і прийняття управлінських рішень. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 4 (15). С.94-98
11. Онофрійчук О. В. Шляхи оптимізації формування та розвитку управлінської команди підприємства. Матер. IV Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конф. Менеджмент ХХІ століття: сучасні моделі, стратегії, технології. Вінниця, 16 жовтня 2018 р. С. 256–264.
12. Шоробура І. Сучасні вимоги до управлінського рішення. *Молодь і ринок*. 2018. Вип. 8 (163). С. 17-21.
13. Астахова Г. И., Москвитин Г. И. Менеджмент: учебник. М.: Юрайт, 2014. 422 с.
14. Яремко І. І. Особливості прийняття та реалізації управлінських рішень в системі публічного управління. *Грааль науки*. 2021. Вип. 7. С. 57-61.
15. Андрущенко Н.О. Умови і чинники якості управлінських рішень на торговельному

References

1. Meskon, M., Al'bert, M. & Hedouri, F. (2020). *Osnovy menedzhmenta*. M.: Vil'jams. [in Russian].
2. Petrunia, Yu.Ye., Litovchenko, B.V. & Pasichnyk, T.O. (2020). *Pryjniattia upravlins'kykh rishen'*. Dnipro. Universytet mytnoi spravy ta finansiv [in Ukrainian].
3. Hevko, I.B. (2018). *Metody pryjniattia upravlins'kykh rishen'*. K.: Kondor [in Ukrainian].
4. Samojlenko, I.O. (2019). *Obgruntuvannia administratyvnykh rishen' v umovakh ryzyku ta nevyznachenosti*. Kharkiv. KhNUMH im. O. M. Beketova [in Ukrainian].
5. Lysenko, V.V., Kondratiuk, N.V. & Pron's'ka, V.V. (2019) Management decisions as a key component of the organization's management model. *Infrastruktura rynku*. 32, 149-154. [in Ukrainian].
6. Shul'zhenko, I.V., Ostapenko, S.Yu. & Symonenko, V.A. (2018). Improving the management decision-making process. *Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk*, 4(09), 73-77 [in Ukrainian].
7. Briukhovets'ka, M. Š. (2019) Management decision and factors influencing the process of its adoption and implementation. *Aktual'ni problemy vitchyznianoj iurysprudentsii*, 4, 3-6. [in Ukrainian].
8. Hrubciak, S.V. (2017) Modern aspects of development and management decisions. *Ekonomika i suspil'stvo*, 11, 201-204. [in Ukrainian].
9. Nikiforenko, V.S. (2018) Features of public administration decisions in the field of border security. *Prykarpats'kyj iurydychnyj visnyk*, 2(23), 3, 194-198. [in Ukrainian].
10. Zahorodniuk, O.V., Pivtorak, M.V. & Maliuha, L.M. (2019) The main directions of improving the quality and efficiency of development and management decisions. *Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk*. 4 (15), 94-98 [in Ukrainian].
11. Onofrijchuk, O.V. (2018) Shliakhy optymizatsii formuvannia ta rozvytku upravlins'koi komandy pidpriemstva. Mater. IV Vseukrains'koi naukovo-praktychnoi internet-konf. [Mater. IV All-Ukrainian scientific-practical Internet conference]. *Menedzhment KhKhI stolittia: suchasni modeli, stratehii, tekhnolohii* [Management of the XXI century: modern models, strategies, technologies]. Vinnytsia, 256–264. [in Ukrainian].
12. Shorobura, I. (2018). Modern requirements for management decisions. *Molod' i rynek*. 8 (163), 17-21. [in Ukrainian].
13. Astakhova, N.I. & Moskvitin, H.I. (2014). *Menedzhment*. M. Yurajt. [in Russian].
14. Yaremko, I.I. (2021) Features of making and implementing management decisions in the system of public administration. *Hraal' nauky*. 7, 57-61. [in Ukrainian].
15. Andruschenko, N.O. (2019) Conditions and factors of quality of management decisions at the trading enterprise. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*. 4 (21), 137-141. [in Ukrainian].

УДК 331.446.4

DOI:10.32680/2409-9260-2021-11-12-288-289-154-159

UNNECESSARY AND POINTLESS INTRODUCTION OF A CORPORATE ASPIRATION CODE OF ETHICS IN SOME CASES

Remigiusz Rzyński, Assoc. Prof. Dr., Department of Social Sciences, College of International Business ISM Slovakia in Prešov, Duchnovič Square 1, Prešov, 080 01, Slovakia
ORCID ID: 0000-0003-3287-555X

***Abstract:** Many articles and scientific studies on codes of ethics, their division and various uses have been written. In our study, we also focus on codes of ethics, but we will not be interested in their effective use. We focus on situations where codes of ethics are unnecessary, meaningless, or even harmful. On the fitted examples, which can certainly be confronted with the fact that they find their parallels in real situations, at least in the basic features, we show the possible uselessness or harmfulness of ethical codes in some versions. By no means do we say that codes of conduct are meaningless or harmful in general. We only claim that there are cases in which their entire creation and implementation is unnecessary. There are even cases in which it would be better for at least some of the directives of the code of ethics not to exist at all. We think that the introduction of a code of ethics is far from justified in every case in which it has taken place.*

***Key words:** code of ethics, code of ethics, introduction of code of ethics.*

НЕПОТРІБНЕ І БЕЗГЛУЗДЕ ЗАПРОВАДЖЕННЯ В ДЕЯКИХ ВИПАДКАХ ЕТИЧНОГО КОДЕКСУ КОРПОРАТИВНИХ УСТРЕМЛІНЬ

Ремігіуш Ризінський, доц. канд. филос. наук, Департамент соціальних наук Колледж міжнародного бізнесу ISM Словаччина в Прешові Площадь Духновича 1 Прешов, 080 01 Словаччина
ORCID ID: 0000-0003-3287-555X

***Анотація:** Написано багато статей та наукових досліджень щодо етичних кодексів, їх поділу та різноманітного використання. У нашому дослідженні ми також зосереджуємось на етичних кодексах, але нас не цікавить їх ефективне використання. Ми зосереджуємось на ситуаціях, коли етичні кодекси є непотрібними, безглуздими чи навіть шкідливими. На підібраних прикладах, які, безперечно, можна зіткнутися з тим, що вони знаходять свої паралелі в реальних ситуаціях, принаймні в основних ознаках, ми показуємо можливу непотрібність або шкідливість етичних кодексів у деяких версіях. У жодному разі ми не кажемо, що кодекси поведінки безглузді чи шкідливі взагалі. Ми лише стверджуємо, що є випадки, коли вся їх створення та впровадження є непотрібними. Є навіть випадки, коли було б краще, щоб принаймні деяких директив етичного кодексу взагалі не було. Ми вважаємо, що запровадження етичного кодексу є виправданим далеко не в усіх випадках, коли воно має місце.*

***Ключові слова:** етичний кодекс, етичний кодекс, запровадження етичного кодексу.*

JEL Classification: H 500, O 380.

Formulation of the problem. Codes of ethics are now widespread, including in some socialist countries (such as China) (Lampton 2021). As a rule, they contain general requirements not only for the procedure, but also for the integrity and personality of the employees concerned (Budayová, Bursová 2016). Business and managerial ethics recognize different types of codes of ethics.

Analysis of recent research and publications. T Gaumnitz and Lere already recall the following fact: “if researchers wish to systematically examine, classify, categorize, or in some way process codes of business ethics using the scientific method, they need to be able to more clearly communicate about codes of ethics, both among themselves and to others” (Gaumnitz and Lere 2004, p. 332).

Separation of previously unresolved parts of the overall problem. Their division has two types of categories. The first type of categorization of codes of ethics is the breakdown according to the area they cover. In this respect, we divide codes of ethics into corporate, industry and professional. A corporate code of ethics is a type of code that is valid in a particular company. It is closely linked to one business entity. Another category is the code of ethics, which is intended for a specific industry, e.g. food, franchising and the like.

Purpose of the study. We can also perceive them as codes of interest associations and interest groups. The professional code of ethics, in turn, means recommended patterns of behavior compacted in a small space, which are a guide in a certain profession. In this way we can state that “probably the oldest version of the professional code of ethics is the Hippocratic Oath, which has

been translated since the 5th century p. n. l” (Remišová 2000, p. 218).

Basic material. There is another type of categorization of codes of ethics. He divides codes of ethics into aspiration, education and regulatory. "Certainly it is necessary to distinguish between the ideal state and the real possibilities we have." (Polačko 2020, p.60). The Aspiration Code means a description of the ideal state that should occur. This is an expression of the sollen plane, to which the sein plane should adapt. The Aspiration Code of Ethics can be characterized as a code of value. Such a code has the opportunity to outline standards of desirable behavior. This will require a relatively high degree of self-regulation, as this type of code does not prescribe specific rules or sanctions for non-compliance. There is a very broad autonomy of interpretation. The Code of Education is a bit more specific. It contains well-defined instructions with precise interpretation and description. The regulatory code seeks to translate the sollen plane into concrete rules. It contains the requirements in the specific elaboration into the rules. We could also call the code of conduct a code of ethics based on compliance with specific rules. Clear and predetermined patterns of behavior with relatively strict rules can help in those sectors where deviations from fixed patterns can cause problems. This is the case, for example, in banking. Here, it is appropriate to set out relatively precise patterns of behavior, as well as the sanctions associated with their violation. It is worth recalling that in practice we also encounter a mixed form of codes, where there may be a code with aspiration declaration of contracted values, but at the same time it contains desirable patterns of behavior, or even sanctions that result from violating the models. We call this type the educational code, as it also has an explanatory component, which at the declarative level deals with the authoritative values of the code, as well as a specific component with patterns of behavior.

As they say in the classic Robin and Giallourakis article today, the organizational codes of ethics are: 1. very different; 2. often similar; 3. not connected with ethics; 4. perceived as an important tool for fostering ethical conduct; and 5. not very effective in a broad ethical sense (Robin and Giallourakis 1989). There are many advantages as well as disadvantages to implementing different types of codes of ethics. In this study, I am trying to prove that there are many situations where a company's code of ethics either makes no sense or can even be harmful. This is generally not the case. In many cases, we can speak of similar results as reported by Adams, Tashchian and Shore: "Employees in companies with an ethics code also gave higher ratings of company support for ethical behavior, reported higher levels of satisfaction with outcomes of ethical dilemmas, more frequently reported being encouraged to behave ethically, and felt somewhat less pressure to behave unethically than respondents from companies without an ethics code" (Adams, Tashchian and Shore 2001, p. 207). As stated by many authors, e.g. Remišová, the code of ethics can also be associated with disadvantages.

They are e.g. disadvantages associated with a professional code of ethics. Remišová makes the following reservations: their excessive generality and vagueness, weak effectiveness of declared standards without sanctions, are too directive (Remišová 2011, p. 223). It is unclear who should be delegated to establish a professional code of ethics or who may lay down the sanctions associated with it. There is a problem with ethical diversification, where every semi-profession and specialization need its own code of ethics. This threatens ethical disorientation, as one job position can permeate a range of codes of ethics. Like Remišová, Zecha points out that by using too much professional codes of ethics, one becomes accustomed to thinking about ethical issues autonomously (Zecha 1999). On the contrary, in the case of creative companies, any behavior of employees is tolerated, while "the decisive criteria will only be quality, originality and the resulting effect" (Hvizdová, Polačko 2020, p.34), which also leads to strengthening the tendency to solve ethical problems (Gaffová and Šatanová 2020).

Remišová also points out possible shortcomings related to their implementation at the level of company codes. According to the mentioned author, corporate codes of ethics run the risk of misunderstanding why they are constituted in the content as they are, which is a potential for further misunderstandings. The author points out that, although the codes are formulated by the board, the ethics committee, the human resources department and the like, "neither the board nor the various committees are often considered to have the specific right to define what is and what is not morally correct" (Remišová 2011, p. 215). According to Remišová, codes of ethics often point to morally harmful behavior, but they do not state the moral basis of desirable patterns of behavior. Finally, the limited scope of the Code can deal with moral principles only at the general level (Remišová 2011, p. 216). These are actually comments on the implementation of corporate codes of ethics.

The real institutionalization of codes of ethics can be a real problem. Their creation on the basis of company codes does not require direct knowledge of the creators of philosophical ethics

and metaethics, knowledge of applied ethics will suffice (Ambrozy 2020). This may not be enough for professional and industry codes. Internal standards, rules, and codes of ethics alone do not guarantee that the resulting actions and decisions will be ethical. The system needs to exist and work. Mokrišová states that "today's world operates on the principle of information, the basic goal of which is to obtain important information first and then gain benefits from this step" (Mokrišová, 2020, p.30). Individuals violate ethical standards mainly for the following reasons. They do not know ethical standards or do not know or have learned that their acceptance is important. Unethical behavior of individuals is caused by strong situational pressures. Functionally superior is weak, "soft", or inefficient. The pressure to retreat from the set ethical standards is created by the collaborators themselves (Flikingerová 2021). The organization's management may ignore behavior that differs from ethical standards, which may result in the promotion or even institutionalization of misconduct. Trying to achieve personal gain or expecting personal gain can provoke behavior that does not comply with ethical standards.

Any system that seeks to reduce the likelihood of unethical behavior must be able to manage potentially destructive factors. "The emphasis on ethical behavior and the publication of codes of ethics should not be just a fad, a response to the immediate critical attitudes of the public" (Šestáková 2013, p. 67). Unethical behavior permanently threatens the internal integrity of the organization, its relations with the external environment. Institutionalization of ethics in the company is an important and decisive means in eliminating and preventing unethical conduct. Institutionalization of business ethics is a broad concept and includes the socialization process of employees (candidate selection, finding moral awareness and value system remuneration, ...), integration and loyalty of employees and, last but not least, the code of ethics of the organization.

There is a need to reflect on the level of implementation of the institutionalization of the Code of Ethics, in terms of its effectiveness. For a code of ethics to be effective, it must contain three main qualitative characteristics: a) it should be clear and comprehensible to the average individual, b) it must be as comprehensive as possible in order to avoid misinterpretation of various acts, c) enforceable, with a precise description of the expected behavior and the behavior leading to its violation, as well as with a precise definition. Penalties or sanctions must be explained for three reasons. 1. to maintain the clarity and completeness of the Code, 2. to give the individual the opportunity to decide whether the conduct is appropriate to the penalty provided, 3. to ensure the enforcement of the Code. Adopting a code of ethics must never be an end in itself.

To support and better apply the Code in practice, S. Weller puts forward several hypotheses: The more emphatic one of the sources of legitimacy will be, the more effective the Code of Ethics will be. In decentralized organizations, middle management will be a more effective source of authority to ensure a code of ethics than top management. In a centralized organization, top management will be a more effective source of authority to ensure a code of ethics than middle management. The effectiveness of the Code of Ethics is all the greater the greater the involvement of middle management and senior representatives working in the development of the Code. A code of ethics that is published and regularly discussed with employees through all levels of management will be more effective than a code that is not subject to this communication. Sanctions, which are linked to the Code itself, play an important role. A code of ethics in which employees have a key role to play is more effective and open to change by employees. Employee participation in its creation and changes directly increases its efficiency (Weller 1988).

The Code of Ethics can be created in two ways, externally and internally. Both methods have their advantages and disadvantages. If a company draws up its code of ethics internally, the advantage is that its creators know the company well. They are familiar with its problems and organizational culture. The disadvantage for the employer is that employees cannot perform other tasks during the creation of the code of ethics. The disadvantage may also be the lack of depersonalization, as well as the absence of distance from the creators of the organization. The second way is the external creation of a corporate code of ethics. The advantage here is that employees can perform their work without interruption and are not allocated to this task. Another advantage is that the employees of a professional company that creates corporate codes of ethics usually have the education and experience to do so. The code thus comes basically completely finished. The disadvantage is that the external company does not have a perfect overview of the company for which it wants to prepare a corporate code of ethics. It is therefore difficult to reconcile the professionalism requirement of the corporate code of conduct on the one hand and the need to know the adequate needs for the institutionalization of corporate standards on the other. Before creating the first draft of the code, it is necessary to analyze the group or organization for which the code will be developed. For a business organization (or industrial enterprise), the first step

includes specifying its function in the company in terms of product markets, number of customers, shareholders, employees, as well as other groups of clients, including competitors, suppliers, local, respectively. regional communities and governments (Luknič 1994).

There are several suggestions on how to well implement an ethical culture in a company using codes of ethics. Webley, for example, makes suggestions. "The main reasons for the apparent gap between corporate principles and practice can be summarized as a failure to embed core ethical values in a way that affects decision making at all levels throughout the organization" (Webley and Werner 2008, p. 413). Webley says the code of the draft code of ethics is approved by the company's management. It is also necessary to create a strategy for the implementation of the prepared code in the company. The code must also be forwarded to the company's employees in an understandable form. Employees should be given the opportunity to respond to the content of the Code. Webley encourages executives to confirm that they understand the corporate code of ethics and to be able to innovate and supplement it. Our author makes the link of the code of ethics with contracts and disciplinary proceedings to consider. It also recommends a space for regular updating of the company's code of ethics. Our author intends to raise awareness of the consequences in the minds of the company's employees. It also recommends institutional training related to the implementation of the Code, translation of the Code as required, distribution of copies of the Code to business partners as well as the presence of the Code in annual reports (Webley 2007).

We have described the possible disadvantages of codes of ethics, as well as recommendations on how to eliminate them as effectively as possible. Many of the negative effects of a code of ethics can occur when the code is an octopus dictated by management, without discussion throughout the company in plenary, or with representatives of each component if the company is too large. Such a case can lead to an octave at the will of the author of the code, who will enforce its content arbitrarily. We can give more examples. One model situation can arise if the company's management arbitrarily enforces various rules in the corporate code of ethics, the nature and meaning of which is non-ethical in nature. There are many such situations to imagine or imagine. We present several examples as model situations. These are not taken examples from reality, but fabricated cases. We tried to make their content so that it could be an empirically possible fact.

For example, consider a company in which management has implemented a rule in the company's code of ethics that it is undesirable to work in another company in a similar industry, even in the case of part-time work and the conditions under which the worker pursues both jobs. The real reason for such a disguised decision may be an unhealthy view of another company in the same sector as hostile, thereby (unjustifiably) declaring such a working time a conflict of interest. However, this may include the previous failure of members of management who have tried unsuccessfully in the past to engage in such ancillary or second employment. Therefore, they will not deny such a relationship to others either, as they did not obtain it themselves. The corporate code of ethics will not be aspirational, but regulatory. It will include sanctions, which in the extreme case will lead to termination of employment.

In the second case, we can imagine a scientific institution that produces results published in scientific journals and proceedings. The company will issue a part of the company's code of ethics, which prohibits publishing in such publication media (magazines and anthologies) that are paid. In addition, it will again be a regulatory corporate code of ethics. Here in the area of the decision, something that is fundamentally ethical in nature will not be a direct consequence of the decision. The cardinal problem is not ethics, but the struggle between two groups of scientific journals: those who do not collect fees for publishing, but for orders for their copies and accesses, and those who collect these fees from authors. In our case, it is the decision of the company's management whether to join one or the other magazine camp. It is no secret that there are often tense relations between the two groups of supporters of these approaches, sometimes leading to mutual heresy. In our view, holding one of the positions and outlining this view according to the corporate regulatory code is only a manifestation of the company's management, but it is not ethically relevant (not even in terms of the ethics of scientific research) and is only an enforceability of the institution's employees.

The third case may be in the area of security services. Imagine a security service that works in hypermarkets. In our idea, it is a company with a large turnover of employees. The company's management itself decides on a code of ethics, which will take the form of desirable and undesirable patterns of behavior. Among the undesirable behavior, in connection with the financial sanction, there is a point that forbids tasting from the presented tasting of products that the hostesses offer to customers. The irony is that hostesses often also offer security staff. However, if a senior manager found out about the innocent execution of a tasting by a security guard, he would deduce sanctions

associated with the fine. In such a decision by management, all the more so if the code of ethics has been established without discussion, the point lacks ethical sense.

Another option will be if the code of ethics is not an octroj, but if it does not significantly change the status quo. An example is the institutional code of ethics in a small municipal office with less than 10 employees. Institutionalizing ethics at such a level with such a small number of employees seems unnecessary. The manager, in this case the mayor of the municipality, has enough space to handle a really small number of employees without the need to introduce such an ethics implementation tool. One of the advantages of the company's code of ethics is, after all, speeding up, automating processes when, for many employees and problems, it is not realistic to address each ethical problem separately and solve it as a new problem, without automated processes. With a small number of employees, it makes no sense to establish such ethical institutions.

There is another possibility in which we consider the introduction of a corporate code of ethics to be meaningless and certainly unnecessary. It is the introduction of a code of ethics as a facade, the sole purpose of which is to demonstrate to some stakeholder groups that ethics is important in the company and that certain specific measures are taken. However, nothing really happens and the behavior of the company's employees before and after the introduction of the code does not change. Such use of the code of ethics is only a matter of external image and first impression. In such a case, it is not a real implementation of an ethical institute. In this case, the code of ethics only becomes part of creating a certain image for the public.

There may be several situations in which the Code of Ethics can be considered meaningless, unnecessary, or even harmful. In some cases, these are certain patterns of behavior that simply have no sense of ethics. These are usually regulations created by the manager. He has subjective reasons why he has implemented some models of behavior into the code of ethics as desirable, but their connection with ethics is minimal or non-existent. In fact, it is a fulfillment of some fixed idea of the author of the code. If subjective non-ethical reasons were given for approval by employees or their representatives, the likelihood of their approval would not be high. No consultation or discussion in the process of drafting the code can lead to the adoption of some measures, which at best will sound meaningless, at worst they will be rejected. Employees will speak negatively and the code will not be adopted. Therefore, it is our belief that failure to discuss the draft code with employees who are free to accept, amend, or even reject the proposed corporate code of ethics significantly increases the risk of non-acceptance and disapproval. It is a latent threat of conflicts that can lead to fluctuations. Forcibly enforcing the points of the code of ethics without elementary confidence in the meaning of the regulations is an unnecessary escalation of tension. It should be noted that a code of ethics is not the only possible solution for implementing ethics in a company. For example, Alizadeh, Diraniu and Qiu talk about the ethical filter in organizations (Alizadeh, Diraniu and Qiu 2021).

The introduction and updating of the code of ethics, ie changing the conditions, can also be a strategy for getting rid of uncomfortable people. We consider such motives for introduction or changes in the code of ethics to be unacceptable. The Code of Ethics can thus, in a partial or complete sense, become a tool for discriminating against employees. This is the case with the purposeful introduction of a corporate regulatory code of ethics.

Even more bizarre is the introduction of a corporate code of ethics where there is no justification. Alpha and omega implementation codes of ethics are existing, latent, or anticipated issues. We consider its implementation for the implementation itself, ie as a point of the program, which is only to create a favorable image, as a waste of energy and human potential.

Conclusions. There are two types of division of codes of ethics. In our study, we focused mainly on corporate regulatory codes of ethics. We also touched on the issue of possible disadvantages of codes of ethics, but most of all the nonsense of their implementation, resp. certain components which they contain as directives. We agreed that nonsense and unfoundedness arise in some cases at all through the introduction of a corporate code of ethics. There are other cases where selected sequences from corporate regulatory codes of conduct can be described as meaningless, even harmful. As nonsense, sometimes with the potential for harmful effects, we have identified the Code of Ethics in the following cases: a) the adopted corporate code of ethics does not absolutely change the real patterns of behavior that are relevant in terms of business, economic and managerial ethics, b) the corporate code of ethics contains measures that are irrelevant from the point of view of business, economic and managerial ethics. Their implementation is often associated with management, c) the company's aspiration code of ethics contains directives associated with sanctions that have been introduced purposefully - in an effort to set rules so that management can punish uncomfortable people in some way. It is the setting of some rules of the ad hoc corporate

code of ethics. Situation b) and c) can be given within one code of ethics. The three situations of nonsense of the individual regulations of the Code up to its implementation are evidence that the introduction of a corporate code of ethics is not desirable in every situation, as well as that some of its regulations may have nothing to do with applied ethics and may even have very negative effects.

References

1. Adams, J. Tashchian, A. Shore, T. Codes of Ethics as Signals for Ethical Behavior, In: *Journal of Business Ethics* 29, 2001, pp. 199 – 211.
2. Alizadeh, A. Dirani, K. Qiu, S. Ethics, code of conduct and ethical climate: implications for human resource development, In: *European Journal of Training and Development* 45 (8-9), 2021, pp. 674 – 690.
3. Ambrozy, M. Regarding the intersection of metaethics and applied ethics, In: *Xlinguae* 13 (3), 2020, pp. 255 – 269.
4. Budayová, Z. Bursová, J. *Charitatívna sociálna práca*. Warszawa: Szkoła Wyższa im. Bogdana Jańskiego, 2016. p. 202
5. Flikingerová, L. Ethical aspects in the practice of adult education institutions, In: *Edukácia* 4 (1), 2021, pp. 40 – 47.
6. Gaffová, Z. Šatanová, A. *Human resource management and quality management in woodworking industry companies in Slovakia*, In: 10th International scientific conference WoodEMA 2017 More wood, better management, increasing effectiveness: starting points and perspective, Prague, Czech Republic May 24th-26th, 2017, pp. 137 – 145
7. Gaumnitz, B. Lere, J. A Classification Scheme for Codes of Business Ethics, In: *Journal of Business Ethics* 49 (4), 2004, pp. 329 – 325.
8. Hvizdová, E. Polačko, J. New Trends and Challenges in Creative Economy. In: Hvizdová, E., Polačko, J. (Eds.): *Contemporary economic discourse. Interdisciplinary dimensions and practices*. Mainz: Logophon, 2020. s.32 – 37.
9. Lampton, D. Ethical Operational Codes and Dealing with China, In: *Asian Perspective* 45 (1), 2021, pp. 241 – 245.
10. Luknič, A. *Štvrtý rozmer podnikania – etika*, Bratislava: Slovak Academic Press, 1994, p. 342
11. Mokrišová, V. Marketingový informačný systém. In: Hvizdová E. *Základy marketingu*. Prešov: VŠMP, 2020, p. 258.
12. Polačko, J. Triple Bottom Line and Sustainable Life. In: Mazur, S. (Ed.) *Current development of society: integration of analytic and synthetic approaches*. Mainz: Logophon, 2020. pp.60 – 66.
13. Remišová, A. Podnikateľské etické kódexy, In: *Filozofia* 55 (3), 2000, pp. 218 – 228.
14. Remišová A. *Etika a ekonomika*, Bratislava: Kalligram, 2011, p. 496.
15. Robin, D. et al. A different look at codex of ethics, In: *Business Horizons* 32 (1), 1989
16. Šestáková, M. Etický kódex finančných inštitúcií, In: *Manažment v 21. storočí: problémy a východiská*, Bratislava: VŠM, 2013, pp. 66 – 72.
17. Weller, S. The effectiveness of corporate codes of ethics, In: *Journal of Business Ethics* 7, 1988, pp. 389 – 395.
18. Webley, S. *Use of Codes of Ethics in Business*, London: Institute of Business Ethics, 2007, p. 44
19. Webley, S. Werner, A. Corporate codes of ethics: necessary but not sufficient, In: *Business Ethics, the Environment & Responsibility* 17 (4), pp. 405 – 415.
20. Zecha, G. *Critical Rationalism and Educational Discourse*, Amsterdam: Rodopi, 1999, p. 263

НАШІ АВТОРИ

Андрієвська Євгенія Валеріївна - кандидат економічних наук, ст. викладач кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Артюх Оксана Валентинівна - доктор економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Баранова Вікторія Глібівна - доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Гаряга Леся Олегівна - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та обліку, Черкаський інститут Університету банківської справи, м. Черкаси, Україна

Джусенко Тетяна Іванівна - студентка факультету фінансів та банківської справи, Одеський національний економічний університет, Одеса, Україна

Сторова Анастасія Сергіївна - студентка факультету фінансів та банківської справи, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Єсіна Ольга Геннадіївна - старший викладач кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Юрга Світлана Миколаївна - кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Карпенко Юлія Валентинівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Карагодіна Анна Віталіївна - студентка факультету бізнесу та соціальних комунікацій, Державний університет інтелектуальних технологій і зв'язку, м. Одеса, Україна

Керекеша Ольга Владиславівна - кандидат педагогічних наук, доцент, завідувач кафедри іноземних мов, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Коваленко Вікторія Володимирівна - доктор економічних наук, професор, професор кафедри банківської справи, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Кобзар Анна Станіславівна - магістрант кафедри менеджменту організацій, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Криворучко Владислав Олександрович - аспірант кафедри економіки підприємства, Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

Ластовенко Микола Григорович - кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Лі Денніс - студент 3-го курсу Факультету менеджменту, обліку та інформаційних технологій, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Марчук Ірина Сергіївна - студентка 3 курсу факультету міжнародної економіки, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Осадчий Максим Леонідович - аспірант кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Орловська Софія Сергіївна - студентка 3 курсу факультету міжнародної економіки, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Онищенко Юлія Ігорівна - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи, Одеський національний економічний університет, Одеса, Україна

Поліщук Володимир Олегович - аспірант кафедри загальної економічної теорії та економічної політики, Одеський національний економічний університет, Одеса, Україна

Радова Наталія Володимирівна - кандидат економічних наук, старший викладач кафедри банківської справи, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Ремігіуш Ризінський - доцент, кандидат філ. наук., відділ суспільних наук, коледж міжнародного бізнесу ISM Slovakia у Пряшові, Словаччина

Язанова Наталія Олексіївна - доктор економічних наук, завідувач кафедри фінансів, обліку та банківської справи, ДЗ «Луганській національний університет імені Тараса Шевченка», м. Старобільськ, Україна

Сергєєва Олена Степанівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

Слободяник Юлія Борисівна - доктор економічних наук, професор, професор кафедри аудиту, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,

м. Київ, Україна

Стоянець Наталія Валеріївна - доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту імені професора Л.І. Михайлової, Сумський національний аграрний університет, м. Суми, Україна

Хе Цзетао - аспірант кафедри менеджменту імені професора Л.І. Михайлової, Сумський національний аграрний університет, м. Суми, Україна

Чернишова Людмила Вікторівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

НАУКОВИЙ ВІСНИК
Одеського національного економічного університету

№ 11-12 (288-289), 2021

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу
(українська, англійська, російська)

За достовірність викладених фактів,
цитат та інших відомостей відповідає автор

Рекомендовано до друку та поширення через
мережу Інтернет за рішенням Вченої ради
Одеського національного економічного
університету (Протокол № 3 від 23.12.2021 р.)

Підписано до друку 28.12.2021 р.
Формат 60 x 84 1/8. Папір офсетний.
Друк офсетний. Гарнітура Times New Roman
Ум. друк. арк. 10,3. Тираж 50 прим.

Надруковано в друкарні
ТОВ ВД «Гельветика» 73034, Україна,
м. Херсон, вул. Паровозна, буд. 46-А
Тел.: +38 (0552) 39-95-80 e-mail:
mailbox@helvetica.com.ua