

Міністерство освіти і науки України
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ СВІТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Черкаси 2020

Міністерство освіти і науки України
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ СВІТУ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

МАТЕРІАЛИ
XIV МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

19 листопада 2020 р.

Черкаси

УДК 336.71 (477)
ББК 65.262 (4Укр)

Розвиток банківських систем світу в умовах глобалізації фінансових ринків :
Матеріали XIV Міжнародної науково–практичної конференції (19 листопада
2020 року, м. Черкаси) / Черкаський навчально-науковий інститут Університету
банківської справи, 2020. — 276 с.

Відповідальний за випуск Пантелєєва Н. М., д.е.н., доцент

Збірник містить матеріали XIV Міжнародної науково–практичної конференції **«Розвиток банківських систем світу в умовах глобалізації фінансових ринків»** з актуальних проблем реалізація цілей сталого економічного розвитку в умовах викликів кризи Covid–19; функціонування та розвиток фінансової індустрії і банківських систем; упровадження фінансових технологій та цифрових рішень для забезпечення фінансової інклюзії та безпеки в умовах нових викликів і загроз; реалізації стратегій, моделей та технологій менеджменту в умовах цифрових трансформацій, інновацій та пандемічних обмежень; сучасних новації у ключових аспектах обліку, аудиту та оподаткування; секторального лідерства індустрії інформаційних і комунікаційних технологій; кримінально–процесуальних аспектів розслідувань фінансових і кіберзлочинів; формування необхідних знань і навичок для задоволення поточних і майбутніх очікувань суспільства та ринку праці.

Видання розраховано на фахівців фінансової сфери, науковців, викладачів, фахівців, аспірантів і здобувачів вищої освіти.

Участь у конференції взяли науковці та практики з Києва, Полтави, Львова, Черкас, Вінниці, Луганську, Тернополя, Познані (Польща), Риги (Латвія), Астани (Казахстан), Караганди (Казахстан), Самарканду (Узбекистан), Мінська (Білорусь), Могильова (Білорусь), Пінська (Білорусь), Новополицька (Білорусь).

Погляди, висловлені в публікаціях, є виключно позицією авторів.

© Автори текстів, 2020 р.

© ЧННІ УБС, 2020

З М І С Т

-19

<i>Корнєєв В. В.</i> Особливості монетарної і бюджетної політики України: протидія коронакризі	8
<i>Панковець М. П.</i> Проблеми реалізації стратегії сталого розвитку України та забезпечення її фінансової підтримки.....	11
<i>Онищенко С. В.</i> Бюджетна вразливість України в умовах пандемії	14
<i>Сембиева Л. М.</i> Современные аспекты монетарной политики Республики Казахстан в условиях глобализационных вызовов.....	16
<i>Талимова Л. А., Жукенов Б. М., Акенов С. Ш., Сайфуллина Ю. М.</i> Приоритетные направления инновационно-технологического развития агропромышленного комплекса Казахстана	20
<i>Зайналов Д. Р.</i> Состояние и развитие рынка услуг при меняющихся хозяйственных условиях.....	22
<i>Талимова Л. А., Жанбеков А.</i> Финансовые аспекты социально-экономической политики Казахстана	26
<i>Устік М. Є.</i> Covid-19 та його вплив на цілі сталого розвитку	29
<i>Хуторна М. Е.</i> Концепція фінансової стабільності у парадигмі сталого розвитку: новий тренд чи повернення до витоків.....	32
<i>Лукашук М. В.</i> Банківське кредитування інноваційного розвитку економіки.....	35
<i>Копьлова О. В., Касевич О. А.</i> Банкротство как результат влияния COVID-19 на деятельность субъектов хозяйствования	38
<i>Чепелюк Г. М., Душейко П. А.</i> Сучасні тенденції цифрової трансформації агропромислового комплексу України.....	41
<i>Szczepanski M., Khmelyarchuk M.</i> The impact of crises processes on the dedevelopment of banking system (on the example of Ukraine and Poland)	45
<i>Теляк О. А., Велесевич Д. А.</i> Оценка уровня прозрачности Национального банка Республики Беларусь	49
<i>Сергеюк В. С., Лопух Ю. И.</i> Направления развития комплексного обслуживания розничных клиентов банками Республики Беларусь	52
<i>Бакшеєва О. А.</i> Методи валютного нагляду в Україні та шляхи їх удосконалення в умовах сьогодення	55
<i>Жежерун Ю. В.</i> Цифрові технології у банківській сфері в умовах пандемії COVID-19.....	58
<i>Маслій О. А.</i> Загрози банківській безпеці України в умовах цифровізації	61

Перцева А. Ю. Переваги та недоліки політики інфляційного таргетування для України	63
Путінцева Т. В. Проблеми та напрями вдосконалення управління ліквідністю комерційних банків	65
Чепелюк Г. М., Постригань А. С., Швець Н. В. Фінансова стабільність банку: теоретичні аспекти	68
Федорущенко Б. В. Забезпечення фінансової безпеки банківського сектору	71
Пантелєєва Н. М. Фінансові інновації банківських систем світу у відповідь на виклики пандемії	74
Хуторна М. Е., Костогриз В. Г. Проблематика впливу цифровізації на ефективність банківської діяльності	77
Ярема О. Р., Долінський Б. Є. Конкуренція традиційних банківських систем з необанками на сучасному етапі	80
Запорожець С. В. Сучасні передумови поширення практики функціонування RegTech в Україні	83
Запорожець С. В., Павлик Н. В. Адаптація інноваційних банківських продуктів	86
Нагайчук Н. Г., Пелинай А. Ю. Підходи до формування інноваційного потенціалу банку в умовах цифрової економіки.....	89
Харченко А. М., Шабанова О. В. Напрями удосконалення управління кредитним портфелем банку в умовах COVID–19	92
Криниця С. О., Нечипоренко В. О. Цифрові платформи в діяльності банківських установ	95
Хуторна М. Е., Волкович Л. В. Трансформація фінансової аналітики банку під впливом застосування технології BIG DATA	98
Александрёнок М. С., Воронков Ю. В., Устинович В. А. Развитие рынка электронных денег в Беларуси.....	101
Воронін А. В., Байда І. І. Підходи до вибору конкурентної стратегії підприємства в сучасних умовах.....	105
Гаряга Л. О., Головка М. О. Оцінка конкурентоспроможності мікрофінансових організацій на фінансовому ринку.....	107
Герасименко А. В. Сучасний стан банківського кредитування промислових підприємств.....	110
Єгоричева С. Б. Функціонування регуляторних «пісочниць» для розвитку фінансової індустрії.....	113
Костогриз В. Г., Ткаченко А. Ю. Проблематика використання електронних платіжних засобів в контексті стимулювання обсягів безготівкових платежів	116

Лобозинська С. М. Необанки як феномен цифрової фінансової трансформації	119
Хуторна М. Е., Культенко В. О. Використання технології BIG DATA в продажах банківських продуктів	122
Талимова Л. А., Набиев А. Проблемные аспекты оценки доходности портфеля финансовых активов в современных условиях развития экономики	125
Талимова Л. А., Совет А. Методология определения финансовых рисков в инвестиционной деятельности коммерческих банков	127
Трезубов О. С., Мережко В. А. Розробка проекту організації маркетингового дослідження в банку	129
Чепелюк Г. М., Ткаченко А. Ю. Міжбанківські кредити як джерело формування ресурсів банку	132
Примостка Л. О., Краснова І. В. Фінансова інклюзія: сутність, детермінанти, методика оцінювання	136
Гірченко Т. Д., Колєснікова Л. Л. Трансформація банківського сервісу у напрямі фінансової інклюзії	139
Голикова А. С. Дезинтермедіація фінансових послуг.....	142
Нагайчук Н. Г. Інклюзія страхових послуг під час Lockdown	145
Запорожець С. В., Лизогуб Ю. М. Вдосконалення підходів до формування стратегії та бізнес–моделі банку.....	149
Луцик М. В. Основи відкритого банкінгу	152
Нагайчук Н. Г., Савченко С. О. Адаптація страхових компаній в умовах ІоТ	154
Ткаченко Н. В. Адаптація українських страхових компаній до нових викликів	157
Ткаченко О. Є. Переваги та недоліки функціонування цифрових фінансових активів – криптовалюта	160
Третяк Н. М. Цифрові технології в управлінні активами підприємства	162
Чайковський Я. І. Перспективи розвитку Інтернет–банкінгу в Україні	165
Шабаш Є. В. Особливості використання технології Big Data в управлінні фінансовими ризиками страхової компанії	168
Ярема О. Р., Тарасенко П. В. Розвиток мультифакторної автентифікації. Чому юзери нехтують своєю безпекою?	171

Козьмук Н. І., Кліпкова О. І. Інтегральна характеристика позицій вітчизняних банків України в аспекті реалізації засад корпоративної культури	174
Кочума І. Ю., Діденко В. С., Чорний Н. Я. Кадровий потенціал та комунікативна політика банку в умовах посткризового відновлення	177
Кочума І. Ю., Курченко А. В. Інформаційні технології підтримки прийняття управлінських рішень в умовах цифровізації	180
Кривиця С. О., Культенко І. В. Цифрові трансформації бізнес–процесів на підприємствах	183
Максимчук Д. І. Концептуальні засади систем інтелектуалізації персоналу в фінансових організаціях в умовах карантину.....	186
Чепелюк Г. М., Атамась К. Я. Роль Startup–компаній у розвитку інноваційного підприємництва	189
Кукса В. М. Світовий досвід управління та мотивації персоналу.....	192
Полях К. В., Бондар Д. О. Методи оцінки ефективності управління економічною діяльністю підприємства	195
Rotapenko L., Natalych I. Enterprise logistic inventory management: modern challenges and tasks	198
Руденко М. В., Климко М. Р. Імплементация цифрових інструментів в управлінні витратами підприємства: проблеми та перспективи	201
Гедз М. Й., Пічкур І. В. Особливості обліку, аналізу і аудиту операцій за безготівковими розрахунками банку	204
Гедз М. Й., Ткаченко Ю. П. Особливості відображення запасів у фінансовій звітності за національними та міжнародними стандартами	206
Гончаренко О. О., Владов П. І. Особливості обліку біологічних активів	208
Зайцева Л. О. Соціальний аудит відповідальної діяльності компаній	211
Лемеш В. Н., Чеченок П. В. Блокчейн как система учета бухгалтерской и финансовой информации	214
Лук'янець О. В., Панівнік І. А. Етапи економічного аналізу доходів підприємства	217
Лук'янець О. В., Тупицька А. В. Теоретико–методичні аспекти внутрішньогосподарського контролю заробітної плати	220
Онїщенко Г. В. Єдиний рахунок для сплати податків: переваги та недоліки	223
Потапенко Л. В., Надточій С. П. Електронні гроші: їх сутність та особливості бухгалтерського обліку	225
Рогова Н. В. Сучасні аспекти оновлення стандартів бухгалтерського обліку	227

Рогова Н. В., Сула О. Ю. Шляхи вдосконалення обліку дебіторської заборгованості підприємства	229
Шинкаренко О. М., Гладкова А. А. Сучасна методика формування фінансової звітності страхової компанії, її аналіз та аудит	231
Шинкаренко О. М., Ткаченко Д. В., Поліщук І. В. Особливості застосування РРО для фізичних–осіб підприємців	233
Шинкаренко О. М., Яйкун Р. А. Особливості нарахування амортизації основних засобів	235
Пантелєєва Н. М., Діденко В. А. Автоматизація організації тренувального процесу в спортивних школах	239
Пантелєєва Н. М., Капелюшний С. Є. Технології інженерії програмного забезпечення для віртуалізації експозиційної діяльності.....	242
Пантелєєва Н. М., Третяк С. Актуальні питання розробки програмного забезпечення автоматизації служби кур'єрської доставки.....	245
Пантелєєва Н. М., Шульга З. П. Цифрові технології моніторингу екології довкілля	248
Grasis J. Development of the understanding the term «Beneficiary» in Latvian commercial banking sector for the purposes of anti–money laundering legislation (1990–2020)	252
Брайченко С. М., Грошева О. А., Добролежа І. О. Особливості класифікації злочинів проти власності	254
Колісник А. С., Білоус І. М., Могила І. В. Правові аспекти криптовалюти в Україні	257
Фоменко В. М., Кравець І. П., Вдовіченко Р. В. Сучасні тенденції розвитку кіберзлочинності, її види та наслідки.....	259
Фоменко В. М., Малицький Д. В., Зінченко Ю. О. Проблеми права інтелектуальної власності у цифровій сфері	261
Колісник А. С., Братко Я. Є., Заєленець О. С. Правове становище військовополонених під час збройних конфліктів.....	264
Колісник А. С., Лисак М. О. Захист прав інтелектуальної власності	265
Кочума І. Ю., Кузьменко А. В. Актуальні методи підбору персоналу для підприємств	268

Потапенко Л. В., Головченко В. Б., Діляєва Є. І. Особливості розвитку англійської мови в епоху глобалізації	270
Потапенко Л. В., Парахоня Н. А. Дистанційне навчання – невід’ємна частина сучасної освіти	272
Потапенко Л. В., Ткаченко Ю. П., Кабенгеле Г. Т. LOCKDOWN як передумова виникнення англійських неологізмів	274

РЕАЛІЗАЦІЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ВИКЛИКІВ КРИЗИ COVID–19

УДК 336.71: 336.143.2

ОСОБЛИВОСТІ МОНЕТАРНОЇ І БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ: ПРОТИДІЯ КОРОНОКРИЗИ

Корнєєв В. В., д-р екон. наук, професор,
завідувач відділу фінансової політики
Державного науково-дослідного
інституту інформатизації та моделювання економіки

Економіка України, як і інших держав, в лещатах коронакризи. Уряди і центробанки країн світу впроваджують додаткові протекціоністські заходи підтримки власних фінансових систем і ринків. Такі заходи фокусуються навколо грошового фінансування потреб уряду, зокрема, як через збільшення бюджетних видатків і дефіциту бюджету, так шляхом розширення балансу центробанків при придбанні ними державних цінних паперів (зобов'язань уряду). Реалізація цих заходів потребує зваженого і узгодженого причетними сторонами підходу, адже в стані крайнього ризику і небезпеки життя людей, фінансова стабільність і безпека держави.

Приклади участі центробанків у фінансуванні потреб уряду (видатків бюджету) для переборення коронакризи.

Великобританія стала першою країною, яка застосувала грошове фінансування уряду для забезпечення негайних витрат на боротьбу з коронакризою. Ще у березні 2020 р. британський уряд передбачав значне збільшення обсягів необхідних боргових ресурсів. Банк Англії (ВоЕ) тимчасово фінансував потреби держави у витратах, коли відповідний комітет ВоЕ вже на початку квітня 2020 р. проголосував за придбання держоблігацій на 200 млрд фунтів стерлінгів для «підтримки економічних потреб британського народу». Ще через місяць, на початку травня 2020 р., ВоЕ анонсував понад трикратне збільшення обсягів придбання державних облігацій і корпоративних інвестиційного класу за рахунок резервів центробанку з 200 млрд фунтів стерлінгів до 645 млрд фунтів стерлінгів.

У США заявлені початкові заходи із стимулювання економіки становили 2,2 трлн дол. США, з яких 454 млрд дол. США спрямовувалися на державні позики і гарантії по кредитах. Очікується збільшення портфелю облігацій ФРС до 3 трлн дол. США.

Країни ЄС також оголосили про спільні заходи на суму 2,7 трлн євро, включаючи схеми ліквідності у формі державних позик або кредитних гарантій, що реалізуються через банки, а «... сукупний обсяг дискреційних фіскальних заходів держав-членів ЄС складає 3 % ВВП ЄС...» [1].

Банк Японії планує в чотири рази збільшити обсяг покупок корпоративного боргу до 20 трлн ієн (186 млрд дол. США), а Резервний банк Індії оголосив про нову кредитну лінію для взаємних фондів на суму 500 млрд рупій (6,6 млрд дол. США).

За оцінками Citigroup, центробанки країн світу разом з ФРС у поточному 2020 р. викуплять облігацій на суму 5 трлн дол. США, що більш, ніж у 2 рази перевищує розміри стимулів на піку кризи 2008–2009 рр.

Ситуація в Україні, позиція Національного банку та Уряду.

Головний ризик сьогодні — це коронакриза з переплетенням соціально-економічних і медичних проблем. Іншим ризиком є ризик того, що при продовженні карантину (локдауну) розгортається ризик уповільнення відновлення ділової активності, в окремих випадках —

згорання бізнесу і банкрутство. Це може призвести до зростання цін, внаслідок чого може мати не дефіцит грошей, а дефіцит товарів і послуг. Третій ризик пов'язаний з уповільненням споживчого попиту, чим послаблюється інфляційний тиск, але водночас зростає невизначеність бізнес- і приватних очікувань.

Національний банк України залишається на позиції утримання придбання держоблігацій на вторинному ринку. Попри те, що Рада НБУ рекомендувала здійснювати такі операції у виключних поточних умовах ще весною 2020 р. [2]. Рекомендації Ради НБУ на засіданні від 28.04.2020 р. щодо забезпечення достатності джерел покриття дефіциту фінансування Державного бюджету, розширення монетарного інструментарію для регулювання ліквідності банківського сектору, випуску цільових ОВДП двох видів — «медичних» і «економічних», дотепер залишилися без відповіді. За оцінкою Б. Данилишина необхідні обсяги купівлі НБУ держоблігацій для фінансування потреб бюджету становлять 160 млрд грн. Зазначені обсяги потреби участі НБУ у фінансуванні дефіциту бюджету перебиваються повністю надлишковою ліквідністю банків (200 млрд грн). Також можливо було б розглянути питання щодо перерахунку частини прибутку НБУ на придбання коронкризових ОВДП. Це неінфляційні засоби фінансування протипандемічних потреб достатньо зримі.

Зрозуміло, що придбання НБУ, як і іншими центробанками, державних зобов'язань не перетворить екстремальний борг в хороший борг. Борг є борг. Поєднання чинників зростання боргу при очікуваному зниженні ВВП збільшить відношення боргу до ВВП. Але проблема не в цьому, а в тому, яку частину бюджетних видатків потрібно спрямовувати на сплату/обслуговування боргу в кожний конкретний період. Тому зростання показника борг/ВВП не так загрозливе. В окремих країнах цей показник значно вищий, ніж в Україні. Завжди більш актуальними є питання обслуговування і погашення боргу. Проблема, коли бюджет не може обслуговувати і погашати борг у поточному періоді.

При незабезпеченні потрібних обсягів державних видатків на переборення кризи, наявною стає загроза розладу економічного, передусім виробничого потенціалу, і, відповідно, фіскальної бази, більш значного зростання безробіття. Це, навіть в найближчій (квартальній) перспективі, зможе нанести економіці значно більший збиток, ніж витрати на додаткове бюджетно-монетарне стимулювання і підтримку ділової активності. З урахуванням поточного і майбутнього рівня процентних ставок, які повсюдно наразі зменшуються, таке зростання державного боргу не стане проблемою для його обслуговування і погашення.

У цьогорічних екстремальних умовах монетарна політика НБУ провадиться на усталених засадах, що і підтвердилося в тексті «Основних засад грошово-кредитної політики на 2021 рік і середньострокову перспективу». Ціль першочергового дотримання цінової стабільності, режим таргету інфляції залишаються непохитними. Акцентованими на наступний рік залишається кількісна ціль щодо 5%-ої інфляції на горизонті політики 9–18 місяців, яка із допустимим діапазоном відхилень ± 1 в. п. передбачається постійною.

Стабільність цін не є безумовною перевагою за будь-яких обставин. В умовах України діяльність і незалежність НБУ є тільки засобом забезпечення основної функції НБУ — забезпечення стабільності гривні. І стабільність цінова (ціль перша в ст. 6 ЗУ «Про НБУ») повинна варіативно поєднуватись з дугою і третьою цілями — забезпечення разом з Урядом фінансової стабільності і підтримки економічного зростання. Стабільність потрібна, насамперед, макроекономічна. В її рамках цінова і фінансова стабільність будуть у фарватерних «комфортних умовах».

При додатковому стимулюванні економіки через придбання НБУ держоблігацій на вторинному ринку мова йде про короткострокові бюджетні заходи та інструменти, але це ніяк не середньострокові орієнтири відновлення і росту. Останні — за Міністерством економіки та іншими державними органами. Для убезпечення від спекулятивного перетоку отриманих коштів у валютний сегмент, чи у «схованку» тезаврації, слід створити умови,

коли ресурси від купівлі центробанком держоблігацій матимуть інвестиційне, а не споживчо–спекулятивне використання.

Антикризові дії Національного банку України повинні передбачити:

- Утримання облікової ставки на рівні 6 % задля забезпечення доступу до грошей, розширення кредитування. Ринки позитивно сприймають таку інформацію. Але зниження ключової ставки, як прояв м'якої монетарної політики, не може бути безкінечним, і рано чи пізніше ми будемо говорити про завершення циклу пом'якшення монетарної політики. «Доступні» гроші, тільки важливий засіб можливостей, а не достатня макро–панацея.

- **Стимування і керованість інфляційних очікувань при перспективному поживленню економіки.** «Національний банк очікує на інфляцію 5–6% у 2020–2022 рр. та поживлення економіки після завершення карантину» [3].

- Продовження співпраці з МВФ та іншими МФО. Звичайно, гроші МВФ потрібні не тільки як ресурс покращення платіжного балансу, а як ознака довіри, взаємодопомоги і доступу до міжнародних потоків капіталу. Але в перспективі позиція України повинна бути більш диверсифікованою не тільки як позичальника, а й як партнера, зокрема у регіоні ЦСЄ. Відносини з МВФ та іншими МФО повинні набувати все більш консультативного, «недебіторського» характеру.

Антикризові дії Уряду України.

Ще 20.03.2020 Уряд створив спеціальний фонд для боротьби з коронавірусом, з якого відбувається фінансування заходів протидії коронавірусу загальним обсягом близько 65–66 млрд грн.

Серед інших дії Уряду варто відмітити: 1) Міжнародна угода зі Світовим банком про позику для додаткового фінансування проекту «Модернізація системи соціальної підтримки населення України» обсягом 150 млн дол. США (від 05.05.2020) [4]; Погодження Ради директорів Світового банку щодо отримання 135 млн дол. США (28.04.2020 р.) задля додаткового фінансування Проекту «Поліпшення охорони здоров'я на службі у людей» (продовжується з 2015 р.) [5]; 2) зменшення відрахування до державного бюджету 80 % чистого прибутку, замість 90 % як було раніше; відрахування частини чистого прибутку на рівні 30 % для ДП НАЕК «Енергоатом», ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» та ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» (рішення КМУ від 06.05.2020) [6]; 3) зміни в управлінні проблемними боргами (NPL) держбанків в частині очищення їх балансів та отримання відшкодування (Постанова КМУ від 15.04.2020) [7]; 4) збільшення максимальної суми кредиту за програмою «Доступні кредити 5–7–9 %» до 3 млн грн і розширення її пакетом антикризових заходів для мікро та малого бізнесу [8].

Враховуючи все означене, ситуацію, що склалася, треба розуміти таким чином:

1. **Нестача коштів задля підтримки економіки і переборення коронакризи є не що інше, як охолодження економіки.** При відсутності/нестачі джерел фінансування ми можемо отримати задубілу економіку з намальованою одноразовою фарбою на економічному бетоні своїх тоді вже екс-намірів.

2. **Світ стає більш залежним від фіскально–бюджетної, а не грошово–кредитної політики** тому, що фінансовий авторитет держави — це авторитет бюджету. Це особливо чітко проявляється у кризових умовах. Поширена раніше теза про недопустимість фіскального домінування при здійсненні грошово–кредитної політики залишається у минулому. На зміну їде не домінування, а узгоджене співробітництво. Зростаючі дефіцити бюджету фінансуються борговими інструментами, у т.ч. частково за рахунок купівлі центробанками держоблігацій (з можливістю придбання муніципальних та корпоративних).

3. **Потрібно запобіжно розширити доступ економічних агентів до наявних і потенційно можливих ресурсів.** Зростання обсягів державного боргу (прямого і гарантованого) в умовах коронакризи стає імпліцитною економічною характеристикою державних фінансів. Державні інститути (МФО, уряди і центробанки) пов'язано стають кредиторами, продуцентами зобов'язань і дебіторами.

4. Нестандартні проблеми вимагають нестандартних кроків їх вирішення. **Потрібен узгоджений підхід, фінансовий міст — між урядом і центробанком**, при якому уряди і домогосподарства витрачають необхідні додаткові ресурси з усіх можливих джерел фінансування. **Участь НБУ у фінансуванні збільшеного бюджетного дефіциту у сучасних умовах є важливою в комплексі антикризових заходів інститутів сектора загальнодержавного управління.** Інакше уникнути колапсу буде вкрай складно. Справжнє випробування, — антикризової стійкості фінансової системи і банків, спроможності бюджету, за експертними оцінками, — ще попереду.

Список використаної літератури

1. Проблеми об'єднаної Європи: як ЄС переживає пандемію. URL : http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=4863:problemi-ob-ednanoi- evropi-yak-es-perezhive-pandemiyu-2&catid=64&Itemid=376.
2. Засідання Ради НБУ від 31.03.2020. URL : <https://bank.gov.ua/news/all/rada-natsionalnogo-banku-nadala-rekomendatsiyi-pravlinnyu-natsionalnogo-banku-ta-uryadu-ukrayini>.
3. Національний банк очікує на інфляцію 5–6 % у 2020-2022 рр. та пожвавлення економіки після завершення карантину. URL : <https://bank.gov.ua/news/all/natsionalniy-bank-ochikuye-na-inflyatsiyu-5-6-u-2020-2022-rr-ta-pojvavlennya-ekonomiki-pislya-zavershennya-karantinu>.
4. Угода про позику (Додаткове фінансування для проєкту «Модернізація системи соціальної підтримки населення України») між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_002-20#Text.
5. Угода про позику (Додаткове фінансування Проєкту «Поліпшення охорони здоров'я на службі у людей») між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_003-20#Text.
6. Постанова КМ України від 06 травня 2020 р. № 349 «Про внесення змін до пункту 1 Порядку відрахування до державного бюджету частини чистого прибутку (доходу) державними унітарними підприємствами та їх об'єднаннями». URL : <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-vnesennya-zmin-do-punktu-1-poryadku-vidrahuvannya-do-derzhavnogo-byudzhetu-chastini-chistogo-pributku-dohodu-derzhavnimi-unitarnimi-pidpriyemstvami-ta-yih-obyednanniyami-349060520>.
7. Постанова КМ України від 5 квітня 2020 р. № 281 «Про затвердження критеріїв та умов визначення банками, в яких державі належить 75 і більше відсотків статутного капіталу, заходів з управління проблемними активами». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/281-2020-%D0%BF#Text>.
8. Доступні кредити 5–7–9 %. Державна програма. URL : <https://5-7-9.gov.ua/>.

УДК 33:330.835:336

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ

Панковець М. П., канд. екон. наук,
доцент кафедри міжнародної та цифрової економіки
Інституту економічних і соціальних відносин
Університету банківської справи

Упродовж останніх років у середовищі українських науковців та політиків триває теоретична дискусія щодо можливого формулювання змісту довгострокової стратегії, яку часто називають стратегією, чи концепцією збалансованого розвитку, підкреслюючи цим

необхідність застосування зваженого комплексного підходу до формування науково–обґрунтованої системи принципів і механізмів розвитку та взаємодії людини, природи, суспільства, держави та економіки. Загострення негативних ефектів поточної макроекономічної ситуації в національній економіці України, спричинене посиленням спадного тренду впливами світової пандемії COVID–19, щораз більше актуалізує потребу в остаточному визначенні такої стратегії. Низька ефективність проведених в Україні до цього часу ринкових реформ призводить до гальмування розвитку її економіки. Відтак необхідно розробити конкретні механізми реалізації політики збалансованого розвитку, серед яких важливу роль має відігравати механізм його фінансового забезпечення. Для цього слід переглянути і вдосконалити умови функціонування банківської системи та фондового ринку України, податкової та пенсійної систем, виходячи з довгострокових цілей національної стратегії збалансованого соціально–економічного розвитку України.

Сьогодні українська економіка оцінюється фахівцями, як найслабша з–поміж усіх європейських економік, а рівень споживання домогосподарств у нашій країні — найнижчий. Солідарна думка багатьох вітчизняних учених щодо визначення головних причин вкрай низької ефективності ринкових реформ в Україні полягає в наступному: проблеми її національної економіки є похідними від способу вирішення фундаментальних питань державотворчого порядку. Йдеться, насамперед, про те, яку цивілізаційну парадигму розвитку обрала наша, в минулому радянська, держава — західних демократій, чи східного авторитаризму. Зовнішньополітичний курс України до інтеграції з ЄС та членства в НАТО є закріпленим Конституцією України (2019), водночас Україна уклала з ЄС Угоду про Асоціацію (2014). Проте декларована впродовж попередніх десятиліть зовнішня політика двовекторності безумовно негативно вплинула на можливість сформувати чітку і послідовну довгострокову стратегію соціально–економічного розвитку України. Стратегічні цілі української влади на різних етапах новітньої історії України не були спадкоємними. Актуальність цієї проблеми загострюється в сучасних умовах, адже наростаючі у світі кризові тенденції вимагають від національних економік мобілізації всіх економічних ресурсів, концептуальних і продуманих на тривалу перспективу рішень. Рівно ж важливо забезпечити надійними джерелами фінансову підтримку для реалізації соціально–економічної стратегії збалансованого розвитку, адже в багатьох випадках саме відсутність належних фінансових підойм зводить нанівець важливі починання.

Нова світоглядна парадигма сталого, чи збалансованого розвитку є політичною та практичною моделлю такого розвитку всіх країн світу, який задовільняє потреби нинішнього покоління без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовільнити свої власні потреби [1]. Ця модель орієнтована на досягнення оптимального балансу між трьома складовими розвитку — економічною, соціальною та екологічною. Перехід до сталого розвитку вимагає зміни ціннісних орієнтирів багатьох людей. Визнаними міжнародними фундаментальними цінностями розвитку є свобода, рівність, солідарність, толерантність, повага до природи, спільна відповідальність. Глобальні Цілі сталого розвитку (ЦСР) на період до 2030 р. були затверджені Резолюцією Генеральної Асамблеї ООН від 25 вересня 2015 року № 70/1 в рамках Саміту ООН, присвяченого проблемам сталого розвитку. Національні цілі сталого розвитку в Україні відповідно враховують політичні, економічні, соціальні, екологічні, моральні та культурні цінності, властиві українському суспільству. Вони забезпечують спрямованість стратегії на турботу про спільне благо та захист національних інтересів України і є водночас її міжнародними зобов'язаннями щодо впровадження принципів сталого розвитку, визначених стратегічними документами ООН. Головною підставою для впровадження інноваційних перетворень в Україні у напрямі сталого розвитку є також Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [2].

Ще із часів перебування в складі СРСР в Україні склалася така структура економіки, в якій домінують ресурсо– та енергомісткі галузі і технології, що, у свою чергу, визначає сировинну орієнтацію експорту країни та надмірну концентрацію виробництва у промислових регіонах. Відповідно сформувалася й така структура управління розвитком,

яка загалом є неефективною та екологічно небезпечною. Відтак рівень економічного розвитку України та добробуту її населення не відповідає природному, науково–технічному, аграрно–промислового потенціалу України, а також кваліфікаційно–освітньому рівню населення, соціально–історичним і культурним традиціям її народу. Сьогодні головним пріоритетом політики сталого розвитку в Україні є забезпечення гідних умов життя та праці у власній країні. Досягнення такої мети вимагає забезпечення інноваційного спрямування розвитку, яке спирається на активне використання знань і наукових досягнень, стимулювання інноваційної діяльності, створення сприятливого інвестиційного клімату, оновлення виробничих фондів, формування високотехнологічних видів діяльності та галузей економіки, підвищення енергоефективності виробництва, стимулювання збалансованого економічного зростання через залучення інвестицій у сферу використання відновлюваних джерел енергії [3].

Серед найважливіших цілей стратегії у період до 2030 р. варто виділити наступні:

- забезпечити щорічне зростання валового внутрішнього продукту у середньому на рівні не менше, ніж 6 % — на період 2021–2025 рр. і 7 % — на період 2026–2030 рр.;
- сприяти зміні структури експорту в бік зростання продукції та послуг з високою часткою доданої вартості, зокрема підвищити у структурі експорту частку продукції високотехнологічних секторів економіки до 15 %;
- забезпечити державне бюджетне фінансування наукової та науково–технічної діяльності у розмірі не менше 1,7 % ВВП;
- підвищити частку обробної промисловості у валовій доданій вартості до 30 %;
- підвищити вдвічі продуктивність людської праці у сільському господарстві (до 15 тис. дол. США на рік у розрахунку на одного зайнятого в аграрному секторі);
- забезпечити зниження енергомісткості внутрішнього валового продукту щонайменше на 60 % шляхом впровадження програм і заходів, спрямованих на енергозбереження та підвищення енергоефективності секторів економіки;
- забезпечити повне та всеохоплююче впровадження систем обліку і регулювання споживання води, тепла та енергоресурсів;
- досягти збалансованого управління природними ресурсами та їх ефективного використання і знизити ресурсомісткість ВВП на 40 %;
- сприяти забезпеченню «зелених» державних закупівель відповідно до національних пріоритетів і стандартів ЄС;
- удосконалити законодавчу базу у сфері поводження з відходами та створити сучасну інфраструктуру збирання, сортування, перероблення та утилізації відходів, у тому числі небезпечних промислових та електронних, як вторинної сировини, залучення інвестицій у сферу переробки відходів та забезпечити скорочення обсягів утворення відходів виробництва і споживання на 20 %;
- збільшити кількість твердих побутових відходів, які переробляються, утилізуються та спалюються, до 50 %.
- здійснити заходи щодо ліквідації найбільш екологічно небезпечних об'єктів зберігання токсичних відходів та зменшити обсягу утворення таких відходів;
- розробити законодавчі акти щодо поводження зі шлаками та шламами паливно–енергетичного комплексу та металургійних виробництв, які можливо використовувати замість природних матеріалів, та забезпечити стимулювання їх переробки та використання;
- повністю ліквідувати несанкціоновані звалища шляхом запровадження сучасних технологій переробки побутових відходів і зменшити площу, зайняту звалищами, на 50 %;
- досягти підвищення якості освіти та сприяти розвитку людського потенціалу шляхом запровадження у сферу освіти сучасних інноваційних технологій [4].

Однією з найважливіших умов реалізації стратегії є узгодження її цілей та завдань із можливостями бюджетного фінансування. Для його належного забезпечення необхідно, насамперед, підвищити ефективність податкової системи шляхом удосконалення системи оподаткування та впровадження європейських принципів управління у сфері оподаткування.

Не менш важливо забезпечити поліпшення інвестиційного клімату та запровадити заходи заохочення іноземних і вітчизняних інвесторів вкладати кошти у проекти, визначені стратегією як пріоритетні. Для цього слід розробити і впровадити нову модель державного управління інвестиційною діяльністю з метою сприяння інвестиціям у високотехнологічні та експортоорієнтовані сектори економіки. Вона має спиратися на прозорі механізми залучення міжнародної фінансової допомоги, адже тільки за таких умов можливе вирішення системних питань розвитку, у тому числі й відновлення та структурної перебудови економіки Сходу України, що постраждав від воєнної агресії РФ. Виконання усіх цих завдань водночас забезпечить послідовну імплементацію положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС щодо відсутності дискримінації та зниження тарифних бар'єрів у торгівлі і приведе їх у відповідність до вимог СОТ. Слід зазначити, що досягнення перелічених цілей і завдань, у тому числі й у частині їх фінансування, є неможливим без тісної співпраці з МВФ та західними партнерами України [5].

Існуюча в Україні економічна модель, що базується на політиці короткострокових цілей і є вигідною великому олігархічному бізнесу, який тримає під контролем державні інституції, вичерпує свій ресурс. Без негайного стратегічного реформування цієї моделі реальний сектор української економіки деградує остаточно, і країна міцно зафіксує своє місце на далекій периферії глобалізованого прогресивного світу.

Список використаної літератури

1. Проект Закону України «Про Стратегію сталого розвитку України» від 07.08.2018 № 9015. URL : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html.
2. Угода Про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text.
3. Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна». URL : <https://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=938d9df1-5e8d-48cc-a007-be5bc60123b8&tag=TSiliStalogoRozvitku>.
4. Україна 2030 : Доктрина збалансованого розвитку. Львів : Кальварія, 2017. 168с.
5. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року : Указ Президента України від 30 вересня 2019 р. №722/2019.

УДК 338.242(477)

БЮДЖЕТНА ВРАЗЛИВІСТЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Онищенко С. В., д-р. екон. наук, професор,
професор кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
Національного університету
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Вірусна пандемія COVID-19 кардинально змінила макроекономічну ситуацію в усьому світі та унаочнила глибокі проблеми у сфері охорони здоров'я та безпеки, поглибила нагальну необхідність її системного реформування. Проблема пандемії змінила процедуру визначення базисного бюджету й потребує інтенсивної взаємодії з профільними міністерствами щодо їх базисних бюджетів, зокрема, калькуляції витрат на прийняті і нові пов'язані з COVID-19 заходи політики, і впливу кризи охорони здоров'я.

Особливістю цього річного формування бюджетних ресурсів держави — це різке падіння доходів населення та підприємств, особливо в найбільш схильних до кризових та шоківих явищ у різних секторах національної економіки, що створює значну загрозу —

масового банкрутства та відтоку з ринку невеликих підприємств, які не мають резервів, розриву виробничих зв'язків, різкого зростання безробіття, збільшення бідності.

Практично всі розвинені країни реалізують антикризові програми, що включають широкий набір фіскальних заходів і заходів грошово-кредитної політики. Пакети підтримки державою громадян і бізнесу в більшості розвинених країн перевищують 5 % ВВП, а в деяких (наприклад, у США) становлять понад 10 % ВВП [1]. Загальна логіка формування цих програм зводиться до принципу *«необхідно забезпечити повну підтримку економіки і населення в необхідних обсягах, чого б це не коштувало»*. При цьому унікальний підхід запровадження превентивних заходів робить не тільки необхідним, але й економічно більш вигідним запобіганням загроз на етапі їх зародження, що є механізмом запобігання поширення кризи на всі сфери економіки.

На економіку України значно вплинули обмежувальні заходи, які було введено на території у зв'язку з оголошенням всеукраїнського карантину. Всі ці обмеження призвели до негативних прогнозів рівня ВВП, що чітко видно з прогнозів Міжнародного Валютного Фонду, Світового Банку та консенсус-прогнозу Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Прогнозоване падіння економіки України є наслідком глобальних шоків: несприятлива ситуація на важливих для України сировинних ринках, закриття товарних ринків для українських експортерів, зміна глобальних виробничих ланцюжків.

Найбільш значущими внутрішнім ризиком (явищем) для національної економіки, за розрахунками експертів, виявилось значне зростання дефіциту державного бюджету та касових розривів у ПФУ, інших Фондах державного соціального страхування (з інтегральною оцінкою 14 балів — у 2020 році та 13 балів — у 2021 із максимально можливих 16). Цей ризик у попередніх роках оцінювався експертами як доволі значущий (за 2017–2019 роки середня інтегральна оцінка — 8), але на фоні пандемії COVID-19 виявився найбільш ймовірним [2].

Наявність значних ризиків бюджетної діяльності країни, що унеможлиблює забезпечення стабільності державних фінансів на основі застосування бюджетних принципів, визначають як бюджетну вразливість.

М. Петрі та Р. Хеммінг [3] характеризують бюджетну вразливість, як ситуацію, в якій уряд не в змозі виконати свої фінансові та макроекономічні цілі. Останній характеризується нездатністю уникнути значного дефіциту бюджету і державного боргу; розривом відносин між фіскальною політикою та сталим економічним розвитком і насамкінець — шок у зборі податкових надходжень, в основному за рахунок нестабільних ставок.

В умовах пандемії бюджетні ризики та загрози мають місце на всіх стадіях бюджетного процесу: підготовка, затвердження, прийняття, розподіл. Також бюджетні ризики й загрози мають відношення абсолютно до всіх суб'єктів бюджетного процесу та характеризуються відхиленням фактичних результатів бюджетного процесу від планових у разі їх реалізації.

Основними стимуляторами бюджетної вразливості як державного, так і місцевих бюджетів можемо визначити:

- ризик недоотримання дохідної частини бюджету;
- ризик перевищення видаткової частини бюджету;
- ризик дефіциту бюджету;
- ризик незбалансованості міжбюджетних відносин.

Світовий досвід свідчить, що всі кризи закінчуються. Проте необхідно підготуватися до негативних наслідків кризи, щоб зменшити їх масштаби впливу на бізнес та рівень життя населення, а також до нових викликів, які постануть у посткризовий період. Формування бюджетних пріоритетів повинні базуватися на стратегічних засадах.

Важливим етапом є чітке визначення пріоритетних галузей національної економіки. Наявність більш обмежених коштів і необхідність забезпечити стійкість витрат протягом непередбачуваного часу вимагають загострення уваги на стратегічних галузях (таких як

охорона здоров'я, соціальні витрати, водопостачання, підтримка економічного підйому), зазначених у заявах офіційних органів і повідомленнях для громадськості.

У процесі перерозподілу коштів ці галузі, або підгалузі всередині них, повинні користуватися перевагою по порівняно з галузями, які не віднесені до числа пріоритетних у 2021 бюджетному році. Також повинні враховуватися зміни в пріоритетах, які можуть статися залежно від етапу пандемії (невідкладні заходи у сфері охорони здоров'я, системи соціального захисту та короткострокова підтримка економіки, заходи по відновленню економіки).

Витрати і галузі, які не є пріоритетними, повинні забезпечити більшу частку економії бюджетних коштів і бюджетних коректувань. Своєчасно провести повноцінний огляд витрат для побудови бюджету на 2021 р, можливо, не вдасться, але спрощений огляд витрат з використанням міжнародних коефіцієнтів і стандартів дозволить визначити витрати, які можна скоротити в короткостроковій перспективі без правових і практичних перешкод.

Список використаної літератури

1. Бюджетна політика під час пандемії. ЭКОНС : веб-сайт. URL : <https://econs.online/articles/opinions/byudzhetskaya-politika-vo-vremya-pandemii/>.
2. Бюджетні правила, застереження про звільнення від зобов'язань та великі шоки. Спеціальна серія публікацій МВФ щодо заходів податково-бюджетної політики у відповідь на COVID-19, 2020 рік. URL : [special-series-on-covid-19-budgeting-in-a-crisis-guidance-for-preparing-the-2021-budget.pdf](https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2020/04/27/budgeting-in-a-crisis-guidance-for-preparing-the-2021-budget.pdf).
3. Онищенко С. В., Голець Ю. О. Бюджетна вразливість України в умовах бюджетної децентралізації. Тези 71-ої наукової конференції професорів, викладачів, наукових працівників, аспірантів та студентів університету (Полтава, 22 квітня – 17 травня 2019 р.). Полтава : ПолтНТУ, 2019. Т. 2. С. 388–390.
4. MF (2017) Expenditure Assessment Tool в отношении возможного метода и инструментария для проведения упрощенного обзора расходов. URL : <https://www.imf.org/en/Publications/TNM/Issues/2017/04/27/Expenditure-Asset-Tools-44797>.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ВЫЗОВОВ

Сембиева Л. М., д-р. экон. наук, профессор
Евразийский национальный университет им. Л. Н. Гумилева

Перспективы развития мировой экономики все еще сопряжены с высокой неопределенностью. На фоне появления повторных вспышек вируса COVID-19, восстановление экономической активности происходит более медленными темпами, что оттягивает процесс перезапуска экономик и восстановления докризисных уровней производства. Тем не менее, международные организации считают, что наибольший спад глобальной экономики реализовался во втором квартале 2020 года, и уже в 2021 году темпы роста мировой экономики перейдут в положительную область. В целом, ожидается, что в течение 2020 года мировой ВВП сократится на 3,7–4,5 %, а к 2021 году годовой рост превысит 5 % [1].

Что касается в основных странах — торговых партнерах Казахстана ситуация складывается разнонаправленно. Экономика Китая после выхода из карантина продолжает восстанавливаться, при этом экономики стран ЕС и Россия продолжили сокращаться на фоне падения в промышленности, инвестициях, внешней торговле и слабого внутреннего спроса.

Следует отметить, что на сегодня число заболевших COVID-19 в мире достигло 46,5 млн случаев, и с учетом негативных ожиданий второй волны, вслед за локдаунами в

Германии и Франции, было объявлено о введении новых ограничительных мер в Великобритании.

Впервые с января 2020 года мировой промышленный сектор и сфера услуг зафиксировали рост, о чем свидетельствуют последние данные по показателям деловой активности PMI. Темпы падения мировой торговли на фоне роста экспортных заказов замедлились.

Так, на мировом рынке нефти значительно снизилась волатильность цен на нефть. В августе 2020 года стоимость одного барреля нефти марки Brent в среднем составила 44,7 долл. США, что в 2,4 раза выше, чем в апреле 2020 года. Стабилизации цен на нефть способствовало улучшение динамики мирового потребления нефти и снижение объемов мирового производства нефти в результате действий соглашения по снижению добычи нефти странами–участницами ОПЕК+ и более слабой добычей нефти в США и Канаде.

Но на сегодня негативным фактором для нефти является рост предложения на рынке. 31 октября официальные лица Ливии сообщили о росте добычи нефти в стране до 800 тыс. баррелей в сутки и о своих планах по наращиванию добычи до 1,3 млн баррелей в сутки в начале 2021 года.

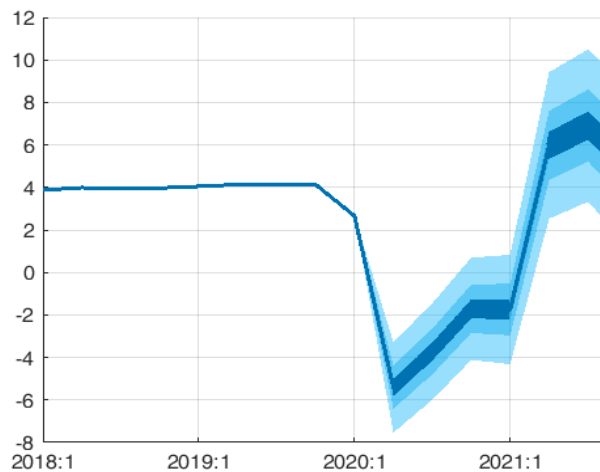


Рис. 1. Динамика роста ВВП Казахстана, %

Что касается экономики Казахстана, то она также продолжает находиться под негативным воздействием пандемии COVID–19. Введение локдауна и усиление карантинных ограничений в июле 2020 года на фоне резкого ухудшения эпидемиологической ситуации в стране оказало негативное влияние на экономическую активность. Дополнительным фактором стало плановое снижение темпов добычи нефти в рамках выполнения договоренностей ОПЕК+. Что повлияло на сокращение экономики по итогам семи месяцев 2020 года составило 2,9 %.

Карантинные меры, принятые Казахстаном, больше всего отразились на снижении в торговле и транспорте. Это отразилось на сокращении объемов розничного товарооборота, в том числе непродовольственных товаров. Объемы строительства также продемонстрировали спад, который был обусловлен существенным снижением строительных работ в июле.

Реальные доходы населения сократились на 1,4 % в годовом выражении в условиях сокращения экономической активности и временного приостановления предприятий реального сектора во втором квартале 2020 года

Сокращение доходов в большей степени было связано с резким замедлением годовых темпов роста реальной заработной платы с 12,1 % в первом квартале 2020 года до 6,5 %. В структуре доходов населения доходы от работы по найму составляют 59 % (первый квартал 2020 года).

Позитивная динамика в большей степени поддерживается существенным ускорением заработных плат в отраслях государственного сектора. Так, расходы государственного

бюджета во втором квартале выросли на 38,6 %. Пенсии в номинальных доходах населения занимают 24 % (первый квартал 2020 года), их индексация в текущем году оказала поддержку доходам и сдержала еще большее снижение реальных доходов населения.

Выросли расходы государства на социальную помощь и социальное обеспечение на 13,9 % в январе–июне 2020 года. Данные меры позволили поддержать потребительский спрос на продукты питания и товары первой необходимости.

Анализ трех фискальных правил, несвязанных с государственным долгом, можно отметить следующее [2]:

- нефтяной дефицит бюджета остается на значениях выше 7 %, и отсутствует тенденция его постепенного снижения в рамках фискального правила. В свою очередь, общий дефицит республиканского бюджета не превышает 3 % от ВВП, однако его низкие значения связаны с высокой долей трансфертов в доходной части бюджета;
- сумма гарантированного трансферта из НФ РК в республиканский бюджет периодически пересматривается в сторону увеличения, свидетельствуя о низком уровне фискальной дисциплины. Кроме того, пересмотр объема трансфертов в сторону повышения происходит в периоды, когда экономика находится выше своих потенциальных темпов роста, сигнализируя о проциклическом характере фискальной политики в отдельные годы;
- правило неснижаемого остатка средств НФ РК на уровне 30 % от ВВП выполняется, однако это в значительной степени связано с ослаблением обменного курса тенге. При этом в долларовом выражении, не считая 2019 года, наблюдается тенденция сокращения средств.

Начиная со второго квартала 2020 года, учитывая риск значительного снижения экономической активности в стране на фоне ухудшения внешних и внутренних условий, Национальный Банк начал процесс по постепенному смягчению проводимой монетарной политики.

На прогнозном горизонте внешнее инфляционное давление на потребительские цены в Казахстане является ограниченным, что обусловлено нахождением инфляции в странах — торговых партнерах Казахстана ниже целевых ориентиров. Рост денежного предложения сохраняется на высоком уровне на фоне реализации антикризисных мер, а также роста розничных кредитов. Денежное предложение в экономике растет при снижающемся денежном мультипликаторе и скорости обращения денег, а также росте денежной базы, опережающем рост денежной массы. Это будет способствовать сохранению профицита ликвидности на денежном рынке на фоне снижения внутреннего спроса и слабой динамики кредитования. При этом, рост денежной массы происходит в условиях снижения скорости обращения денег в экономике на фоне замедляющейся деловой активности.

Основным инструментом монетарной политики выступают операции на открытом рынке, связанные с куплей–продажей ГКО. Наблюдается активизация выпусков со стороны Министерства финансов государственных ценных бумаг в краткосрочном сегменте, что привело к перебалансировке ликвидности с нот Национального Банка к ГЦБ Министерства финансов. Доходности корпоративных облигаций после высоких значений в марте–апреле 2020 года снижаются вслед за базовой ставкой, несмотря на расширение спреда между ними.

7 сентября 2020 года Национальный Банк принял решение сохранить базовую ставку на уровне 9,0 % годовых с процентным коридором $\pm 1,5$ п.п. Данное решение было обусловлено двумя основными факторами. Во–первых, наблюдалось ослабление проинфляционных рисков со стороны внешнего сектора (замедление инфляции в странах — основных торговых партнерах) и внутренней экономики (давление на совокупный спрос на фоне замедления инвестиционной и потребительской активности). Во–вторых, обновленные данные по ВВП показали более сильное, чем ожидалось, сокращение экономической активности.

Как видно, монетарная политика на сегодня носит стимулирующий характер. О чем свидетельствует и политика в области МРТ.

Кроме традиционных мер, на сегодняшний день, Национальный банк осуществляет финансирование госпрограмм. Общая сумма составляет более 5 млрд долл США, что составляет более 50 % финансирования антикризисного пакета и является беспрецедентным. Кроме того, Национальный банк продолжает реализацию льготной ипотечной программы «7–20–25», которая была разработана в 2018 году». Также разработана программа льготного кредитования субъектов предпринимательства на 2 млн долл.США. В рамках Дорожной карты занятости на 2020–2021 годы Национальным банком в дополнении к средствам республиканского бюджета выделено 600 млрд тенге (1,5 млн) для финансирования антикризисных мер по поддержке деловой активности и занятости. В рамках программ «Нурлы жер» и «5–10–20» выделяются средства в размере 390 млрд тенге (1 млн) на поддержку жилищного строительства и льготной ипотеки.

С учетом новых вызовов регулятору и другим участникам финансового рынка необходимо корректировать свои стратегии. АРРФР, Национальный банк и участники финансового рынка совместно разрабатывают новую редакцию Концепции развития финансового сектора до 2030 года. На ситуацию оказывают влияние три мегатренда.

Во-первых, активное применение новых технологий в финансовых организациях с традиционной бизнес-моделью для повышения эффективности бизнеса.

Во-вторых, формирование нового поколения потребителей финансовых услуг, отдающих предпочтение онлайн-сервисам.

В-третьих, трансформация бизнес-модели за счет применения новых технологий для роста доли рынка традиционных игроков и выход на рынок финансовых услуг технологических компаний.

В этих условиях можно выделить 3 ключевые модели развития финансового сектора.

Первая — рынок экосистем, где крупные финансовые институты, используя ресурсы и эффект масштаба, создают экосистемы, выходящие за рамки финансовых услуг.

Вторая — рынок технологических компаний, где крупные технологические компании начинают оказывать финансовые услуги.

Третья — конкурентные рынки, где имеет место одновременная конкуренция и кооперация всех участников рынка, в том числе традиционных финансовых институтов, финтех-стартапов и технологических компаний».

В рамках Концепции определены 7 приоритетов развития финансового сектора [3].

Первым приоритетом является обеспечение финансовой стабильности. Дальнейшая работа агентства в отношении режима регулирования и надзора будет направлена на укрепление финансовой стабильности. Будет продолжен переход на международные стандарты риск-ориентированного надзора. Продолжится внедрение общепризнанных международных стандартов регулирования, таких как Базель III, Solvency II и других. Структура надзора будет включать механизмы надзорного реагирования через инструменты SREP, стресс-тестирование влияния шоков на финансовую стабильность, оздоровление и урегулирование неплатежеспособных финансовых институтов, инструменты продвинутого анализа данных.

Второй приоритет — это повышение конкурентоспособности финансовых организаций. Глобализация и интеграция, а также стремительное развитие квазифинансовых услуг и новых технологий, являются ключевыми тенденциями, создающими как вызовы, так и возможности для отечественного финансового рынка.

Третьим приоритетом является восстановление роли банковского сектора в финансировании экономики. Для обеспечения ответственного кредитования и качественного роста будут усовершенствованы процедуры андеррайтинга банков. В пруденциальном регулировании будут устранены препятствия для кредитования экономики. Риск-взвешивание будет учитывать реальный объем рисков по различным видам кредитов.

Четвертый приоритет — это повышение качества корпоративного управления, стандартов управления рисками и раскрытия информации предприятий. В этих целях будут установлены минимальные стандарты корпоративного управления и раскрытия информации

с усилением ответственности менеджмента и акционеров предприятий. Дополнительно будут установлены стимулы к внедрению предприятиями стандартов управления рисками, принципов экологичности, социальной ответственности ESG, а также принципов устойчивого развития GRI.

Пятый приоритет — это повышение прозрачности и диверсификация структуры собственности финансовых организаций. В этих целях будут усилены требования к финансовым организациям по раскрытию информации о структуре собственности и управления, достаточности капитала, подверженности рискам. Это позволит выстроить рыночную дисциплину и обеспечить достаточной информацией клиентов и участников рынка для принятия взвешенных решений.

Шестой приоритет — это повышение финансовой инклюзии и финансовой грамотности. В мае агентство вместе Правительством приняло новую Концепцию повышения финансовой грамотности населения на 2020–2024 годы, основной целью которой является формирование у граждан рационального финансового поведения при принятии решений, касающихся личных финансов.

Седьмым приоритетом является внедрение новых технологий и инноваций. Для развития инновационных технологий на финансовом рынке будут продолжены работы по реализации мероприятий, предусмотренных Концепцией по развитию финансовых технологий и инноваций на 2020–2025 годы и Государственной программой «Цифровой Казахстан». Во-первых, будут реализован цифровой регулятор. Здесь две главные инициативы — это дата-центричный надзор и переход на цифровое выполнение регуляторных требований. Во-вторых, будет продолжено создание цифровой инфраструктуры для взаимодействия участников рынка. Здесь имеется в виду платежная инфраструктура и система мгновенных платежей, внедрение технологий открытых платформ и финансовых маркетплейсов, развитие удаленной идентификации и механизмов противодействия мошенничествам и киберугрозам. В-третьих, будет создана благоприятная регуляторная среда для развития инноваций и финтех стартапов — то есть развитие регуляторных песочниц.

Список использованных источников

1. Официальный сайт МВФ. URL : www.imf.org.
2. Официальный сайт Минфина РК. URL : www.minfin.gov.kz.
3. Официальный сайт Национального Банка РК. URL : <https://bsbnb.nationalbank.kz/>.

УДК 001.31+ 338.436.33

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННО–ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА

Талимова Л. А., д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедры банковского менеджмента и финансовых рынков

Жукенов Б. М., Докторант PhD

Акенов С. Ш., канд. экон. наук

Сайфуллина Ю. М., канд. экон. наук

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
Республика Казахстан

Агропромышленный комплекс (АПК) Казахстана, в котором значительную долю занимает непосредственно сельское хозяйство, остро нуждается в инновационных наукоемких технологиях. Такая потребность обусловлена не только низкими показателями

производительности труда в сельском хозяйстве, но и отсутствием критической массы разработанных отечественными учеными и внедренными наукоемкими инновациями, несмотря на то, что в Казахстане в течение последних двух десятилетий активно формировалась и функционирует специализированная научно–инновационная инфраструктура. В связи с этим актуальным стаёт поиск причин, сдерживающих инновационные процессы в секторе агропромышленного предпринимательства.

Современная казахстанская национальная инновационная система в первую очередь ориентирована в промышленную сферу, в частности обрабатывающую. Следует отметить, что ситуация меняется и в число приоритетов вошло сельское хозяйство. Однако, при наличии мощного нереализованного потенциала, с сожалением должны отметить, что пока еще очень мало научных и инновационных стартапов, работающих в сфере сельского хозяйства, в частности не только в растениеводстве и животноводстве, но и в сфере переработки сельхозпродукции. Кроме того, наблюдается снижение инвестиционного потенциала в АПК, что наряду с инфляцией, ростом цен на все виды ресурсов, включая кредитные, снижением покупательной способностью населения, отрицательно сказывается на инновационном развитии предприятий агропромышленного комплекса. В результате этого производительность сельскохозяйственного производства одна из самых низких — в 5–10 раз ниже в сравнении с развитыми странами.

Убеждены, что ситуацию можно изменить путем активного развития инноваций и содействия технологической модернизации АПК Казахстана, а именно: 1) ориентирование прикладной науки на задачи модернизации сельского хозяйства; 2) создание эффективной национальной инновационной системы, которая будет включать систему технологического прогнозирования и планирования, разработку и реализацию программ инновационно–технологического развития АПК Казахстана; 3) расширение мер, которые будут содействовать технологической модернизации сельского хозяйства — проведение технологического аудита, трансферт зарубежных технологий, содействие внедрению, распространению технологий и коммерциализации технологий; 4) создать сеть высокотехнологичных демонстрационных площадок, модельных образовательных ферм, совместных предприятий, стартапов совместно с национальными и крупными зарубежными компаниями для распространения инновационных знаний среди фермерских хозяйств.

Для успешного инновационно–технологического развития сферы АПК важным является не только государственная поддержка, но и привлечение других форм, к числу которых можно отнести государственно–частное партнерство (ГЧП). Из числа различных организационных форм, существующих в государственном секторе, ГЧП можно считать организационной инновацией по сравнению с другими более традиционными структурными моделями (рыночными или иерархическими моделями) [1]. В отличие от традиционного делового контракта, ГЧП требует высокого уровня интенсивности и результативности партнерских отношениями между бизнесом и государственным сектором. Эти партнерские отношения отличаются двумя ключевыми переменными: разрабатываемые проекты должны быть долгосрочными и среднесрочными, а партнеры — работать вместе над разработкой продуктов и услуг, разделяя при этом затраты, риски и выгоды. Таким образом, двумя характеристиками, отличающими партнерские отношения от других формул сотрудничества, являются продолжительность и передача рисков, характерных для сельскохозяйственного производства. Жизнеспособность такого сотрудничества подтверждает практика ЕС, Ближнего Востока и Северной Африки [2].

Государственно–частное партнерство в инновационной сфере агропромышленного комплекса позволяет решить ряд проблем и имеет следующие преимущества: 1) обеспечивает большую отдачу от финансирования научных исследований и позволяет успешно решать вопросы дальнейшей коммерциализации их результатов; 2) помогает привлекать к экспертизе представителей частного сектора и создавать конкурентную среду для проведения открытых и прозрачных тендеров при реализации инновационных проектов в сфере АПК; 3) распределяет ответственность между партнерами: государство

устанавливает цели проекта с точки зрения государственных интересов и определяет параметры стоимости и качества, контролирует реализацию проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных этапах реализации проекта — разработку, финансирование, строительство и эксплуатацию, администрирование, практическую реализацию услуг потребителям, безусловно, механизм ГЧП открывает новые возможности для инновационно–технологического развития АПК и стимулирует спрос на инновации в аграрном секторе.

Однако следует отметить и негативные особенности развития ГЧП в инновационной сфере АПК: государство, активно вмешиваясь в этапы инновационного процесса, которые традиционно считались исключительно частными, и, пытаясь инициировать активное участие бизнеса в инновационной деятельности, вытесняет и замещает частный сектор деньгами, что снижает в конечном плане деловую активность предпринимателей фермеров.

Существенные проблемы развития инструментов ГЧП в инновационной сфере, в частности применительно к Казахстану, также можно отнести к неравноправным властным отношениям участников партнерства. Эта тенденция противоречит основному принципу ГЧП, на котором она формируется. Суть принципа равноправия и экономической ответственности заключается в том, что все участники ГЧП обладают равными правами в определенных вариантах реализации, в целях эффективного достижения поставленных целей и задач. Каждый участник должен нести полную ответственность перед обществом за свои обязательства.

Таким образом, внедрение инструмента ГЧП, как фактора инновационного развития агропромышленного комплекса, зависит от развитой нормативно–правовой базы, отлаженной институциональной среды, экономических и организационных решений всех аспектов рассматриваемых проблем. ГЧП будет способствовать развитию инновационной деятельности в сельском хозяйстве, диверсификации аграрной экономики в соответствии со стратегическими целями развития национальной экономики, что в результате обеспечит высокое качество жизни населения Казахстана.

Список используемой литературы

1. Taubayev A., Kuttybai M., Saifullina Yu., Borisova E., & Kabdybay A., (2018). Public–private partnership development in Kazakhstan: a case study based on international benchmarking. *Economic Annals–XXI* 174 (11–12), С. 51–57. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V174–08>.
2. Таубаев А. А., Талимова Г. У., Сайфуллина Ю. М., Борисова Е. И. Приоритет государственно–частного партнерства при финансировании наукоемкого сектора экономики. Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера : Вестник Научно–исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2019. № 3. С. 56–64. DOI: 10.34130/2070–4992–2019–3–56–64.

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА УСЛУГ ПРИ МЕНЯЮЩИХСЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Зайналов Дж. Р., д-р. экон. наук, профессор
Самаркандский институт экономики и сервиса,
Узбекистан

Услуги разного рода субъектов (напр., туристические, инвестиционные, медицинские, бюджетные и т. п.) — это посредническая деятельность с целью привлечения дополнительных средств для обеспечения текущей деятельности и реализации.

Стратегические планы развития собственной деятельности услуги при меняющихся условиях хозяйствования представляют собой систему взаимоотношений различного рода субъектов и населения между собой. Перспективность разработки данного направления их деятельности особенно в условиях пандемии коронавируса обусловлена ростом объема платных услуг на рынке услуг. Несколько общественных (а, может быть, и не совсем) Процесс платных услуг состоит из выбора политики услуг, анализа рынка услуг и оценки его эффективности. Посреднические сферы услуг выполняют функции по аккумуляции капитала для субъектов оказывающих услуги и потребители, представляющие услугу. В результате этого появляется возможность управления ими в зависимости от состояния текущей рыночной конъюнктуры, что представляется невозможным при размещении видов оказываемых услуг по районам или по областям Республики Узбекистан.

В Республике Узбекистан объем платных услуг в последние годы растет высокими темпами. Такая же тенденция отмечается и в областях (городах, районах) страны. Особенно высокими темпами сфера услуг развивается и в Самаркандской области и в валовом региональном продукте занимает 34 % [1]. Для дальнейшего развития этой сферы необходимо проведение анализа условий и изменений структуры платных услуг населению. Ныне этому должны быть посвящены фундаментальные исследовательские работы.

Деятельность работы рынка услуг обладает определенной спецификой. Большинство видов услуг имеет четкие территориальные границы, а такие как санаторно–курортные, туристские, услуги железнодорожного, авиационного транспорта носят межрегиональный характер. Основная часть рынка платных услуг локализуется в пределах населенных пунктов — областей и городов.

Туристические услуги охватывают территорию четырех областей республики: Самаркандскую, Бухарскую, Хивинскую, Ташкентскую. Эти области пока что являются наиболее привлекательными по сравнению с другими видами туристических услуг.

Так как наше дальнейшее исследование будет касаться рынка услуг Самаркандской области, необходимо рассмотреть его состояние в сравнении с показателями Республики Узбекистан (рис. 1).

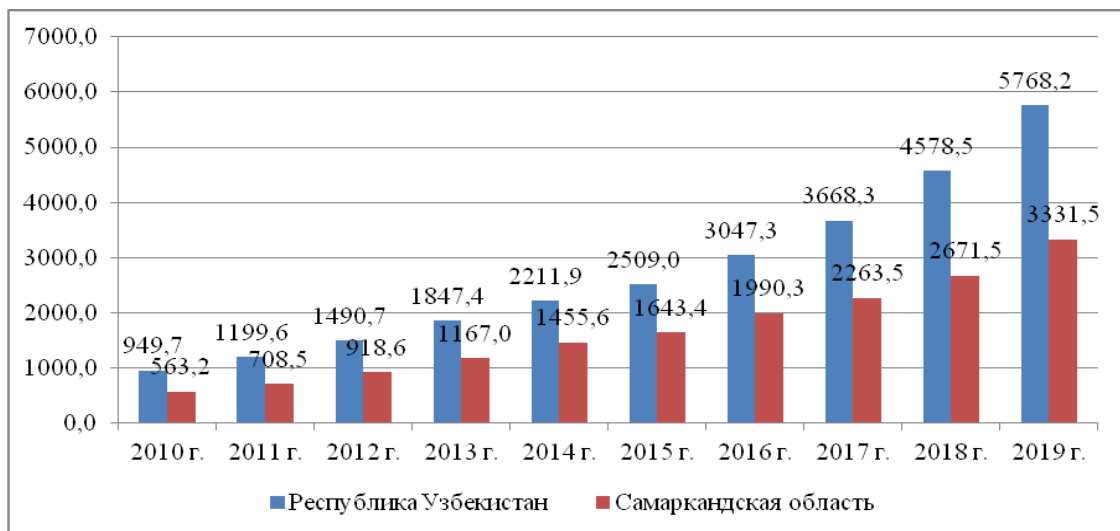


Рис. 1. Объем услуг на душу населения, оказанных за 2010–2019 гг. [2]

Объем оказанных услуг на душу населения в Самаркандской области в 2019 году составлял 3331,5 тыс. сум, что составляет 57,8 % от уровня оказанных услуг в целом по республике. Самаркандская область по объему оказанных услуг на душу населения находится на третьем месте среди других областей. Причем, дифференциация объема потребления оказанных услуг на душу населения прослеживается и внутри области.

Основную причину такого роста реализации оказанных услуг в Самаркандской области можно объяснить увеличением доходов населения, повышением цен на

предлагаемые услуги и увеличением количества предприятий, оказывающих услуги в целом: За 2019 года число вновь созданных предприятий и организаций в отрасли услуги (61,0 тыс. ед.), по сравнению с 2018 годом, увеличилось на 29,2 тыс. ед. (рис. 2).

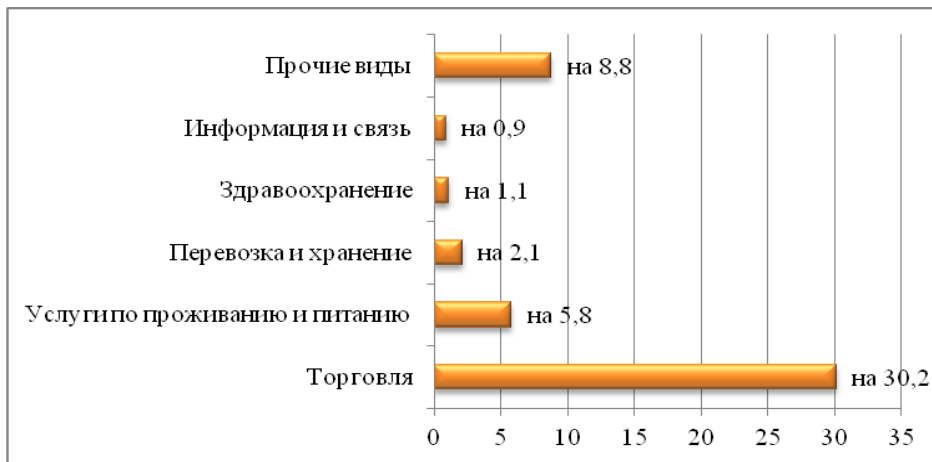


Рис. 2. Увеличение количества действующих предприятий и организаций в сфере услуг, по сравнению с 2018 годом, по состоянию на 1 января 2020 г., тыс. ед. [2]

Индекс физического объема оказанных услуг населению свидетельствует о том, что не только рост цен повлиял на увеличение реализации платных услуг.

Как отмечалось выше, валовой национальный продукт за анализируемый период вырос в разы. При этом производство товаров также выросло почти в разы. Производство услуг растет более высокими темпами, что характеризует положительную динамику развития области в анализируемом периоде.

По оценкам Министерства экономики Республики Узбекистан объем ВВП за период 2017–2019 гг. увеличился почти в три раза и в 2019 г. составил 511,8 трлн сум (табл. 1).

Структура производства ВВП изменилась следующим образом.

Таблица 1

Структура производства валового внутреннего продукта РУз [2], в трлн сум

№	Показатели	2017	2018	2019	в 2018 г. по сравнению с 2017 г., %	в 2019 г. по сравнению с 2018 г., %
1	Валовой внутренний продукт, из него	302,5	406,6	511,8	134,4	125,9
2	производство товаров	165,7	231,5	300,3	139,7	129,7
3	производство услуг	102,0	129,5	165,0	127,0	127,4

Из табл. 1 видно, что соотношение производства товаров и производства услуг изменилось в сторону уменьшения темпа роста производства товаров на 10 %, тогда как темп роста производства услуг повысился на 0,4 %. Если в 2017 г. производство услуг составляло 102,0 трлн сум, то в 2019 г. уже составило 165,0 трлн сум.

При определении валового национального продукта производство услуг рассматривается в комплексе: рыночные услуги в отраслях и нерыночные услуги. Значительный рост произошел и в том и в другом случае. Набор конкретных видов услуг примерно одинаков и услуги предоставляются как рыночные, так и нерыночные.

Объем оказанных рыночных услуг за 2019 год составил 190356,0 млрд сум, номинальный объем которых возрос на 39466,2 млрд сум. По сравнению с 2018 годом, рост составил 12,5 % [2]. На сегодняшний день сфера услуг является одним из наиболее устойчиво развивающихся отраслей экономики Республики Узбекистан. Появляются все

новые виды услуг, в особенности посредством использования цифровых технологий, что является особенно удобным на сегодняшний день.

По сравнению с январем 2019 года, объем оказанных рыночных услуг уже в декабре этого же года возрос на 4,9 трлн сум и достиг 17,9 трлн сум [2].

Индустриализация страны не успела дойти до отдаленных районов области, поэтому ведущей отраслью экономики республики оставалось сельское хозяйство. В 2010 г. оно испытывало трудности, а сегодня на его долю приходится только 28,1 % (с учетом рыбного и лесного хозяйств) валового внутреннего продукта. Доля сферы услуг, при этом несмотря на некоторое снижение с 2017 по 2019 гг., с 38,1 до 35,5 % соответственно. Снижение доли сферы услуг в ВВП страны произошло в основном за счет повышения объема строительства с 27,9 до 36,4 % за 2017–2019 гг. [2]

Оживление экономической жизни в области в последние годы связано с малым бизнесом, который, наряду с уже упомянутыми направлениями, занимался обслуживанием населения и юридических лиц в самых разных направлениях.

Развитие малого предпринимательства в 2019 г. в республике характеризуется следующим образом: самое большое количество малых предприятий и микрофирм по видам экономической деятельности было создано в: торговле — 36300 субъектов; промышленности — 19496 субъектов; строительстве — 8730 субъектов; сельском, лесном и рыбном хозяйстве — 7469 субъектов; услугах по проживанию и питанию — 7233 субъектов. В том числе город Самарканд по количеству вновь созданных предприятий находится на 2–м месте с количеством 2222 субъектов, после Чиланзарского района Ташкента с количеством 2279 субъектов.

В этих отраслях зарегистрировано более 63 % всех предприятий и занято 56,5 % от всех работающих в малом бизнесе. Остальные своей основной деятельностью выбрали общую коммерческую деятельность по обеспечению рынка, непроизводственные виды бытового обслуживания населения, финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение, т.е. предлагают платные консалтинговые услуги населению (рис. 3). Это в основном либо частные предприниматели, либо очень малочисленные группы по 3–5 чел.

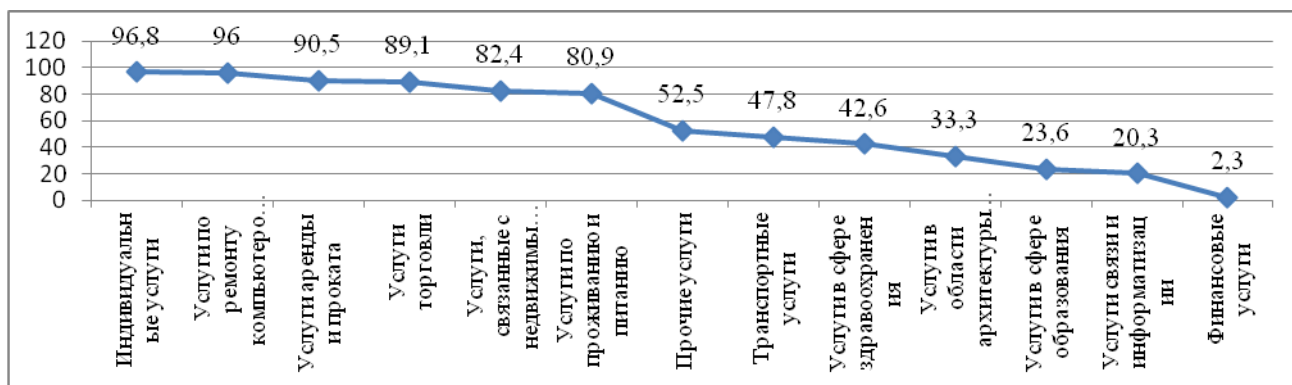


Рис. 3. Доля малого предпринимательства (бизнеса) по видам услуг за 2019 год, % [2]

Особенности развития рынка оказываемых услуг определяется по отношению к каждому отдельно взятому предприятию в качестве:

- анализа финансового состояния предприятия и его структурных единиц;
- формирования и реализации услуг по проведению взаимозачетов, погашению дебиторской и кредиторской задолженности;
- формирования комплексного механизма управления расходами и доходами.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в Республике Узбекистан сфера услуг развивается достаточно высокими темпами. В то же время имеются резервы дальнейшего инновационного развития субъектов сферы услуг. Это касается бытовых услуг, туристских, медицинских, санаторно–оздоровительных и других. Для успешного развития сферы

туризма в інноваційно розвиваючихся умовах необхідні маркетингові дослідження потреби населення в конкретних видах оказуємих послуг і можливостей надання їх в окремих районах.

Список использованной литературы

1. Материалы Госкомстата Самаркандской области за 2010–2019 гг.
2. Данные Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике. Официальный сайт Государственного комитета Республики Узбекистан. URL : www.stat.uz.

УДК 336.02

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ КАЗАХСТАНА

Талимова Л. А., д-р. экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой банковского менеджмента и финансовых рынков
Жанбеков Адильхан, студент
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
Республика Казахстан

Развитие национальной инновационной инфраструктуры является стратегическим фактором дальнейшего роста экономики Казахстана. Необходимым условием ускоренного и качественного развития экономики выступает наличие современной производственной и социальной инфраструктуры в стране. При этом первоначальная капиталоемкость обеспечивается ведущей ролью государства в их формировании. В современных условиях развития экономики продолжает оставаться актуальной задача по реализации проектов в рамках модернизации промышленности и диверсификации экономики. Инструменты и механизмы реализации данного направления закреплены в программе «30 корпоративных лидеров Казахстана», основной миссией которой было ускоренная модернизация национальной экономики и повышение конкурентоспособности казахстанских производителей. Стратегическим приоритетом конкурентоспособности и его критерием выбрано вхождение Казахстана в число 30 наиболее конкурентоспособных стран мира [1].

Перед Правительством РК ЕлБасы были поставлены конкретные задачи по обеспечению ускоренной диверсификации экономики для устойчивого развития в перспективе. По поручению ЕлБасы РК, Правительством была разработана Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития (ФИИР) на 2015–2020 годы деятельности. Главными инструментами Программы ФИИР стали Карта индустриализации до 2018 года и Схема рационального размещения производственных мощностей до 2020 года. Карта индустриализации включила в себя инвестиционные проекты республиканского значения, стоимостью свыше 50 млн долларов США и проекты регионального значения, стоимостью менее 50 млн долларов США. Программа ФИИР была сфокусирована на трех направлениях: максимальная отдача от природных ресурсов, повышение эффективности человеческих ресурсов и реализация геополитического потенциала.

Правительством РК были представлены четыре бюджетные программы, принимаемые в поддержку форсированной индустриализации: «Дорожная карта бизнеса–2020» — для развития предпринимательства в регионах, «Экспортер–2020» — для стимулирования не сырьевого сектора, «Производительность–2020» — для технологической модернизации и повышения производительности экономики и «Инвестиции–2020» — для привлечения крупных инвесторов и транснациональных компаний.

Целью программы «Дорожная карта бизнеса-2020» является создание постоянных рабочих мест за счет развития нового слоя предпринимательства в регионах, прежде всего, малого и среднего бизнеса. Использование средств этой программы должно осуществляться по следующим направлениям: субсидирование процентной ставки по кредитам; частичное гарантирование кредитов малому и среднему бизнесу; сервисная поддержка ведения бизнеса; переподготовка кадров и повышение квалификации, молодежная практика и социальные рабочие места.

Главными направлениями реализации программы «Экспортер–2020» являются торговое финансирование и страхование, сервисная поддержка экспорта, гранты экспортерам. Торговое финансирование и страхование планируется предоставлять по экспортным контрактам суммой до 5 млн дол. США. Гранты экспортерам предусматривают 50–процентное возмещение затрат.

Основными финансовыми инструментами осуществления программы «Производительность-2020» стали кредитование и лизинг. Средства были выделаны через БВУ, лизинговые компании, институты развития.

Как видим, реализация представленных бюджетных программ предполагает использование инновационных подходов в финансовой сфере, что, в свою очередь, невозможно обеспечить без активного внедрения финансового инжиниринга. Финансовый инжиниринг включает в себя проектирование, разработку и реализацию инновационных финансовых инструментов и процессов, а также творческий поиск новых подходов к решению проблем в области финансов. Это не только применение инновационных финансовых инструментов, а также поиск новых рыночных возможностей.

Необходимо заметить, что термин «инновационный» в данном контексте понимается в самом широком смысле. Суть данного определения заключается в словах «инновационный» и «творческий». Иногда такая инновация подразумевает качественный скачок. Это такой род творчества, который приводит к появлению свершению новой, революционной технологии, такой как первый своп, первый инструмент на основе ипотек, первая облигация с нулевым купоном или как введение «мусорных» облигаций для финансирования с помощью рычага. В других случаях инновация подразумевает новый поворот в использовании уже известной идеи. Иногда под инновацией понимается объединение уже существующих технологий или процессов для создания инструмента, приспособленного к каким–то конкретным ситуациям. Этот последний тип инноваций зачастую игнорируется в дискуссиях по финансовой инженерии, однако по степени важности он, по меньшей мере, равноценен остальным. Примеры такого рода инноваций включают в себя случаи применения уже существующих инструментов для уменьшения фирмой ее финансового риска, снижения стоимости финансирования, извлечение выгоды из некоторых особенностей бухгалтерского учета и налогового законодательства или же с целью использования неэффективности рынка.

Финансовый инжиниринг подразумевает не простое использование уже существующих финансовых инструментов, а создание если не новых инструментов, то хотя бы комбинаций, стратегий, направленных на достижение интересов фирмы.

Джон Финнерти, говоря о финансовом инжиниринге, выделяет три его составляющие:

- создание инновационных финансовых инструментов, включающих в себя инструменты потребительского типа и корпоративные ценные бумаги. Примером первых могут послужить ипотека с переменной ставкой, брокерские счета управления наличностью, фонды муниципальных облигаций; второй тип объединяет ценные бумаги в самом широком смысле этого слова (включая и производные);
- создание инновационных финансовых процессов, появление которых вызвано изменениями в законодательстве (электронные платежи);
- создание инновационных решений корпоративных финансовых вопросов, финансовых стратегий, таких, как стратегии отзыва облигаций или структуризация выкупа с использованием рычага.

На наш взгляд, эти три элемента не только взаимосвязаны, но и взаимообусловлены. Так, новые корпоративные решения приводят к созданию новых финансовых инструментов, которые в свою очередь требуют разработки нового финансового процесса, их обслуживающего; с другой стороны, появление на рынке новых финансовых процессов обуславливает появление более сложных стратегий и инструментов.

Финансовый инструмент — юридически оформленный договор, устанавливающий обязанности сторон по обмену финансовыми потоками и устанавливающий права и обязанности сторон относительно будущей поставки любых активов, в том числе финансовых инструментов, либо ценная бумага, удостоверяющая право ее владельца на долю в уставном капитале другого лица, либо любая их комбинация [2]. Таким образом, финансовые инструменты включают в себя следующие категории: корпоративные ценные бумаги; банковские счета и специфические банковские ценные бумаги; ценные бумаги и специальные договора по привлечению средств инвестиционными, пенсионными фондами, страховыми компаниями, иными типами институциональных инвесторов; договора денежного займа между любыми лицами; договора доверительного управления в части управления денежными средствами; производные ценные бумаги.

Указанные выше категории финансовых инструментов можно разделить на 5 особых категорий, каждая из которых имеет определенную специфику: 1) корпоративные инструменты; 2) инструменты, эмитируемые профессиональными участниками рынка ценных бумаг; 3) производные ценные бумаги; 4) банковские инструменты; 5) инструменты институциональных инвесторов.

Корпоративные инструменты призваны помочь компаниям в управлении своими пассивами. При этом такие инструменты могут разрабатываться как самой корпорацией, так и специализированным посредником — брокерско–дилерской компанией. Тем не менее, в обоих случаях экономический смысл един.

Особого внимания заслуживают финансовые инструменты, создаваемые профессиональными участниками фондового рынка — биржами и инвестиционными банками, которые выступают уже не в качестве инвестиционных консультантов, а в роли финансовых посредников.

Практическое применение инструментов финансового инжиниринга оказывает существенное влияние на качество и уровень финансово–экономического развития любого хозяйствующего субъекта и страны в целом. Их практическая реализация позволит не только расширить возможности коммерческих банков, но и даст мощный толчок развитию всего отечественного финансового рынка, его инструментам, инфраструктуре и институтам, что повысит эффективность распределения капитала и создаст благоприятные условия для модернизации и роста национальной экономики.

Казахстанские производители инновационной продукции с высокой добавленной стоимостью получают от государства мощную поддержку и лучшие условия в результате реализации следующих мер [3]:

- 1) льготное финансирование проектов;
- 2) обеспечение необходимой инфраструктурой;
- 3) предоставление мер налогового стимулирования: инвестиционные налоговые преференции; предоставление налоговых льгот на территориях СЭЗ; освобождение от НДС оборотов по реализации инфраструктурных проектов в рамках концессионных договоров;
- 4) предоставление мер таможенного стимулирования;
- 5) снятие секторальных барьеров: софинансирование НИОКР (Фонд науки); предоставление временного понижающего коэффициента на услуги, оказываемые субъектами естественных монополий; субсидирование ставки вознаграждения по кредитам, выдаваемым финансовыми институтами предприятиями по переработке сельскохозяйственной продукции и лизингу оборудования; предоставление прав недропользования на профильные сырьевые месторождения;

- б) разрешительная система: сокращение количества видов деятельности, подлежащих государственному регулированию; оптимизация разрешительной деятельности;
- 7) грантовая поддержка: натурные гранты; инновационные гранты на разработку ТЭО на приобретение лицензий и патентов;
- 8) комплекс мер территориальной поддержки: размещение на территориях СЭЗ, Индустриальных зон, технопарков с целью обеспечения инфраструктуры; формирование благоприятной экономической среды для привлечения инвестиций и инноваций в регион; повышение конкурентоспособности регионального бизнеса;
- 9) содействие продвижению экспорта: страхование экспортных операций; экспортные кредиты;
- 10) гарантирование спроса: государственные закупки; гарантия потребления определенного объема товаров, работ и услуг организациями, подконтрольными государству казахстанское содержание.

По нашему мнению, наряду с предложенными мерами целесообразно оказать широкую государственную поддержку предприятиям по внедрению современных форм и методов управления бизнесом, внедрения ресурсосберегающих технологий, бережливого производства и других форм инновационной деятельности, повышая одновременно для них инклюзию финансовых услуг.

Список использованной литературы

1. Мырзалиев Б. С. Государственное регулирование экономики. Алматы : Нур-Пресс, 2007. 522 с.
2. Послание Президента страны народу Казахстана «Стратегия вхождения Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира» (Астана, 1 марта 2006 года). Официальный сайт Президента Республики Казахстан. URL : <https://www.akorda.kz/>.
3. Смагулов Б. Ж. Финансовые организации Республики Казахстан. Панорама. 2009. № 4. С. 50–52.

УДК 657.44

COVID–19 ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЦІЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Устік М. Є., аспірант
Університет банківської справи

Пандемія коронавірусу (COVID–19) швидко розвивається протягом останнього року.

Упровадженні урядом заходи щодо запобігання поширенню COVID–19, як наслідок, спровокували зменшення попиту на виробництво та поставку товарів, а це у свою чергу призвело до закриття великої кількості підприємств в усьому світі та блокування економічної діяльності. Дані фактори також вплинули на економічну, екологічну та соціальну складову що є рушійним важелем у сталому розвитку підприємства.

Упровадженні урядом заходи значним чином вплинули безпосередньо на економічну діяльність підприємства, що, у свою чергу, має наслідки для розкриття інформації у фінансовій звітності та нефінансовій звітності (Звітності зі сталого розвитку). Наслідки включають не тільки оцінку активів та зобов'язань, але і розкриття інформації щодо впливу COVID–19 на підприємство в цілому, здатність суб'єкта господарювання продовжувати свою діяльність безперервно та забезпечувати високий рівень корпоративно–соціальної відповідальності.

Актуальним на даний час є ціль сталого розвитку № 3 «Міцне здоров'я», адже саме дана ціль повинна першочергово оцінюватись урядам держав при прийнятті рішень у галузі охорони здоров'я. Прийняття таких рішень вимагає адаптації до поточного стану розвитку COVID–19 та передбачення (прогнозування) майбутнього впливу COVID–19.

Пандемія COVID-19 показує, як сталий розвиток виходить за рамки національних стратегій, адже перш за все, кожна людина повинна самостійно приймати рішення та вживати заходи щодо охорони здоров'я, що відповідають особистим потребам, а також потребам ширшої спільноти, наприклад, користуватися масками в громадському транспорті, дотримуватись рекомендацій щодо соціального дистанціювання та самостійного карантинування, коли це необхідно. Такі рішення можуть допомогти стримати поширення вірусу та зменшити кількість захворювань, смертей та економічних наслідків, проте державі та підприємствам слід розуміти, що такі заходи понесуть суттєве зниження їх економічної діяльності [1].

У цей час підприємства повинні розробити відповідні дії у відповідь на негативні наслідки через призму збільшення аналітичних процедур (прогнозування, планування, бюджетування) економічної складової, а також забезпечити виконання (реалізацію) цілей сталого розвитку, а саме через посилення внутрішнього контролю, фінансування боротьби з COVID-19, що у свою чергу потребують значних інвестицій.

Разом з цим, влада не має достатньо економічних ресурсів для вирішення питань щодо кризи у сфері охорони здоров'я та економіки. Шлях у подоланні COVID-19 ймовірно, включатиме міжнародну допомогу, короткотермінові заходи для послаблення негативних економічних наслідків пандемії, так і довгострокове планування побудови більш надійної економічної безпеки країни.

Аналізуючи негативну економічну складову під час пандемії можна стверджувати, що ціна на товари (роботи, послуги) збільшились, попит у свою чергу зменшився, а також знизилось виробництво товарів, які генерували суттєву частку ВВП України [1].

Разом з цим, аналізуючи обліково-аналітичне забезпечення можна сказати, що на даний момент у підприємств не має достатнього інструменту який міг би реалізувати їх економічну безпеку.

Економічна безпека підприємства це матеріальна база підприємства загалом, стан підприємства, за якого використання найефективніших корпоративних ресурсів дозволяє захистити підприємство від загроз або непередбачених обставин (негативний вплив зовнішніх та внутрішніх загроз), а також забезпечує досягнення мети бізнесу в умовах конкуренції, ризиків та наприклад пандемії [2].

На сучасному етапі розвитку економіки від підприємств вимагається подання достовірної фінансової інформації, що передбачає умови зіставлення цієї інформації на міжнародному рівні через призму міжнародних стандартів бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів нефінансової звітності. У свою чергу, у зв'язку із впровадженням МСФЗ та Міжнародних стандартів звітності зі сталого розвитку у практику обліку вітчизняних підприємств, виникає необхідність досліджувати питання забезпечення інформаційної та економічної безпеки бізнесу, а також забезпечення обліково-аналітичним інструментом для відображення інформації в обліку.

Головними завданнями економічної безпеки підприємства є гарантована стабільність і висока ефективність його функціонування й забезпечення високого потенціалу розвитку та систему внутрішнього контролю за сучасних умов і в перспективі.

Динамічність зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства потребує постійних змін у структурі управління, і, як наслідок, його інформаційної складової, що призводить до збільшення обсягу прийнятих управлінських рішень і зростання обсягів інформації. Обліково-аналітична інформація дозволяє діагностувати поточну діяльність підприємства з огляду на всі ризики, ідентифіковані та оцінені системою бухгалтерського обліку, і передбачати майбутній розвиток з огляду на прогнозні розрахунки.

Проблемою обліково-аналітичного забезпечення діагностики стану економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності залишається і якість інформаційного ресурсу, яка у першу чергу залежить від рівня раціональності організації облікового процесу на підприємстві. У період реформування традиційної вітчизняної системи бухгалтерського обліку і звітності та адаптації міжнародних стандартів до практик визнаних у світі облікових

процедур, суттєво змінюються вимоги до ведення обліку та аналізу ефективності використання корпоративних ресурсів підприємств, а також розширюються переліки поставлених перед обліково-аналітичними процедурами завдань.

Забезпечення необхідною інформацією експертів, які проводять оцінювання рівня економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності, в потрібний час і в потрібному місці, і формування інформаційного ресурсу на основі даних управлінського обліку і результатів управлінського аналізу становить суть організації інформаційного обслуговування процесу оцінювання рівня економічної безпеки підприємства і безпеки орієнтованого управління ним і, поряд з формуванням якісного інформаційного середовища діяльності господарської структури, сприяє досягненню її тактичних і стратегічних цілей [3].

На даний час, Міжнародні стандарти звітності зі сталого розвитку (GRI Sustainability Reporting Standards) є один із найпоширеніших рамок підходів до звітування яких реалізує дотримання цілей сталого та економічного розвитку в умовах викликів кризи COVID-19.

У міжнародній практиці міжнародні стандарти GRI під час підготовки звітів лежать в основі визначення та розкриття в звітності суттєвих тем (material topics). За визначенням до таких належать теми, що відображають значні економічні, екологічні та соціальні впливи організації або істотно впливають на оцінки й рішення зацікавлених сторін.

Водночас не висвітлення впливу епідемії COVID-19 у звіті компанії посіє сумніви серед користувачів звіту щонайменше в адекватності підходів підготовки звітності або оцінки ризиків, що може нашкодити не лише репутації компанії, а й негативно вплинути на рішення інвесторів.

Для того, аби розкрити свої практики управління впливами пандемії коронавірусу, організації, що звітують, мають розкрити управлінські підходи в межах суттєвої теми, якщо таку буде визнано суттєвою в процесі підготовки звіту, як це зазначено у Стандарті GRI 101 Основи. Вимоги щодо розкриття управлінських підходів зазначено в загальному стандарті GRI 103 Управлінські підходи.

Стандарт 101 Основи вказує на необхідність розкриття суттєвої теми за відповідним тематичним стандартом із серії 200 (економічні), 300 (екологічні), 400 (соціальні). У разі якщо жоден із тематичних стандартів не дає змоги розкрити тему, рекомендовано розкрити таку тему за будь-яким іншим підходом.

Зважаючи на відсутність специфічного тематичного стандарту GRI, який безпосередньо передбачав би розкриття подібних тем, компанія чи організація, що звітує, може розкрити впливи, викликані епідемією COVID-19, у межах кількох суттєвих тем [4].

Отже дієвим механізмом розкриття впливу COVID-19 є міжнародні стандарти звітності зі сталого розвитку — це практика юридичних осіб публічно звітувати про свою економічну, екологічну та соціальну діяльність, а також про позитивний чи негативний вплив у сталий розвиток [5].

Покращення або уникнення негативних економічних наслідків можна впровадити за рахунок обліково-аналітичних даних (прогнозування, планування, бюджетування) на регулярній основі. Посилити контроль за дотриманням економічної, екологічної та соціальної відповідальності можна зробити за рахунок посилення внутрішнього контролю (внутрішньо фінансового, внутрішнього та зовнішнього аудиту) а також тестування систем внутрішнього контролю на регулярній основі. Впровадження методологічного підходу до дій у виявленні ризику допоможуть вчасно уникнути наслідки які можуть суттєво вплинути на економічну діяльність держави та юридичних осіб.

Список використаної літератури

1. Projected Impact of COVID-19 on Ukraine's Economy. Wilsoncenter : веб-сайт. URL : <https://www.wilsoncenter.org/blog-post/projected-impact-covid-19-ukraines-economy> (дата звернення: 18.11.2020).

2. Залізко В. Д., Новак Д. В., Кухта П. В. Економічна безпека України: інноваційний концепт зміцнення в умовах COVID–19. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, 2020, № 4. С. 152–157.
3. Акімова Н. С., Топоркова О. В., Євлаш Т. О. Обліково–аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2017. Вип. 1 (25). С. 37–50.
4. Зачосова Н. В. Проблемні аспекти обліково–аналітичного забезпечення оцінювання рівня економічної безпеки підприємств. *Ефективна економіка*. 2018. № 8. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6632>.
5. Зміни у нефінансовій звітності, спричинені COVID–19. *Wilsoncenter* : веб–сайт. URL : <https://www.wilsoncenter.org/blog-post/projected-impact-covid-19-ukraines-economy> (дата звернення: 18.11.2020).

УДК 330.82: 336.717

КОНЦЕПЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ У ПАРАДИГМІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: НОВИЙ ТРЕНД ЧИ ПОВЕРНЕННЯ ДО ВИТОКІВ

Хуторна М. Е., д–р. екон. наук, доцент,
завідувач науково–дослідницької лабораторії
Університету банківської справи

Варто відмітити, що глобальна фінансова криза 2008 року розділила наше економічне життя з позиції відношення до фінансової стабільності, як фундаментальної детермінанти економічного розвитку, на дві історії з концептуально різним базисом (власне, як це зробив COVID–19 на початку 2020 року). Так, до 2008 р. концепція забезпечення фінансової стабільності спиралася на ідеї ринкового лібералізму (ще до нього також вживають поняття «лівого лібертаріанства»), який, своєю чергою, пропагує вільний ринок з максимальним поширенням ринкового саморегулювання в питаннях досягнення рівноваги на фінансових ринках. Встановлення рівноваги — є прерогативою попиту та пропозиції, які формуються у результатів *раціональної* поведінки економічних агентів. При цьому єдиним їх стимулом до дій — це індивідуальна вигода.

Утім, вже у 2009 р. сприйняття всіх вищезазначених концептів та їх дієвості у забезпеченні фінансової стабільності зазнали концептуального переосмислення, зумовивши перегляд та суттєве посилення ролі регуляторних механізмів у цьому процесі. Тоді постає питання, що є причиною таких кардинальних, світоглядних змін стосовно визначення детермінантних чинників передумов стійкого розвитку економіки. Невже класики лібералізму, насамперед, А. Сміт помилявся в саморегулювній силі невидимої руки ринку? Переконані, що це не так. У своєму відомому трактаті «Дослідження про природу та причини багатства народів» Науковець обґрунтував об’єктивні закони ринку; увів поняття вільного ринку та вільної конкуренції і визначив їх головними моторами здорової економіки; популяризував попередньо існуючу концепцію *laissez–faire*, тобто обмеження впливу держави на економіку. Також А. Сміт зазначав, що «всі відомі досі (*авт.* — економічні) системи — ті, які засновані на перевагах, і ті, що гуртуються на заборонах, — повинні поступитися місцем очевидній і простій системі *природної свободи*, яка встановить себе сама, без сторонньої допомоги. Суть цієї системи наступна: «будь–яка людина, поки не порушує встановлених *законів*, вільна слідувати своїм власним шляхом і переслідувати корисливі інтереси, а також використовувати свою працьовитість і капітал для вільної конкуренції з аналогічною працьовитістю і капіталами інших людей». Поряд з тим, що ці слова і зараз не втратили жодної актуальності, нам видається важливим зрозуміти, що

Науковець мав на увазі під такими «непомітними», з позиції сучасності, термінами як «природна свобода» та «закон». Щоб дати відповідь на це запитання необхідно звернути увагу на іншу його фундаментальну працю «Теорія моральних почуттів», в якій він пише, що «висловлювати своє співчуття іншим і забувати самого себе, обмежувати наскільки можливо особистий егоїзм і віддаватися поблажливою симпатією до інших представляє вищу ступінь моральної досконалості, на яку тільки здатна людська природа», а також «землевласник володіє майже всією землею. Відчуваючи природне співчуття і турботу про інших людей, він розподіляє багатство, і тоді, як ніби за допомогою *невидимої руки*, суспільство стане зрівняльним (збалансованим)». Також відмітимо, що видатний лінгвіст та філософ сучасності Н. Хомскі помітив, що це один з двох разів (!), коли А. Сміт вживав такий наразі відомий термін «невидима рука». Але головна проблема у тому, що у сучасному світі цей та вищеокреслені терміни трактуються викривлено. Повністю розділяю позицію Н. Хомскі щодо того, що невидима рука — це «невидимі» моральні принципи, без дотримання яких ринкова економіка ліберального типу не має перспектив до стабільного та стійкого розвитку у часі.

Повертаючись від класики лібералізму до сучасної проблематики забезпечення фінансової стабільності, акцентуємо увагу на тому, що велика кількість науковців та експертів сходяться у думці, що основною причиною фінансової кризи 2008 року стало панівне превалювання індивідуальних інтересів над суспільними, що також через лібертаріанський підхід до формування ринкових відносин було повністю позбавлене запобіжників у формі якісного державного контролю та регулювання. Своєю чергою, неадекватна діагностика фінансового стану банківських конгломератів рейтинговими агентствами; схемні операції на фінансових ринках; необґрунтоване винесення ризику «за дужки» з операцій економічних агентів шляхом застосування складних похідних фінансових інструментів; шалені обсяги операцій з пов'язаними особами та інше — все це, на мою думку, наслідок неправильного сприйняття поняття «невидима рука», аморалізації ринкової економіки, позбавлення її від природних одночасно обмежуючих та збалансовуючих сил.

Якщо звернути увагу на сучасну полеміку щодо передумов забезпечення безперервності діяльності, то все частіше вживаються такі терміни: цінність діяльності суб'єкта господарювання, рівність доходів, гармонізація інтересів широкого кола стейкхолдерів, ризик–культура на підприємстві, соціальна відповідальність, соціалізація економіки та сталий розвиток. Для прикладу, у звіті Deloitte 2017 року відзначається факт зростання кількості організацій, які приділяють свою увагу саме стійкому формуванню **цінності бізнесу** в довгостроковій перспективі, орієнтуючись при цьому на широке кола зацікавлених сторін, включаючи працівників, клієнтів, суспільство, регуляторні органи, інвесторів та навколишнє середовище, а не обмежуючись виключно інтересами власників [1]. У рамках Міжнародної інтегрованої системи звітності (International Integrated Reporting Framework), введено термін «інтегроване мислення», під яким розуміється формування бізнес–стратегії установи через призму комерційного, соціального та екологічного контекстів.

Також необхідно звернути увагу на поточні світоглядні трансформації пріоритетів економічної політики з огляду на поширення в економічному бутті концепції сталого розвитку. Інтеграція цілей сталого розвитку до стратегій розвитку національних економік зумовлює глобальний тренд на формування не просто соціально–орієнтованої, а суспільно–орієнтованої економіки та навіть цивілізаційно–орієнтованої економіки, для якої пріоритетом найвищого рівня має бути збереження забезпечення рівних можливостей для всіх індивідуумів, доступність та рівність між поколіннями.

Якщо розглядати трансформацію концепції забезпечення фінансової стабільності з позиції емпірики, то варто зазначити, що згідно з докризовою парадигмою, загально визнаним фінансовим індикатором, який на думку бізнес–спільноти, повністю визначав динаміку ринкової вартості бізнесу, незмінно був показник рентабельності акціонерного капіталу (ROE). А отже, увага менеджерів, насамперед, зверталася на

забезпечення належної динаміки прибутку, ураховуючи фактори ризику для своєчасного та повного виконання нормативних вимог, у тому числі стосовно капіталу. Однак, спираючись на дослідження кореляційної залежності між значеннями показників рентабельності капіталу та ринкової вартості бізнесу кредитних установ (остання розглядається згідно з концепцією показника TSR — Total Shareholder Return [2]), які проводилися німецькими дослідниками на підставі статистичної інформації діяльності кредитних установ протягом 2003–2011 рр., було обґрунтовано її нікчемний зв'язок ($R^2=8,7\%$). Мається на увазі, що вибірка банків за показником рентабельності акціонерного капіталу, який становив близько 15 %, характеризувалася суттєвою неоднорідністю за показником TSR, який варіювався від -60% до $+75\%$.

Рушійною перешкодою якісному забезпеченню фінансової стабільності кредитних установ, на мою думку, є застосовувана ними концептуальна основа, а саме, сучасне сприйняття розвитку економічних систем через призму пристосування суспільних потреб до інтересів ринку. Однак, на моє переконання, забезпечення фінансової стабільності, у тому числі кредитних установ, належить до об'єктивних потреб економіки, а тому управління нею не може виходити виключно з позицій максимізації прибутковості. Тут важливим є використання комплексного підходу та потребує змістовного переформатування мети діяльності кредитних установ на максимізацію економічної цінності як сукупності фінансових та соціальних кількісних і якісних наслідків їх функціонування. При цьому, прибуток є лише одним з компонентів формування загальної цінності, що генерується діяльністю кредитних установ. Більше того, збільшення прибутку установи ще не є гарантією зростання її економічної цінності і навіть навпаки може спровокувати її зниження, доказом чому є вище описані результати емпіричного дослідження. Тобто, економічна цінність — це не адитивна функція від результатів діяльності кредитних установ, а наслідок складних, нелінійних, синергетичних взаємозв'язків між її компонентами

Стосовно концепції сталого розвитку, яка все більше популяризується у сучасному суспільстві, то варто відмітити, що рівень її імплементації у діяльність економічних агентів, особливо стосовно фінансових посередників, невинно змінюється. Так, у звіті Європейської комісії 1997 року про роль фінансових установ у забезпеченні сталого розвитку увага акцентується на тому, що фінансові посередники, незважаючи на те, що не відносяться до «брудних» виробництв, не повинні стояти осторонь процесу забезпечення екостабільності людства [3]. У звіті визначено завдання, які можуть бути реалізовані кредитними установами як інвесторами, новаторами, експертами в оцінюванні ефективності та комерційної доцільності вкладення коштів, впливовими стейкхолдерами з метою забезпечення позитивного впливу на екосистему через відповідні фінансові продукти та механізми їх надання. Однак, при цьому, індустрія бізнесу банків та ідеї сталого розвитку тривалий час визначалися як несумісні та неможливі до імплементації в їх діяльність. Найбільш суперечливим питанням на рівні світоглядної основи є те, що наріжним каменем цієї концепції є забезпечення екологічної стабільності суспільства. У свою чергу, сучасна логіка фінансового посередництва відокремлює індивідуальні дії та відповідальність за можливі шкідливі результати в економічному, соціальному та екологічному контексті. Здавалося б, що спроби створити стимули для відповідальної та довгостроково орієнтованої поведінки стосовно сталого розвитку суперечать реальним ринковим стимулам, спрямованим на отримання короткострокових, індивідуальних та максимальних вигод. Однак, у посткризовий період мова йде не лише про можливість, але й про доцільність суміщення принципів функціонування фінансових посередників та ідей концепції сталого розвитку. А щорічна пандемія ще сильніша вказала на таку доцільність. У цьому контексті влучним є вислів М. Карні (*Mark Carney*), що «коли зміна клімату стане визначальною проблемою для фінансової стабільності вже може бути занадто пізно» [4].

Все вищезазначене дає підставити говорити про те, що сучасні тренди соціалізації бізнесу, економічного середовища та економіки загалом — це не що інше, як повернення до виток класичного лібералізму за А. Смітом, але звичайно у сучасній інтерпретації та з

урахуванням сформованого досвіду. Це, своєю чергою, ставить перед науковою громадою нові завдання, а саме необхідність обґрунтування теоретико–методологічної парадигми забезпечення фінансової стабільності фінансового сектору в умовах формування суспільно–орієнтованої ринкової економіки, націленої на створення передумов сталого розвитку, оскільки останнє зумовлює зростання значущості комплексної оцінки ефектів функціонування сфери фінансового посередництва; стимулює поглиблення фінансової інклюзії, як з позиції доступу економічних агентів до фінансових послуг, так і фінансового забезпечення суспільно значущих видів економічної діяльності; обґрунтовує першочерговість сприяння підвищенню добробуту населення країни та його стійкості до економічних потрясінь.

Список використаних джерел

1. Annual reports insights 2017. Surveying FTSE reporting. Deloitte. URL : <https://www2.deloitte.com/ie/en/pages/risk/articles/annual-report-insights.html>.
2. Abel V. Banking governance, financial crisis and structural challenges — the microlevel perspective : Presented at the 8th ESDN Workshop (22–23 November 2012). Brussels, Belgium.
3. The Role of Financial Institutions in Achieving Sustainable Development. Report to the European Commission. Delphi International LTD in Association with Ecologic GMBH, 1997. URL : <http://ec.europa.eu/environment/archives/finserv/fisum.pdf>.
4. Carney M. Breaking the Tragedy of the Horizon — Climate Change and Financial Stability. Speech at Lloyd's of London. 2015. URL : <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Pages/speeches/2015/844.aspx>.

УДК 336.71

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Лукашук М. В., аспірант
Університет банківської справи

Темпи розвитку суб'єктів підприємництва багатьох сфер економіки України визначаються результативністю впровадження інновацій, яка, у свою чергу, залежить від можливості залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів для досягнення поставлених цілей. Впровадження новітніх технологій, розвиток інфраструктури вимагають фінансового забезпечення. Загальний низький рівень ефективності інвестиційного потенціалу України зумовлює сповільнення темпів інноваційної діяльності. Ключовим механізмом подолання вказаних проблем сьогодні має стати банківський кредит та його впровадження в сфері інноваційного інвестування.

Банківський сектор є основною частиною фінансової системи України й головним важелем економіки, який акумулює тимчасово вільні кошти та перерозподіляє їх між галузями економіки, створюючи цим інвестиції. Сучасна банківська система — головний партнер держави у реалізації грошово–кредитної та інвестиційної політики.

Актуальність теми полягає у необхідності подальшого вдосконалення системи банківського кредитування інноваційного розвитку реального сектора економіки, пов'язаного із модернізацією, впровадженням сучасних технологій, створенням нових видів наукомістких галузей промисловості.

Метою дослідження є визначення ролі банківського кредитування у процесах впровадження інновацій в реальному секторі економіки України.

Інновації — це результат впровадження нововведення, метою якого є створення додаткових конкурентних переваг, підвищення конкурентоспроможності, здобуття економічного, соціального, науково–технічного ефекту, нарощення прибутків. Інновації є невід’ємною складовою еволюції суспільства та потребують високої концентрації фінансових і людських ресурсів. Саме за таких умов одним із інструментів соціально–економічного розвитку є кредит.

В Україні, за даними Держкомстату, в 2019 спостерігалась негативна динаміка кількості промислових підприємств, які проваджують інноваційні заходи, але кількість таких заходів збільшується (*табл. 1*).

Таблиця 1

Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах України

Показник	2017	2018	2019	Відхилення 2019 / 2018	
				Абсолютні	Відносні, %
Частка підприємств, які впроваджують інновації, %	14,3	15,6	13,8	-1,8	-
Кількість впроваджених у виробництво нових технологічних процесів, од.	1 831	2 002	2 318	316	15,8
з них енергоефективних процесів	611	926	857	-69	-7,4
Кількість впроваджених видів інноваційної продукції, од.	2 387	3 843	2 148	-1 695	-44,1
Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізації, %	0,7	0,8	1,3	0,5	-

Джерело: побудовано і розраховано автором на основі даних Держкомстату [1]

Відповідно до даних *табл. 1* кількість впроваджених інноваційних процесів у промислових підприємствах протягом 2019 р. збільшилась на 316 од. (15,8 %) та склала 2 318 од. При цьому кількість процесів, які впроваджуються з метою енергоефективності зменшилась в звітному році на 69 од. (7,4 %) та склала 857 од., що може пояснюватись впровадженням енергоефективних заходів підприємствами, насамперед, у минулих роках.

Кількість нових видів продукції, які випускались промисловістю протягом 2019 року зменшилась на 1 695 од. (44,1 %) і склала 2 148 од., що менше навіть за обсяг нових видів продукції в 2017 році. Але при цьому частка виручки від продажу інноваційної продукції в 2019 році збільшилась на 0,5 %, що свідчить про те, що така продукція користується вищим попитом.

Таким чином, загалом у промисловості України в 2019 році спостерігається негативна динаміка впровадження інновацій.

Відповідно до даних Державною служби статистики України протягом 2017–2019 рр. обсяг фінансування інновацій збільшився на 5,1 млрд грн (56,0 %), здебільшого такі витрати фінансувались за рахунок власних коштів суб’єктів господарювання (88 %), частка фінансування за рахунок кредитів була незначною і зменшувалась з 11,8 % в 2017 р. до 8,1 % в 2019 р.

Таким чином на сучасному етапі розвитку економіки України банківські кредити відіграють мінімальну роль у фінансуванні інноваційної діяльності. Не зважаючи на значний потенціал банківського кредитування в соціально–економічному зростанні, суб’єкти господарювання активно його не використовують, а віддають перевагу іншим джерелам фінансування. Протягом досліджуваного періоду кредити банківських установ надавались здебільшого на фінансування поточної діяльності і не мали конкретної інноваційної спрямованості.

З метою проведення оцінки забезпечення банківськими кредитами інновацій проведемо аналіз обсягу їх фінансування (*рис. 1*).

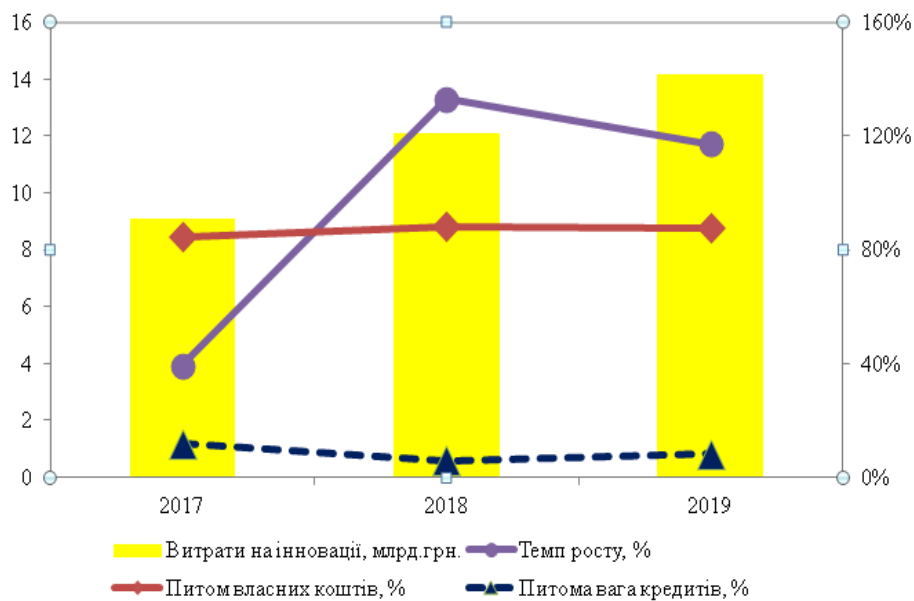


Рис. 1. Динаміка фінансування інновацій в Україні*
*Складено автором на основі даних Держкомстату [1]

Слід зазначити, що слабка кредитна активність промислових підприємств зумовлена високою вартістю кредитних ресурсів як наслідку такого фактора, як висока облікова ставка НБУ, не зважаючи на її зменшення у 2019 році. Такий фактор значно ускладнює залучення кредитів для фінансування інноваційних проектів низькорентабельних підприємств, які в першу чергу потребують технологічної модернізації [2, с.185].

Також гальмівним фактором у розвитку банківського кредитування інновацій є обмежений обсяг довгострокових кредитних ресурсів. Банківський сектор України на сьогодні не є повністю фінансово спроможним генерувати достатній обсяг кредитного забезпечення і відповідним чином обслуговувати інноваційний процес в Україні, а також не готовий брати на себе такі ризики.

Самі банківські установи вказують на декілька чинників, які можуть стримувати кредитування інноваційного розвитку підприємств у найближчій перспективі: споживчі настрої підприємств та населення, які залежать від стану економіки і стабільності курсу національної валюти. «В умовах, коли розгортається девальваційний тренд і спостерігається економічний спад, підприємства та населення, природно, воліють утримуватися від нових інвестицій і не вдаватися до банківських кредитів. І, навпаки, якщо курс стабільний і економіка зростає, спостерігається і підвищення попиту на різні кредитні пропозиції» [2, с.15].

Успішність банківського кредитування інноваційного розвитку підприємств пов'язана із контрольованістю ризиків, їх допустимістю. Рівень ризику збільшується за наступних обставин: недосконалість нормативно-правової бази щодо питань ризиків; раптовість виникнення негативних впливів; відсутність виконання дій або комплексу заходів, направлених на уникнення ризиків, нівелювання їх негативних проявів; відсутність практичного досвіду розв'язання нових завдань та ситуацій [4].

У сучасній ситуації банківського інноваційного кредитування в Україні, необхідно застосувати дієві заходи стимулювання банківської кредитної діяльності в інноваційній сфері, якими можуть бути: запровадження пільгового оподаткування банків, які кредитують інновації; знизити норми обов'язкового резервування ресурсів, які залучаються на термін від одного року з метою збільшення ресурсної бази інноваційного кредитування та зменшення кінцевої вартості цих кредитів; надати банкам права на включення вартості майнових прав позичальника в розрахунок розміру резерву для відшкодування можливих втрат за наданими інноваційними кредитами в розмірі не менш як 50 % ринкової вартості застави; надати

банкам права за ресурсами у вільно конвертованій валюті в короткостроковій перспективі, до одного року для цілей інноваційного кредитування, формувати обов'язкові резерви у вільно конвертованій валюті; запровадити механізм довгострокового рефінансування НБУ комерційних банків, які кредитують високоефективні інноваційні проекти; ввести механізм державних дотацій процентних ставок за інноваційними кредитами; організувати державне страхування інноваційних кредитів і надати державні гарантії за стратегічно пріоритетними напрямками інноваційного фінансування; ввести механізм обліку НБУ цінних паперів банків, емітованих у рахунок сек'юритизації банківських активів, вкладених в інноваційні проекти, з дисконтною ставкою, нижчою від офіційно оголошеної НБУ [2, с.187].

Таким чином, незважаючи на позитивні перетворення в структурі економіки України за останні роки, фактичний рівень модернізації діяльності реального сектору економіки на сьогодні не повністю відповідає сучасним потребам. Сьогодні банківський сектор не виконує роль прискорювача інновацій в економіці. У банків недостатньо власних ресурсів, а пасивні операції є нестабільними і, здебільшого, короткостроковими, що обмежує пропозицію кредитних ресурсів. У банків практично відсутня практика кредитування догострокових виробничих програм та проектного фінансування.

Якщо необхідності запровадження інновацій у виробництві не буде приділено достатньо уваги та підтримки — Україна ніколи не досягне прогресу і розвитку економіки. Тому протягом наступних років пріоритетним має стати завдання залучення стратегічних кредитних коштів у пріоритетні напрямки інноваційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Статистична інформація Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Абрамова А. С., Марич М. Г., Попова Л. В. Кредитне забезпечення інноваційного розвитку економіки банківськими установами в Україні. Проблеми і перспективи економіки і управління. 2019. № 2 (18). С. 181–189.
3. Гудзь О. Є. Банківське кредитування інноваційного розвитку підприємств: можливості та ризики. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2019. С. 12–19.
4. Управління ризиками банків : монографія у 2 т. Т. 1 : Управління ризиками базових банківських операцій / А. О. Спіфанов, Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко та ін. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. 283 с.

УДК 347.736.4

БАНКРОТСТВО КАК РЕЗУЛЬТАТ ВЛИЯНИЯ COVID–19 НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Копылова О. В., асистент
кафедры учёта, финансов, логистики и менеджмента
Касевич О. А., студентка финансовоого факультета
Полоцкий государственный университет,
Республика Беларусь

Современное финансовое состояние хозяйствующих субъектов следует рассматривать как результат деятельности под влиянием огромного числа внешних и внутренних факторов. Одним из ключевых аспектов существования организаций является такое понятие как банкротство. На настоящем этапе развития экономики различных стран выявление неблагоприятных тенденций развития организации и предвидение банкротства приобретают первостепенное значение. Анализ экономической несостоятельности является насущной необходимостью для организации, заинтересованной в стабильности своего финансового

положения, а также для государственных регулирующих органов, заинтересованных в стабильности финансового сектора экономики.

Проведенный анализ различных точек зрения, изложенных в специальной экономической литературе, нормативных правовых документах, финансовой практике организаций Республики Беларусь позволил обосновать экономическое содержание понятия «банкротство» и предложить авторское определение вышеуказанного понятия. Таким образом, под банкротством следует понимать финансовую несостоятельность организаций, приводящую к неспособности исполнять свои обязательства перед кредиторами–контрагентами, т.е. это неплатежеспособность, которая имеет или приобретает устойчивый характер, но с перспективой ее преодоления путем санаций [1–2].

В зависимости от факторов неплатежеспособности компании можно выделить: банкротство бизнеса, банкротство собственника, банкротство основного вида деятельности. А специалисты в области антикризисного управления выделяют: реальное, временное (условное), преднамеренное (умышленное) и фиктивное банкротство [3].

О банкротстве коммерческих организаций можно судить по определенным причинам и признакам. Внутренние причины, как следствие, приводят к неэффективной инвестиционной политике, высокому уровню себестоимости, убыткам, увеличению финансовых расходов. А внешние подразумевают под собой кризисное состояние экономики страны, политическую нестабильность общества, уровень благосостояния народа [4].

Актуальность темы банкротства не вызывает сомнений, потому что на сегодняшний день большое количество организаций не может полноценно функционировать и оказывать услуги из-за пандемии Covid-19. С появлением вируса большой популярностью стали пользоваться товары для дома (хлебопечки, велотренажеры, онлайн игры, приложения для видеоконференций) и услуги доставки, однако упал спрос на автомобили, одежду, нефть и уголь.

С течением времени все больше компаний будут подавать заявления о банкротстве, так как огромное количество предприятий по-прежнему остается закрытым из-за затянувшейся пандемии.

Авиакомпании, рестораны и транспортные организации относятся к числу наиболее пострадавших отраслей промышленности. Успешность бизнеса многих из них напрямую зависит от активности покупателей и путешественников. Из-за закрытых границ и самоизоляции люди в меньшей степени стали пользоваться общественным транспортом, стали меньше ездить в торговые центры и различные путешествия, навещать своих родных и близких. Крупным производителям пришлось значительно сократить производство или даже полностью остановить его, чтобы защитить своих сотрудников от распространения вируса. Немаловажным фактором является прерывание поставок различных ресурсов и материалов из других стран.

Что касается общей статистики пользования общественным транспортом по стране, то в процентном соотношении значительное уменьшение можно наблюдать на рисунке 1.

На основании данной динамики можно сделать вывод, что наибольшее падение наблюдается в пользовании общественным транспортом (метро, наземный транспорт и электрички). Что касается такой услуги, как каршеринг, то в некоторых городах стран постсоветского пространства, во время пандемии и вовсе были изданы указы на запрет осуществления данной деятельности.

Одним из региональных предприятий Республики Беларусь, которое пострадало от последствий пандемии, является филиал «Автобусный парк № 2 г. Полоцка».

Для начала проведем анализ финансового состояния за 2018–2019 годы по двухфакторной модели Э. Альтмана. Данная модель является одной из самых простых методик диагностики банкротства, при использовании которой учитывается только два показателя: коэффициент текущей ликвидности и коэффициент капитализации.

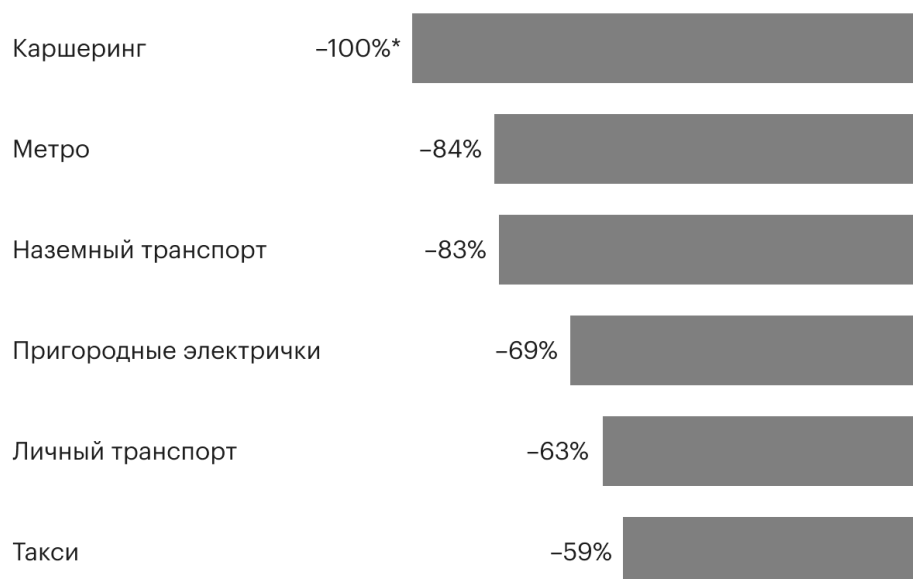


Рис. 1. Динамика снижения пользования возможными видами транспорта

Источник: собственная разработка на основе изучения специальных источников [5]

Примечание: статистические данные приведены по состоянию на май 2020 г. аналогично тому же периоду в 2019 г.

Проведём расчёт показателей и отобразим их в табл. 1.

Таблица 1

Значения коэффициентов для расчета индекса X

X – показатели	2018 г.	2019 г.
X1 – Коэффициент текущей ликвидности	0,35	0,24
X2 – Коэффициент капитализации	0,70	0,95

Источник: собственная разработка на основе изучения финансовой отчетности

Рассчитаем показатель X за 2018 и за 2019 гг.:

$$Z(2018) = -0,3877 - 1,073 \times 0,35 + 0,0579 \times 0,70 = -0,72 \quad (1)$$

$$Z(2019) = -0,3877 - 1,073 \times 0,24 + 0,0579 \times 0,95 = -0,59 \quad (2)$$

Состояние предприятия за 2019 год ухудшилось, по сравнению с 2018 годом. И так как $Z < 0$, то вероятность банкротства меньше 50 %.

За 2018–2019 года плановое задание было выполнено по международным перевозкам, автобусам по заказу и не выполнено по городским, пригородным и междугородним, а если говорить про 2020 год, то на данный момент не удастся выполнить план по всем вышеперечисленным видам перевозок. Из-за вируса отменены все международные перевозки, туристические маршруты, поездки на различные мероприятия.

В период пандемии организация понесла еще большие убытки, что было вызвано уменьшением пользования общественным транспортом. Из-за отсутствия прибыли происходят периодические срывы рейсов, ведь прибыль нужна не только на обеспечение топливом, но и на обслуживание транспорта, выдачу зарплаты работникам и иные организационные и управленческие расходы. Исходя из этого можно сделать вывод, что пандемия Covid-19 ухудшила состояние и без того убыточного предприятия.

Пандемия оставляет огромный след на деятельности предприятий различных отраслей. После окончания пандемии восстановление предприятий будет длительным и сложным процессом. Многие предприятия будут придерживаться политики смещения фокуса развития своих компаний на стабильность и равновесие скорости роста клиентской базы и денежных потоков ради достижения целевых показателей прибыльности. Актуальным будет являться предоставление налоговых каникул со стороны государства и кредитных — со стороны государства и банков. В связи с пандемией предприятия в целом могут изменить технологию работы и статус в экономическом пространстве страны. Важно отметить, что предприятия, оказывающие транспортные услуги, являются одним из ведущих направлений развития.

Список использованной литературы

1. Об экономической несостоятельности : Закон Республики Беларусь 13 июля 2012 г. № 415–З (банкротстве). URL : <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11200415> (дата доступа: 16.03.2020).
2. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш. Словарь современных экономических терминов. URL : <https://economics.studio/voprosyi-ekonomicheskie-obschiie/slovar-sovremennyih-ekonomicheskikh-terminov.html> (дата доступа: 16.03.2020).
3. Кивачук В. С. Оздоровление предприятия : экономический анализ. Москва : Изд-во деловой и уч. лит. ; Минск : Малфея, 2002. 5 с.
4. Теория и практика антикризисного управления : учеб. для вузов / Г. З. Базаров, С. Г. Беляев, Л. П. Белых [и др.] / под ред. С. Г. Беляева и В. И. Кишкина. Москва : Закон и право, ЮНИТИ, 1996. С. 10.
5. Тяпкина М. Ф., Монгуш Ю. Д. Методические указания по дисциплине «Метод прогнозирования банкротства организации». Иркутск : Изд-во Иркутского ГАУ, 2017. 60 с.
6. Фомин Я. А. Диагностика кризисного предприятия : учеб. пособие для вузов. Москва : ЮНИТИ–ДАНА, 2004. 349 с.
7. Процедуры экономической несостоятельности (банкротства). Бюллетень по делам об экономической несостоятельности банкротстве в 2018–2019 годах, 1 января 2019 г. Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь. URL : <http://www.economy.gov.by/ru/statistica-ru/> (дата доступа: 23.10.2020.)

УДК 332.65

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Чепелюк Г. М., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Душейко П. А., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Інтенсивний розвиток аграрно–промислового комплексу (АПК) — одна з основних задач кожної держави. Вирішити її за рахунок збільшення обсягів використовуваних природних ресурсів неможливо через обмеженість земельних територій, тому акцент треба робити на підвищенні ефективності виробництва. Зростання продуктивності в економіці може бути досягнутий завдяки комплексному підходу в державній політиці і цифровізації галузей економіки.

Проведемо короткий огляд даних щодо розвитку АПК в Україні. Сільське господарство — галузь української національної економіки, яка є стратегічно важливою та забезпечує Україні продовольчу незалежність і дає значній частині сільського населення робочі місця, що не менш важливо.

Агропромисловий комплекс створює близько 12,1 % валової доданої вартості держави й є одним з основних бюджетоформуючих секторів національної економіки. Площа України становить 60,3 млн га, а площа сільськогосподарських земель України — найбільша в Європі — 41,5 млн га (68,7 % території країни) [5]: з них — 32,5 млн га використовуються для вирощування сільськогосподарських культур. Вдалому розвитку сільськогосподарського сектору також сприяють близькість основних ринків збуту, транспортна інфраструктура (залізниця, дороги, порти), постійне зростання світового попиту на продовольчі продукти і альтернативну енергетику, а також наявність порівняно дешевих трудових ресурсів [4].

Основний напрям українського сільського господарства є рослинництво, (близько 72 % сільськогосподарської продукції). Соняшник лідує на сході, на півдні до нього додається пшениця, на заході переважають пшениця, плоди та ягоди, а в північній області більше вирощують кукурудзу. І тільки в одній області України — Хмельницькій вирощують більше сої [5].

Структуру продукції сільського господарства за видами розподіляють наступним чином: 26,2 % становить зернові та зернобобові культури; технічні культури — 22,5 %, овочі 18,0 %, найменшу частку займають культури плодові та кормові не більше 4 %.

Згідно поданих даних за 2018 рік загальний експорт продукції з України становив 47,3 млрд дол. США, що на 9,2 % більше порівняно з 2017 роком. Україна в 2019 році збільшила експорт продукції сільського господарства до 22,2 млрд дол., що на 19 % більше, ніж роком раніше.

У структурі за товарними позиціями аграрного експорту переважають товари тваринного походження (58,3 %), водночас рослинного — 21,4 %, решта складових залишилась на одному рівні попереднім роком [5].

Для всебічної оцінки ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств на ринку використовуються показники рентабельності, що акумулюють вплив багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників, які зумовлюють результати господарювання.

Характеризуючи рентабельність діяльності сільськогосподарських підприємств, відзначимо її нестабільний рівень, але все ж наявною є тенденція до зростання цього показника з 15,1 % у 2010 р. до 24,9 % у 2016 р., до 16,1 % у 2019 р. на тлі збільшення частки підприємств, які одержали чистий прибуток.

У цілому передові компанії галузі продовжують розвиватися, але сучасна економічна ситуація всередині країни, нестабільність курсу долара і волатильність цін на основні сільськогосподарські культури на світових ринках змушують компанії вкладати гроші в підвищення ефективності виробництва і збільшення врожайності.

Цифрова трансформація сільського господарства — це зміни і проблеми, пов'язані із застосуванням цифрових технологій і їх інтеграція в усі сфери сільського господарства. Це перехід від фізичних до цифрових процесів.

Зниження витрат на виробництво продукції, підвищення її якості та конкурентоспроможності на основі ефективного використання ресурсів — головне завдання цифровізації.

Підвищення ефективності управління сільськогосподарським підприємством за рахунок технологій цифровізації сприяє збереженню конкурентоспроможності на ринку.

Перехід АПК до активного застосування цифрових технологій обумовлений необхідністю реагувати на низку викликів глобального характеру, а саме [2]:

1. Постійно зростаючий попит на сільськогосподарські товари в умовах збереження значного дисбалансу попиту та пропозиції приводить до загострення проблеми голоду. Можливості виробників обмежені потенціалом екосистеми і використовуваних технологій.

2. Нестабільність міжнародних ринків продовольства, яка виникає на фоні високої конкуренції та активності спекулятивних організацій. Країнам, що розвиваються складно змагатися з виробниками розвинених держав разом із впровадженням на міждержавних рівнях торгових бар'єрів, негативно позначається і залежність від імпорту технологій.

3. Одним із завдань є подолання соціального опору впровадженню інновацій та цифрових технологій, усунення дефіциту висококваліфікованих кадрів.

4. Розвиток світової системи АПК з акцентом на глобалізацію призводить до витіснення з ринку дрібних агровиробників.

5. Масове виробництво продукції, вирощеної із застосуванням ГМО–технологій, в структурі сільськогосподарської продукції в обороті на міжнародному ринку, стабільно зростає частка небезпечного для людини продовольства.

Виділяють чотири ключові напрями впровадження цифрових технологій в аграрно промисловий комплекс: цифрова база, цифровізація виробництва, цифровізація продажів, аналітика і Big Data (рис. 1), що у подальшому дозволить комплексно виявити вплив цифровізації на трансформаційні процеси в сільськогосподарських підприємствах [3].

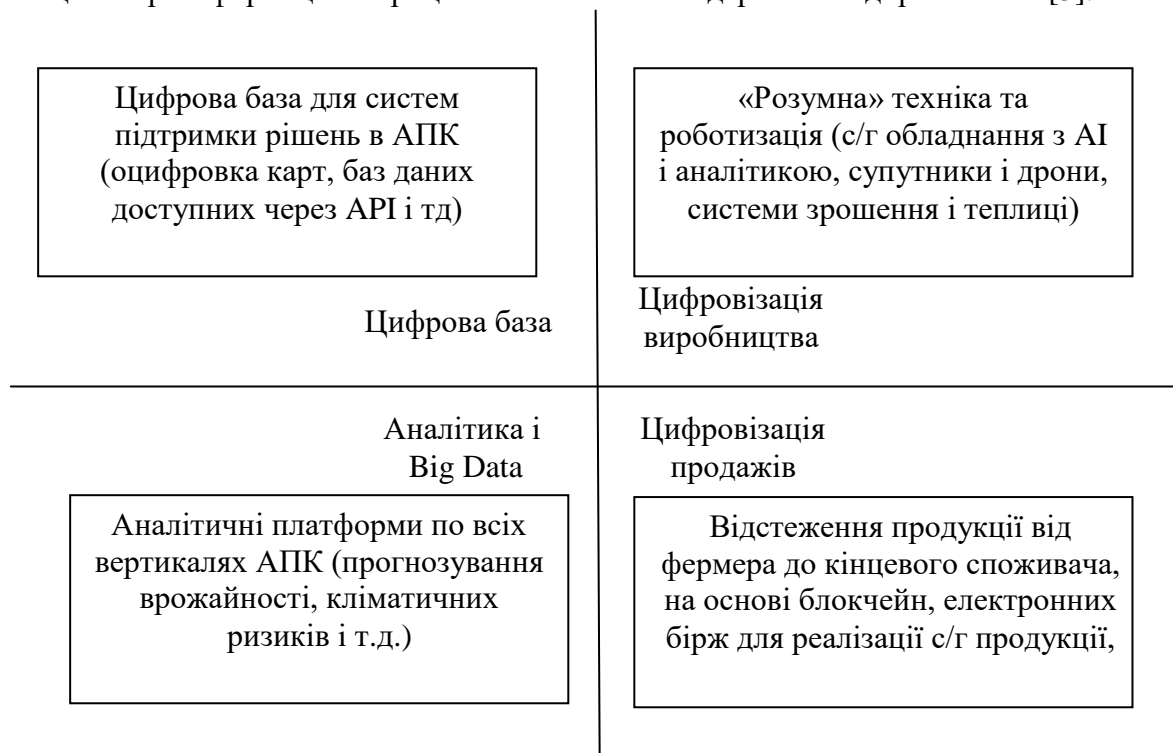


Рис. 1. Основні напрями цифрової трансформації АПК

Джерело: розроблено автором

Проаналізуємо кожний окремий блок цифрових технологій з точки зору можливостей та переваг практичного використання.

З урахуванням сформованих контекстів існує ряд умов, які визначають формат цифрових трансформацій у сільському господарстві [3]:

– мінімальний набір умов, що дозволяють використовувати технології, включає базові умови: це наявність, підключення, фінансова доступність, комп'ютерна грамотність, освіта в сфері ІКТ, а також політичні заходи і програми (електронний уряд) на підтримку цифрових стратегій;

– супутні (сприятливі) умови, тобто чинники, які роблять впровадження технологій можливим: використання Інтернету, мобільних телефонів і соціальних мереж, навички роботи з цифровими технологіями, підтримка культури підприємництва та інновацій в аграрно–промисловому секторі (розвиток талантів, програми прискореного навчання — хакатони, бізнес інкубатори, програми прискорення та ін.).

Доступ до цифрових технологій може дати сільським підприємствам значні переваги в плані зв'язків з постачальниками, доступу до інформації, можливості найму талановитих працівників, формування стратегічних партнерських механізмів, доступу до послуг підтримки — освітнім, фінансовим, юридичним — і, що особливо важливо, до ринків і споживачів.

При цьому впровадження цифрових технологій в сільських районах може супроводжуватися певними проблемами. У всьому світі частка сільського населення скорочується, його можливості в галузі навчання та працевлаштування обмежені. Часто відсутня інфраструктура, в тому числі базова ІТ інфраструктура, що особливо характерно для найбільш віддалених сільських громад. Витрати, пов'язані зі створенням ІТ інфраструктури, представляють собою основну перешкоду в сільській місцевості, особливо якщо мова йде про країни, що розвиваються або про найменш розвинені країни.

Таким чином, перехід до цифрової економіки дозволить вітчизняному агропромисловому комплексу підвищити конкурентоспроможність виробленої продукції, збільшити рентабельність.

Список використаних джерел

1. Система підходів к цифровой трансформации АПК. Евразийская экономическая комиссия. 2018. URL : <http://www.eurasiancommission.org>.
2. Digital Agriculture Development. 2018. URL : <https://www.syngenta.com/careers/our-teams/digital-agriculture>.
3. New Vision for Agriculture. URL : <https://www.weforum.org/projects/new-vision-for-agriculture>.
4. Руденко М. В. Технології цифрової трансформації сільськогосподарських підприємств. Агросвіт. 2019. №23. С. 8–18.
5. Офіційний сайт Інформаційно-аналітичний портал АПК України. URL : <https://agro.me.gov.ua/ua>.

ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ СВІТУ: РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ І ПОДАЛЬШІ КРОКИ

УДК 336.71

THE IMPACT OF CRISES PROCESSES ON THE DEVELOPMENT OF BANKING SYSTEM (ON THE EXAMPLE OF UKRAINE AND POLAND)

Marek Szczepanski, Dr Hab, Professor,
Head of the Department of the Economics of Enterprises, Investment and Insurance
Poznan University of Technology, Poznan, Poland

Mariya Khmelyarchuk, Dr of Economic Sciences, Professor
Head of the Department of Digital and International Economics
Banking University, Lviv, Ukraine,
Professor of the Department of the Economics of Enterprises, Investment and Insurance
Poznan University of Technology, Poznan, Poland

The beginning of the second millennium was marked with the growth of the processes of economic and geopolitical instability in the world, deepening of imbalances at global and national markets. Strengthening of these imbalances caused permanent crisis phenomena that occur in the economic, political, environmental and other areas of socio-economic development and lead to deepening of irregularity of social and economic development around the world, increase social tensions and political instability in the world. The confirmation of this are the several deep global crises of the early twentieth century (2000–2001 — dot-com bubble; 2007–2009 — global financial crisis; 2020 — global coronavirus pandemic), which have long gone beyond simply economic boundaries and intensified international competition for the right to development, prosperity and a decent level of self-affirmation. As the Sidenko V. (2015) rightly notes, this indicates the onset of a qualitatively new period of immanent global instability, during which crises will most likely be the norm, rather than a temporary disturbance, after which everything will return once more [1].

These tendencies objectively actualize scientific researches of the impact of the crises processes on the functioning on banking system, which is an important driver of economic progress and at the same time significantly vulnerable to any external and internal shocks. The relevance of this issue, as well as Ukraine's integration into the European and global financial sector, highlighted the necessity for a comparative analysis of the influence of the crisis processes on the functioning of Ukrainian and foreign banking systems, for example the neighboring country — Poland.

The starting point of the comparative analysis of the stability of the banking system is compliance the indicators of economic efficiency, which reflect the level of effective using of resources and capital of the bank, in particular ROA and ROE. According to analytical data in the Polish banking sector the ROA indicator has been virtually unchanged since 2004 and ranges from 2,3 to 1,7. While in Ukraine there was a high degree of volatility of the ROA indicator during 2014–2019, in particular its sharp decline in 2016 to –21,77, and then a sharp increase in 2020 to 4,49 [5, 6]. The same trends are illustrated by another important indicator of economic efficiency of the activity of banking sector — ROE (bank's return on equity) (*fig. 1*).

Figure 1 clearly shows that the Polish banking sector is characterized by the stability of the ROE indicator, which ranges from 0,7 to 1,1 %. While in Ukraine the ROE indicator during the period 2014–2019 was characterized by significant instability and volatility and in 2017 dropped to –116,74 and and already in 2019 reached the level of 34,2 %. This is much higher not only than in

Poland, but also than the European average, which is – 7 %, and than in neighboring countries: Hungary – 18 %, Romania – 17 %, the Czech Republic – 16 % [5].

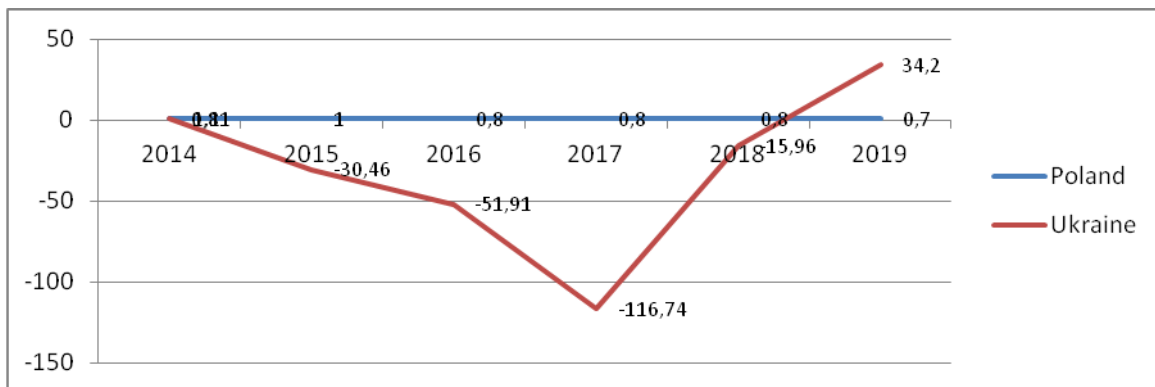


Fig. 1. Dynamics of ROE (Bank's Return on Equity) for Poland and Ukraine [5, 6]

These trends are a clear reflection, on the one hand, on the example of Poland, of the stable functioning of the banking system and its ability to resist systemic crises and challenges, and on the other hand, on the example of Ukraine — instability and significant disturbances and shocks in the functioning of the Ukrainian banking sector and the Ukrainian economy in the period of 2014–2017. During this period, the economic crisis in Ukraine due to the military conflict in eastern Ukraine, the bankruptcy of a significant number of enterprises and banks, led to a significant deterioration in the quality of the loan portfolio of the banking system of Ukraine (Fig. 2).

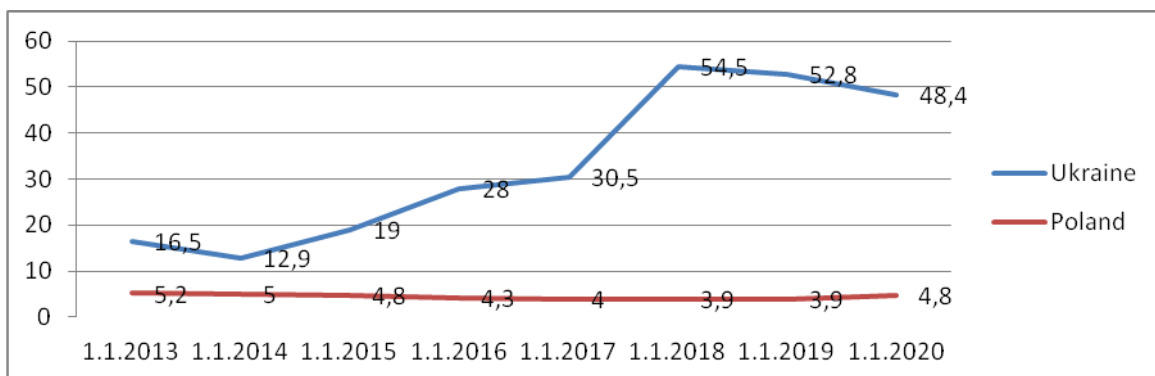


Fig. 2. The share of nonperforming loans in credit portfolio of Ukrainian and Polish banking systems [2, 3]

Figure 7 shows that during the crisis in Ukraine there was a significant deterioration in the quality of the loan portfolio, which in 2018 reached 54,5 % of the total loan portfolio of the Ukrainian banking system. While the quality of the loan portfolio of the Polish banking system in recent years (2013–2020) remained almost stable and at a high level, as the share of non-performing loans ranged from 5,2 % to 3,9 %.

The above trends are additional confirmation of the high level of competitiveness and stable functioning of the Polish banking system and the presence of problematic aspects in the functioning of the Ukrainian banking system, in particular, in terms of the presence of a significant share of non-performing loans. This fact confirms the high level of credit risks and a number of problems that have occurred in the Ukrainian banking sector in previous decades, that concerned risk management directly at the bank level and the whole system of banking regulation and supervision in Ukraine.

In order to prevent the collapse of the Ukrainian banking system during the global financial crisis of 2008–2009, and later during the next banking crisis of 2014–2016, large-scale measures

were taken in Ukraine to support the banking sector: refinancing operations, recapitalization, payments from the State Deposit Guarantee Fund, etc.

As a result of a whole set of measures, the Ukrainian banking system is gradually emerging from the crisis, following regulatory ratios for banks. In particular, during the period from 2014 to 2019, the Ukrainian banking system managed to more than double the regulatory capital adequacy ratio, which at the end of 2019 even exceeded the corresponding indicator of the Polish banking system (Fig. 3).

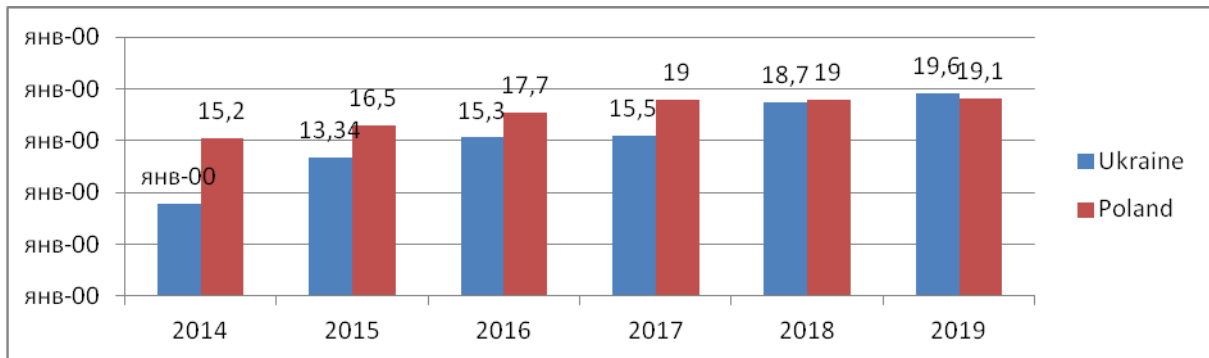


Fig. 3. Dynamics of regulatory capital adequacy in the banking systems of Ukraine and Poland [2, 3]

It should be noted, that government spending to overcome the banking crisis in Ukraine ranged from 2,4 % to 5,7 % of GDP that corresponded with the share of government spending to support the banking sector during the crisis in the following European countries: Germany (5,5 % of GDP), Denmark (4,4 %) Lithuania (4,3 %), Austria (3,2 %) [4].

While in this period Polish banks, as one of the few in the EU, which worked stably, not only did not take advantage of such support, but even strengthened their level of security by counteracting excessive indebtedness of customers and tightening regulations on consumer and mortgage loans [4].

The consequence of the stable functioning of the Polish banking system is a stable positive trend of increase in the share of domestic credit to GDP (from 12,9 % in 2003 to 54,5 in 2016) since 2003 and fluctuations in the range of 52 % during 2016–2019 (Fig. 4).

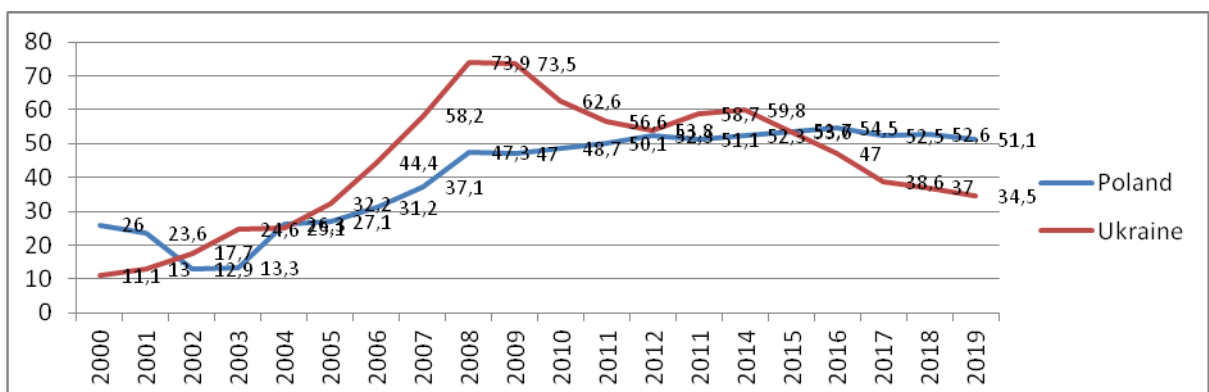


Fig. 4. Domestic credit to private sector in Ukraine and Poland (% of GDP) [7]

At the same time, from fig. 4. it is seen that in Ukraine due to the economic crisis and the crisis in the banking sector since 2011 there has been a decrease in the share of domestic credit to GDP from 59,8 % in 2011 to 34,5 % in 2019. Such level of lending to the national economy in Ukraine is very low given the need for post-crisis recovery of the national economy and accelerating economic growth.

Summarizing the study of the impact of crises processes on the development of banking systems of Ukraine and Poland, should be emphasized the higher level of stability and stable operation of the Polish banking system, which is reflected in its stable operation over a long period of time, resilience to crises and excessive risks, effective prudential supervision system, developed institutional structure, close to market and consumer banking needs, and thus dynamic growth of banking financing of national economy and the availability of banking products for businesses and households.

In contrast to Polish banking system, Ukrainian banking system in recent years has experienced a shock and an unprecedented number of bank failures, significant amounts of non-performing assets, liquidity problems, etc. and thus in order to save systemically important banks a significant concentration of state capital, extremely high interest rates and as result significant reduction of the share of bank financing of the national economy and the presence of significant barriers to the availability of banking products for consumers.

From these positions, based on a comparative analysis of the development of banking systems of Poland and Ukraine, we can identify the key determinants of the resilience of banking systems to crisis processes: the presence of an effectively operated national system of banking supervision and regulation, using a risk-oriented approach, aimed to prevent excessive risks in banking sector and to ensure its stable functioning; the development of the banking sector as a key player in the national financial ecosystem and fulfillment by the banking system its main functions in the economy and society: financial stimulation of sustainable and inclusive economic growth, ensuring access to banking services for broad sections of the population and improving public welfare.

At the same time, it is obvious that the resilience of the banking system to crises is closely interrelated with the competitiveness and stability of the national economy and its ability to respond to various challenges, shocks and crises. Equally important are social cohesion and political stability, which should be considered as institutional factors of the stable functioning of the national banking system and the national economy as a whole.

References:

1. Сіденко В. Глобальні кризи XXI століття: політекономічний підхід. Економічна теорія. 2015. № 4. С. 12–18.
2. Zygierewicz M., Tylińska J. Pawlik K. Raport o sytuacji ekonomicznej banków: Banki 2019. Warszawski Instytut Bankowości. Warszawa, kwiecień 2020 r. Retrieved from: <https://www.zbp.pl/getmedia/67f59152-bbeb-40c4-893b-54cad32f7d65/Raport-2019-ePDF>.
3. Національний банк України. Показники діяльності банків. URL : <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/2018-12/>
4. Raport «Polska i Europa – kryzys i kosekwencje». Związek Banków Polskich. Warszawa, wrzesień 2014. Retrieved from: https://www.zbp.pl/getmedia/60c3b5a5-f4da-4120-b8ff-7480780fc591/Polska_i_Europa_kryzys_i_konsekwencje_2014.
5. Structural indicators for the EU banking sector, June 2020. Retrieved from: <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200608~4613968937.en.html>.
6. Federal Reserve Bank of St. Louis. Economic research. Return on Assets. Retrieved from: <https://fred.stlouisfed.org/tags/series?t=roa%3Bworld+bank&et=&pageID=2>.
7. Domestic credit to private sector by banks (% of GDP). The World Bank Data. Retrieved from: https://data.worldbank.org/indicator/FD.AST.PRVT.GD.ZS?locations=SO-PL-UA&name_desc=true&view=chart.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Теляк О. А., канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры банкинга и финансовых рынков
Велесевич Д. А., молодой ученый
Полесский государственный университет,
Республика Беларусь

Национальный банк Республики Беларусь — центральный банк страны — на данный момент действует в режиме перехода от монетарного таргетирования к инфляционному. К 2021 году регулятором планировалось завершить реализацию мер по переходу к режиму инфляционного таргетирования [1], который предполагает достижение центральным банком своей конечной цели через управление инфляционными ожиданиями. Внешние и внутренние вызовы 2020 года внесли свои коррективы и в данный процесс.

Основными нерешенными вопросами на пути перехода Национального банка к режиму таргетирования инфляции являются достаточно высокая валютизация экономики, наличие практики директивного кредитования, недостаточная эффективность функционирования финансового рынка, а также невысокий уровень вертикального доверия в стране, который снижает интенсивность институциональных взаимодействий. Однако, уровень доверия в стране устойчиво рос до 2020 года, а доверие к Правительству являлось более высоким, чем в других странах ЦВЕ [7]. Важную роль в повышении вертикального доверия играет коммуникационная политика органов государственной власти. Нацбанк, являясь государственным органом, нацелен продолжать работу по совершенствованию коммуникационной политики и повышению доверия экономических агентов к своей деятельности и экономике в целом.

Очевидно, что ожидания экономических агентов играют важную роль в повышении эффективности проведения политики центрального банка. Понимание участниками рынка стратегии и тактики денежно-кредитной политики, а также высокое доверие к регулятору способствуют успешному выполнению центральным банком поставленных целей. Доверие к Нацбанку является частью вертикального доверия в обществе. Согласно данным опросов World Values Survey (WVS) в Республике Беларусь половина населения имеет высокую степень доверия к Правительству: в 1995–1998 гг. 47,9 % респондентов, в 2010–2014 гг. и 2017–2020 гг. — 56 % и 50 % соответственно. Очевиден и существенный резерв повышения вертикального доверия.

В условиях среднесрочного перехода к режиму таргетирования инфляции, политической и экономической волатильности большое значение имеет поддержание транспарентности деятельности Национального банка Республики Беларусь, анализом уровня которого и задались авторы.

Под транспарентностью деятельности центрального банка понимается оперативная публикация всей информации, которая оказывает влияние на принятие решений центральным банком, а также раскрытие внутреннего процесса принятия решений, т.е. объяснение того, каким образом эта информация используется центральным банком в ходе принятия решений в сфере денежно-кредитного регулирования [2].

Для оценки транспарентности центрального банка в мировой практике рассчитывается специальный балльный индекс Эйффенгера–Гераатс, при определении которого для каждого вида прозрачности (переменной индекса) выделяются три критерия, которым присваивается значение 0, 0,5 или 1. Итоговое значение EG-индекса — сумма всех значений каждого критерия, присущего пяти видам транспарентности — может изменяться от 0 (полная закрытость) до 15 баллов (максимальная прозрачность).

Экспертная авторская оценка данного индекса применительно к Национальному банку Республики Беларусь представлена в табл. 1.

Таблица 1

Оценка прозрачности Национального банка
посредством индекса Эйффенгера–Гераатс

Переменная индекса	Критерий	Комментарий	Оценка
(political transparency)	Цели денежно–кредитной политики	Одна цель или множество с приоритетом	1
	Количественное определение цели	Присутствует	1
	Взаимодействие между центральным банком и правительством	Взаимодействие с Правительством присутствует	1
(economic transparency)	Публикация экономических данных	Данные доступны и регулярно публикуются	1
	Раскрытие макроэкономических моделей	Отсутствует	0
	Публикация макроэкономических прогнозов	Отсутствует	0
(procedural transparency)	Раскрытие правил или механизмов реализации (трансмиссии) денежно–кредитной политики	Присутствует	1
	Объяснение решений по денежно–кредитной политике	Присутствует	1
	Публикация протоколов заседаний по ДКП с поименным голосованием	Без результатов голосования	0
(policy transparency)	Время обнародования решений о мерах или смене целей денежно–кредитной политики	НБРБ оперативно объявляет решения о корректировке цели или основных инструментов ДКП	1
	Объяснение решения в области денежно–кредитной политики в момент изменения	Есть, но без прогнозных оценок	0,5
	Раскрытие намерений о дальнейших действиях или приоритетах после каждого заседания	Отсутствует	0
(operational transparency)	Регулярный отчет о достижении операционных целей	Отчёт не публикуется, но доступны данные по динамике ставке межбанковского рынка	0,5
	Регулярность представления информации об изменении макроэкономических параметров и их влиянии на ДКП	Информация об изменении уровня инфляции регулярно публикуется	0,5
	Регулярный отчет о результатах денежно–кредитной политики в свете макроэкономических целей	Итоги денежно–кредитной политики публикуются ежеквартально	0,5
Итого:			9

Источник: составлено авторами на основе [3]

Из табл. 1 видим, что EG–индекс применительно к Национальному банку Республики Беларусь в 2020 г. составляет 9 баллов из 15. При этом наибольшая степень прозрачности наблюдается в раскрытии целей (*political transparency*, 3 балла), а наименьшая — в открытости прогнозов и данных (*economic transparency*, 1 балл). Однако, для оценки результатов деятельности Нацбанка Беларуси в области повышения информационной открытости, необходимо также обратить внимание на динамику значения индекса прозрачности его

деятельности. Сравнение динамики оценки уровня прозрачности Нацбанка посредством EG–индекса представлено в табл. 2.

Таблица 2

Значение EG–индекса для Национального банка Республики Беларусь,
1994–2020 гг.

Год	1994 г.	2014 г.	2018 г.	2020 г.
Значение EG–индекса	1	3	8	9

Источник: [4], [5, с. 8]

В первые годы функционирования регулятора наблюдалась практически полная информационная закрытость его деятельности. С течением времени, всесторонним развитием страны, в том числе в ходе реализации мер Национального банка, направленных на повышение его прозрачности, значение EG–индекса увеличивалось и к 2020 г. достигло 9 баллов. Это свидетельствует о корректной стратегии Нацбанка по повышению и поддержанию уровня информационной открытости и доверия экономических агентов. Национальный банк Республики Беларусь осуществляет комплексную коммуникационную политику, основными принципами которой являются открытость, надёжность и полнота, ясность, регулярность и оперативность распространения информации о деятельности Нацбанка [6]. Коммуникационная политика Национального банка будет направлена на повышение открытости и прозрачности проводимой в стране денежно–кредитной политики.

Список использованной литературы

1. Калечиц С. В. Подходы Национального банка Республики Беларусь к повышению доверия к белорусскому рублю. URL : <https://www.nbrb.by/top/pdf/podhody-nbrb-k-povysheniyu-doveriya-k-rublyu-2019.pdf>. (дата доступа: 08.11.2020).
2. Фунг Тхе Донг Роль и место центрального банка в системе денежно–кредитного регулирования на современном этапе. URL : <http://mir-nauki.com/PDF/32EMN414.pdf>. (дата доступа: 08.11.2020).
3. Eijffinger S.C.W., Geraats P. M. (2006) How transparent are central banks? *European Journal of Political Economy*. Vol. 22, issue 1. P. 1–21.
4. Голодова Ж. Г., Ранчинская Ю. С. Центральные банки стран Таможенного союза: оценка и направления повышения прозрачности. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/tsentralnye-banki-stran-tamozhennogo-soyuza-otsenka-i-napravleniya-povysheniya-prozrachnosti> (дата доступа: 10.11.2020).
5. Ливенков А. Коммуникационная политика центрального банка в контексте перехода к инфляционному таргетированию. *Банковский вестник*. 2018, июнь. № 6 (659). С. 3–10.
6. Коммуникационная политика Национального банка Республики Беларусь. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. URL : <https://www.nbrb.by/today/press/kommunikatsionnaya-politika.pdf> (дата доступа: 10.11.2020).
7. Борнукова К., Годес Н., Щерба Е. Доверие в экономике : что это, как работает и для чего нужно? *Банковский вестник*. 2020, март. № 3 (680). С. 95–99.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КОМПЛЕКСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ РОЗНИЧНЫХ КЛИЕНТОВ БАНКАМИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Сергеюк В.С., ассистент
кафедры банкинга и финансовых рынков
Лопух Ю.И., ассистент
кафедры банкинга и финансовых рынков
Полесский государственный университет,
Республика Беларусь

Банковский сектор Республики Беларусь в последнее время демонстрирует высокие темпы развития. Это касается как количественных показателей, так и качественных. Активно внедряются современные технологии, постоянно расширяется перечень продуктов и услуг для всех категорий клиентов. Банковские учреждения оказывают клиентам множество услуг, вступают в сложные взаимоотношения между собой и другими субъектами хозяйственной, выполняют разнообразные функции, главными из которых являются кредитно–депозитные операции. Для выживания в условиях обострившейся конкуренции банки должны искать пути совершенствования базовых технологий, внедрять новые банковские инструменты, поддерживать свою работу автоматизированной информационной системой управления и обработки данных, соответствующей международным требованиям и стандартам. При этом, особое внимание уделяется розничному бизнесу.

Работа банка в сфере розничного бизнеса направляется на максимальное удовлетворение потребностей населения в банковских продуктах путем расширения спектра предоставляемых услуг, внедрения новых технологий, совершенствования качества продаж услуг, обеспечения клиентского сервиса на высоком уровне. Усиливается конкуренция, и как следствие, банки вынуждены искать более эффективные маркетинговые решения.

В настоящее время широкое распространение получило комплексное банковское обслуживание. Основным значением комплексного обслуживания для коммерческих банков являются поддержание партнерских отношений, развитие социально–экономических отношений со своими клиентами, привлечение новых клиентов, что позволяет получить максимальную прибыль от совершаемых операций. Для осуществления комплексного обслуживания в банке необходимо заключить договор банка с клиентом, в котором будут содержаться правила, услуги, оказываемые в рамках договора комплексного обслуживания, и тарифы. К основным правилам комплексного обслуживания относятся: предоставление в банк необходимых сведений и документов; оплата услуг банка по тарифам, которые были указаны в договоре при подписании заявления.

На осуществления комплексного обслуживания физических лиц влияет ряд факторов. Например, финансовый, где цены на те или иные услуги должны обладать конкурентоспособностью по отношению к таким же услугам у других банков. Следующий фактор — организационный. Он означает, что для оптимальной работы у банка должна быть широкая сеть точек обслуживания, а также их расположение должно быть удобным для клиентов. Учитывая тенденцию к оптимизации (сокращение отделений банков) целесообразно использовать ДБО в комплексном обслуживании. Однако, стоит отметить, что уровень разработки ДБО должен быть соответствующим. Клиент должен получить доступ ко всем необходимым для него услугам. И еще один фактор — имиджевый, где банк должен обладать положительной деловой репутацией. Также стоит уделить особое внимание продвижению услуг населению, в этом ключевую роль будет играть правильное сегментирование рынка.

Многие крупные белорусские банки уже предлагают комплексное обслуживание для физических лиц. Например, АСБ «Беларусбанк» предлагает пенсионерам стать членами

клуба «Бархат». Объективные выгоды и преимущества для членов клуба: бесплатное мобильное приложение, при расчёте в котором происходит возврат 1 % от суммы, и СМС оповещения; скидки на страховые услуги в размере 15 %; кэш-бэк в сети партнёров 3 % (2,5 % в аптеках); возможность оформить безотзывный вклад с годовой ставкой выше, чем для других клиентов; право подать заявку на получение кредита по сниженной ставке в первый год кредитования. Чтобы вступить в клуб «Бархат» необходимо оформить пластиковую карту Белкарт–Премиум АСБ Беларусбанк. Стоимость оформления карты в отделении банка — 12 бел. руб, при оформлении через сайт банка, интернет банкинг — 11 бел. руб.

Раньше в Республике Беларусь для получения каждой отдельной услуги в банке приходилось дополнительно доплачивать и решать, какая услуга действительно необходима клиенту. Сейчас банки предлагают комплексное решение вопросов, сформировав пакеты банковских продуктов/услуг, которые включают не только расчетно–кассовые услуги, а также банковские карты, кредитование и консультационные услуги. Пытаясь заинтересовать своих клиентов, банки дают возможность удовлетворить все их потребности в банковских услугах. Это является необходимостью в конкурентной борьбе с другими банками.

Комплексное обслуживание включает пакет базовых услуг и набор связанных продуктов, доступных в рамках комплексного предложения. Пакет базовых услуг является базовой частью комплексного предложения. Комплексное обслуживание клиента начинается с заключения договора о предоставлении пакета базовых услуг. Клиент, заключивший договор базовых услуг, получает возможность пользоваться всеми продуктами, услугами и сервисами, включенными в пакет, а также доступ к связанным продуктам, входящим в комплексное предложение. Главная выгода клиента от пакетного обслуживания заключается в возможности получить услуги по более низкой цене. Однако банки вовсе не теряют деньги их политика установления цен на пакетное обслуживание состоит в том, чтобы клиенту было выгодно переходить на пакетное обслуживание лишь при интенсивном пользовании банковскими услугами.

Еще одна выгода для клиента от пользования пакета услуг — экономия времени. Так, при использовании пакетной формы обслуживания клиент тратит значительно меньше времени на оформление дополнительных услуг, входящих в пакет. Помимо этого, услуги в пакет подбираются по принципу гармоничного дополнения друг друга.

Следует отметить, что пакет услуг во всех банках включает в себя бесплатное обслуживание как минимум 1 дебетовой карты, а также бесплатное использование интернет–банка и мобильного банка. Во всех пакетах предоставлена как минимум 1 услуга смс–оповещения, за исключением пакетов услуг «Classic» и «Бюджетный» ЗАО «Альфа–Банк», и ОАО «БПС–Сбербанка», соответственно. На снятие наличных во всех банкоматах, кроме банкоматов банка–эмитента, по картам в пакетах услуг в ЗАО «Альфа–Банк» и в ОАО «Приорбанк» есть лимиты в зависимости от уровня пакета, по которым обналичивание денежных средств производится без комиссий, однако свыше лимитов комиссия будет стандартной — 3 %. В ОАО «БПС–Сбербанк» снятие в любом пакете услуг производится с комиссией 3 %. Наличие системы cash–back отмечается только в ЗАО «Альфа–Банк», процент возрастает в зависимости от уровня. Анализируя дополнительные возможности пакетов услуг в ЗАО «Альфа–Банк», ОАО «Приорбанк», следует отметить наличие программы лояльности со скидками в организациях–партнерах. Возможность получения кредитного продукта в рамках пакетов услуг наблюдается только в ЗАО «Альфа–Банк» и ОАО «Приорбанк» — возможность оформления овердрафтного кредитования к счету. Кроме этого, в премиальных уровнях пакетов услуг во всех банках имеется консьерж–сервис и бесплатные посещения бизнес–залов ожидания в различных аэропортах мира.

Таким образом, пакеты продуктов/услуг представляют широкий ассортимент банковских услуг физическим лицам. Для того, чтобы клиенты могли пользоваться несколькими продуктами сразу, и получать привилегии, рассматриваемые банки предлагают оформить пакеты услуг, которые включают в себя несколько отдельных продуктов в зависимости от доходов и расходов клиента, а также учитывая специфические особенности.

Для обеспечения удобной и комфортной работы клиента с банком внедрены современные инструменты и технологии, которые постоянно оттачиваются и совершенствуются. Система дистанционного обслуживания позволяет клиентам уменьшить затраты на персонал, работающий с банком, поездки в банк, сократить бумажный документооборот, повысить оперативность расчетов и эффективность использования денежных ресурсов. Используя технологический потенциал банка для проведения операций, они работают в режиме удаленного доступа, в режиме реального времени управляют счетами и осуществляют банковские операции.

Банки интенсивно внедряют разнообразные каналы обслуживания для предоставления услуг своим клиентам. Среди них — удаленные каналы (SMS–банкинг, М–банкинг, Интернет–банкинг, ТВ–банкинг, Автооплата, контакт–центр, услуга SMS–оповещение), устройства самообслуживания (банкоматы, инфокиоски), точки обслуживания клиентов (отделения, прямые продажи).

В целом, несмотря на позитивные моменты в части организации инновационных систем обслуживания, в практике банка система дистанционного обслуживания требует совершенствования. Для решения выявленной проблемы в системе дистанционного банковского обслуживания необходимо рассмотреть возможность разработки новых платежных продуктов, а также расширение перечня предлагаемых услуг в мобильном банке, что позволит увеличить размер доходов от использования каналов дистанционного банковского обслуживания.

На сегодняшний день, практически все крупные банки Беларуси внедрили в свои мобильные приложения услугу оплаты по QR–коду. Такая возможность предусмотрена в приложениях от ЗАО «Альфа–Банк», ОАО «Белинвестбанк», БТА Банка, ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Паритетбанк», ОАО «Приорбанк», а также в приложении V–banking.

Работа с населением — достаточно сложный участок в банковской деятельности. Иногда специалисты банка не уделяют достаточного внимания клиентам, не в полной мере информируют их обо всех условиях заключаемых договоров, что вызывает жалобы в различные инстанции (особенно это касается депозитных и кредитных договоров). С учетом этих и других недостатков в работе банкам необходимо направить усилия на их устранение.

Накопленный опыт и использование высоких технологий обслуживания позволяют банкам предлагать частным клиентам один из лучших на сегодняшний день уровень банковского сервиса.

Как видим, для эффективного функционирования на рынке розничных банковских услуг банки вынуждены разрабатывать не только новые продуктовые линейки, отвечающие сложившейся ситуации, но и проводить грамотную маркетинговую политику в области удержания и привлечения клиентов.

Список использованных источников

1. Андреева М. А. Формирование и развитие системы комплексного банковского обслуживания физических лиц в Российской Федерации : автореф. дисс. на соискание начн. степени канд. экон. наук : 08.00.10. Санкт–Петербург, 2009. 18 с.
2. Декина И. А. Современные банковские операции, продукты и услуги. Современные научные исследования и инновации. 2016. № 6. URL : <http://web.snauka.ru/issues/2016/06/68408>.
3. Кришталь Г. А. Система оценки качества обслуживания и качества продаж в банковских учреждениях. URL : <https://elibrary.ru/>.
4. Пинчук В. В. Развитие дистанционных каналов продаж банковских продуктов в Республике Беларусь. URL : <http://sciarticle.ru/>.

МЕТОДИ ВАЛЮТНОГО НАГЛЯДУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВДОСКОНАЛЕННЯ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Бакшеєва О. А., аспірант
Університет банківської справи

Сучасна система валютного нагляду в Україні докорінно змінилася починаючи з 07 лютого 2019 року. Виклики сьогодення ставлять нові вимоги до трансформування валютного нагляду в Україні, методів та форм його проведення.

З 7 лютого 2019 року введено в дію Закон України «Про валюту і валютні операції» від 21.06.2018 № 2473–VIII (далі — Закон про валюту). З прийняттям Закону про валюту введено поняття «валютний нагляд», здійснюється запровадження нових принципів і підходів у здійсненні валютного нагляду в Україні.

Так у статті 1 Закону про валюту надається таке визначення поняттю «валютний нагляд» — це система заходів, спрямованих на забезпечення дотримання суб'єктами валютних операцій і уповноваженими установами валютного законодавства. Зміст валютного нагляду ширше розкритий у статті 11 Закону про валюту. Отже валютний нагляд спрямований на виявлення порушень валютного законодавства, запобігання їх вчиненню та інформування органів валютного нагляду про такі порушення.

Валютний нагляд здійснюється органами та агентами валютного нагляду. Національний банк України, як головний орган валютного нагляду, здійснює нагляд за уповноваженими установами у порядку, визначеному нормативно–правовими актами Національного банку України. Уповноважені установи — це банки, небанківські фінансові установи, оператори поштового зв'язку, які отримали ліцензію Національного банку України на здійснення валютних операцій.

У підпункті 1 пункту 2 розділу I Положення про валютний нагляд, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 02.01.2019 № 13, валютний нагляд за уповноваженими установами визначається як нагляд, що здійснюється Національним банком України за уповноваженими установами, їх структурними підрозділами, уключаючи проведення виїзних перевірок та здійснення безвиїзного нагляду, з урахуванням ризик–орієнтованого підходу з метою забезпечення дотримання уповноваженими установами валютного законодавства та встановлення відповідності здійснюваних валютних операцій валютному законодавству України.

У зазначеному визначенні конкретизується, що валютний нагляд з боку Національного банку України полягає не тільки в проведенні перевірок (виїзних та безвиїзного нагляду), а й в перевірці дотримання уповноваженою установою вимог нормативно–правового акту Національного банку України з питань ліцензування валютних операцій та складання документа про виявлення порушення. Результатом таких наглядових дій з боку Національного банку України є застосування за результатами таких перевірок заходів впливу або заходів реагування (пред'явлення письмових вимог) за виявлені порушення вимог валютного законодавства.

На сьогодні, порядок проведення перевірок Національного банку України врегульовано у Положенні про порядок організації та здійснення нагляду у сфері фінансового моніторингу, валютного нагляду, нагляду з питань реалізації і моніторингу ефективності персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій), затвердженому постановою Правління Національного банку України від 30.06.2020 № 90 (далі — Положення № 90). Новий порядок в проведенні перевірок Національним банком України передбачає об'єднання перевірок в сфері фінансового моніторингу, валютного та санкційного законодавства таким чином, що перевірки Національний банк України здійснює одночасно за всіма трьома напрямками, складається єдиний документ про результати перевірки.

Крім того, порядок здійснення уповноваженими установами валютного нагляду шляхом аналізу та перевірки інформації, документів про валютні операції, що здійснюється через ці установи, врегульований в Положенні про порядок здійснення уповноваженими установами аналізу та перевірки документів (інформації) про валютні операції, затвердженому постановою Правління Національного банку України від 02.01.2019 № 8 (далі — Положення № 8).

Виходячи з вимог Закону про валюту, Положення про валютний нагляд, Положення № 90, Положення № 8 можемо виділити наступні методи та форми валютного нагляду:

1) попередній валютний нагляд здійснюється органами та агентами валютного нагляду до проведення валютної операції з метою недопущення порушення вимог валютного законодавства. На цьому етапі валютного нагляду дії органів та агентів валютного нагляду полягають в аналізі інформації та документів про валютні операції та їх учасників перед початком їх проведення для прийняття рішень щодо надання відповідних погоджувальних, дозвільних документів або дій (рішення про обслуговування клієнта), або вжиття заходів раннього реагування (рекомендаційні дії) з метою усунення недоліків в роботі та вжиття заходів щодо ефективного функціонування системи валютного нагляду в установі, спрямованих на недопущення порушень вимог валютного законодавства. Ця форма нагляду характеризується постійністю і безперервністю, а також загальністю (тобто аналізуються всі валютні операції). Так, наприклад, на цьому етапі можна виділити співпрацю між Національним банком України з іншими органами державної влади та органами суб'єктів міжнародного права щодо обміну інформацією, пов'язаною із здійсненням валютних операцій. Попередній валютний нагляд у формі аналізу інформації переходить у форму перевірки — наступний валютний нагляд лише у разі виявлення зон ризику у діяльності учасників валютних операцій, які можуть свідчити про можливі порушення вимог валютного законодавства;

2) поточний валютний нагляд — це нагляд, який здійснюється в процесі проведення валютних операцій з метою виявлення порушень і їх припинення. До такого виду нагляду відноситься перевірка конкретних валютних операцій в процесі їх обслуговування уповноваженою установою. Наприклад, при проведенні валютних операцій за рахунком клієнта банк перевіряє дотримання режиму використання рахунку, дотримання установлених Національним банком України заходів захисту, дотримання установлених законодавством строків розрахунків за експортними та імпорнтними операціями, повноту розрахунків за такими операціями, дотримання встановлених валютним законодавством вимог та обмежень щодо проведення валютних операцій (порядку переказування валютних цінностей, транскордонного переміщення валютних цінностей, порядку і умов торгівлі валютними цінностями на валютному ринку України, порядку складання і подання звітності/інформації про валютні операції, порядку проведення розрахунків), наявність підтверджуючих та дозвільних документів про валютну операцію, її мету, суть, джерела походження коштів, учасників валютної операції, правильність і повноту заповнення платіжних і бухгалтерських документів;

3) після поточного валютного нагляду здійснюється наступний валютний нагляд, який проводиться після завершення валютних операцій. Це перевірки, метою яких є виявлення порушень вимог валютного законодавства та застосування заходів впливу за такі порушення або заходів реагування (пред'явлення письмових вимог) в разі, якщо порушення можуть бути усунені під час проведення перевірки або в найкоротші строки по її завершенню. Такий вид валютного нагляду як наступний нагляд — перевірка, в свою чергу, може бути поділена за ознаками такими як: спосіб організації перевірки (планова, позапланова), місця проведення (виїзна перевірка, безвиїзний нагляд), обсягу перевірки (з окремих питань діяльності уповноваженої установи або охоплювати весь перелік питань діяльності уповноваженої установи).

До наступного валютного нагляду також можна віднести контроль за усуненням порушень вимог валютного законодавства, виконанням заходів впливу. Так, наприклад, при

застосуванні заходів впливу за порушення валютного законодавства або заходів реагування (пред'явлення письмових вимог) до порушника висувається вимога усунути порушення, якщо такі підлягають усуненню або вжиття плану заходів щодо недопущення у подальшій діяльності подібних порушень, або сплатити визначену заходом впливу суму штрафу. Про вжиття відповідних заходів порушник має повідомити орган валютного нагляду, що здійснив перевірку, зокрема, Національний банк України.

Стосовно напрямків проведення перевірки можна виділити: валютний нагляд за операціями торгівлі валютними цінностями на валютному ринку України, за операціями транскордонного переказу валютних цінностей, транскордонного переміщення валютних цінностей, валютний нагляд за операціями з проведення розрахунків з використанням валютних цінностей, валютний нагляд за виконанням уповноваженими установами функцій агентів валютного нагляду, валютний нагляд за дотриманням вимог щодо ліцензування проведення валютних операцій уповноваженими установами (не банками), валютний нагляд за дотриманням установлених Національним банком України вимог щодо змісту, форми, періодичності, строків, способів та порядку надання інформації про валютні операції, валютний нагляд за дотриманням вимог установлених заходами захисту, що введені Національними банком України.

Методи валютного нагляду у вигляді перевірок визначені в положенні № 90, відповідно до якого, зокрема, виїзна перевірка Національного банку України — це та, яка проводиться за місцезнаходження об'єкта перевірки (уповноваженої установи, що перевіряється). Тобто, сьогодні виїзна перевірка проводиться безпосередньо в уповноваженій установі. Протягом всього строку перевірки робоча група від Національного банку України перебуває в уповноваженій установі, здійснює комунікацію з її працівниками, бере особисту участь у засіданнях колегіальних органів.

Через пандемію коронавірусу уповноважені установи перевели частину персоналу на віддалену роботу і в сучасних умовах потребують і вдосконалення підходи до нагляду в цілому та виїзних перевірок зокрема у напрямі дистанційності. Як зазначено на сторінці офіційного інтернет-представництва Національного банку України за посиланням <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-planuye-zaprovaditi-distantnyi-pidhid-do-inspektsiy-nih-perevirok-u-bankah>, «чинне законодавство та нормативна база Національного банку вже сьогодні дозволяє нам частково застосувати дистанційний підхід. Ми можемо віддалено обробляти інформацію, проводити інтерв'ю та співбесіди з працівниками банків. Однак, максимальне використання дистанційного підходу буде можливе лише після унормування двох питань. По-перше, надання інспекторам НБУ віддаленого доступу до автоматизованої банківської системи для перегляду та отримання даних. По-друге, банки мають почати вести електронний архів документів або, як мінімум, мати можливість зберігати документи в електронному вигляді. Новий підхід під час перевірок дозволить скоротити час перебування інспекторської групи в банку на понад 50 %. Це значно зменшить навантаження на банки, адже їм не потрібно буде приділяти час та надавати приміщення для перевіряючих. Із упровадженням дистанційного підходу перевірка переважно проходитиме віддалено, комунікація з банком буде максимально дистанційною. Інспектори перебуватимуть у приміщенні банку в мінімальній кількості та мінімальний проміжок часу для вирішення лише тих питань, які потребують перевірки безпосередньо на місці».

ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Жежерун Ю. В., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Черкаського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

У 2020 році одним з головних чинників впливу на економічні процеси виявився фактор розповсюдження пандемії гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2 (далі — COVID-19). У відповідь на ці виклики запроваджено надзвичайний стан в цілому в країнах або в окремих регіонах чи сферах; майже у всіх країнах запроваджено санітарно-епідеміологічні заходи (карантинні зони, перевірка температури, скасування масових заходів, закриття навчальних та культурно-розважальних закладів); встановлено обмеження виїзду/в'їзду до країн та пересування всередині країн; посилено роль державного управління в надзвичайних умовах; встановлені обмеження трудової діяльності; введені нові дистанційні форми праці та освіти [1]. Найбільшими внутрішніми ризиками для економіки в цілому та банківської системи зокрема, пов'язаними з COVID-19 є: підвищення рівня безробіття через закриття кордонів та скорочення робочих місць, масове банкрутство підприємств малого та середнього бізнесу у зв'язку з карантином, підвищення рівня інфляції, девальваційні очікування громадян, збереження низької активності банків у кредитуванні реального сектору економіки, стрімке поширення COVID-19 та неспроможність медичної системи зупинити пандемію в Україні.

Пандемія та карантинні обмеження призвели до зміни в платіжних звичках громадян у бік безготівкових розрахунків, зокрема в мережі Інтернет. Українці активніше переходять на безготівкові платежі та частіше користуються послугами електронної комерції. Загальна кількість емітованих платіжних карток в Україні станом на 01.10.2020 року становила 73,4 млн шт. (за 9 місяців 2020 р. зросла на 7,4 %), з них: безконтактних платіжних карток — 11,5 млн шт. (зросла на 51 %), токенизованих платіжних карток — 3,4 млн шт. (зросла на 50 %). Найбільшими банками-еквайрами є АТ КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк» та АТ «Райфайзен Банк Аваль»; найбільшими банками-емітентами платіжних карток — АТ КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк» та АТ «Універсал Банк» [2].

У таких умовах банки активно оцифровують свої послуги. Цифрові технології у банківській сфері дозволяють обслуговувати клієнтів дистанційно без відвідування відділення банку, підвищити швидкість та якість послуг, розширити можливості для клієнтів.

У 2020 р. Міністерство цифрової трансформації України запустило технологію передачі (шерингу) цифрових документів. Шеринг електронних паспортів у застосунку «Дія» — технологія, що, зокрема, дозволяє пройти процедуру ідентифікації в банку та надати свої цифрові документи для дистанційного відкриття рахунку. Вже понад 25 млн осіб можуть користуватись послугами банків за допомогою цифрових документів. Технологія шерингу цифрових документів доступна у ПриватБанку, Монобанку та А-Банку, ще 30 банків у процесі її адаптації.

За 9 місяців 2020 р. зросла кількість безконтактних розрахунків (*рис. 1*). Розрахунки із фізичним зчитуванням носія картки поступово відходять у минуле. Блокчейн все частіше використовують для безпеки цифрових даних, підтримки single source of truth, автоматизації бізнес-правил, реконсолідації транзакцій у створенні реєстрів. Наприклад, нововведенням, яке дозволяє задовольнити сучасні запити, є додаток AirPay, використовуючи який, клієнти АТ КБ «ПриватБанк» можуть оплачувати товари в будь-якому типі платіжного терміналу з будь-якого смартфона. Для цього покупцеві необхідно тільки вказати магазин, в якому він знаходиться, вибрати карту з мобільного гаманця і вказати суму. Касовий апарат автоматично

проводить платіж, або додаток може згенерувати числовий код із платіжною інформацією, який повідомляється касиру для введення у систему і здійснення платежу.

Банк стає для клієнтів «єдиним вікном», за допомогою якого вони задовольняють свої фінансові і нефінансові потреби, шляхом використання технології мобільного гаманця, створивши спільний контент з нефінансовими установами. Так, клієнти АТ «УкрСиббанк», які є держателями карток Mastercard, отримують переваги у використанні безконтактних платежів на основі сервісу Android Pay від Google. АТ «УкрСиббанк» одним із перших українських банків запровадив надійний інструмент розрахунків за допомогою смартфона в один дотик на основі даного сервісу. Можливість використання інноваційного сервісу виникла у зв'язку з раніше запущеною в Україні глобальною цифровою платформою Mastercard Digital Enablement Service (MDES), завдяки якій створюється унікальний шифр (токен), що дозволяє досягти максимального рівня захисту платіжної транзакції [3].



Рис. 1. Безготівкові розрахунки з використанням платіжних терміналів за 9 міс. 2020 р.

Джерело: складено авторкою за даними [2]

Українські банки пропонують використовувати смартфони не тільки для оплати товарів і послуг, але й для прийому платежів. Мобільний еквайринг для бізнесу пропонують два українські банки — АТ «Райффайзен Банк Аваль» (PayMeUkraine) і АТ КБ «ПриватБанк» (iPay). Обидва банки випускають картрідери, які приєднуються до смартфона за допомогою роз'єму для навушників. У комплекті зі спеціальним додатком пристрої дозволяють кур'єрам, таксистам і невеликим торговим точкам приймати до оплати пластикові картки. Завдяки міні-терміналам АТ КБ «ПриватБанк» спільно зі стартапом Poster вдалося створити повноцінну касу на смартфоні або планшеті. Вся інформація про торгові операції зберігається у хмарі, а безготівкові платежі проходять через мобільний POS-термінал. Каса може замінити традиційні системи ведення обліку в ресторанах і магазинах [4]. Банки в період карантину встановлюють особливі умови для своїх клієнтів, у т. ч. щодо користування POS-терміналами (табл. 1).

Надсучасним напрямом удосконалення управління банківськими послугами стали B2B-платформи від АТ «Ощадбанк» для зручного приймання онлайн-платежів мікро-, малому, та середньому бізнесу. Кабінет торговця дає підприємцю можливість надійно та швидко приймати оплати товарів та послуг, використовувати платіжні технології — інвойсинг (електронний перелік продуктів, послуг та рахунок для їх сплати), цифрові гаманці Apple/Google Pay, Masterpass, автоплатежі, збереження карток і подальшу оплату токеном (захищеним носієм) картки, налаштувати передавторизацію (холдування) [5].

Особливі умови деяких банків в період карантину

Назва банку	Особливі умови в період карантину
АТ «Ощадбанк»	Відсутність комісії за користування POS-терміналами
	Кредитні канікули для малого і середнього бізнесу на строк до 3-х місяців
АТ КБ «ПриватБанк»	Програми реструктуризації, кредитні канікули, розстрочки кредитних платежів, зниження ставок для малого та середнього бізнесу по кредитах
	Відсутність абонплати за POS-термінали клієнтам, які не працюють через карантин
АБ «Південний»	Відсутність абонплати за POS-термінали клієнтам, які не працюють через карантин
АТ АКБ «Конкорд»	Відсутність щомісячного платіжу по кредитним карткам роздрібного бізнесу
АТ «Кредобанк»	Кредитні канікули для малого і середнього бізнесу на строк до 3-х місяців
АТ «ОТП Банк»	Відсутність штрафних санкцій за невчасне погашення кредитів з 01.03–30.04
АТ «Таскомбанк»	Відсутність штрафних санкцій за невчасне погашення кредитів з 01.03–30.04
	Відсутність комісії за користування POS-терміналами клієнтам, які не працюють через карантин
	Реструктуризація кредитів корпоративним клієнтам
АТ «Укресимбанк»	Знижені тарифи для нових клієнтів малого та середнього бізнесу
АТ «Укрсиббанк»	Відсутність штрафних санкцій, комісій за невчасне погашення кредитів з 01.03–30.04
	Відсутність комісії за користування POS-терміналами
	Відстрочка платежів для малого та середнього бізнесу по кредитах
АБ «Укргазбанк»	Переведено 2/3 співробітників в режим віддаленої роботи
	Новий дистанційний сервіс обслуговування для підприємців – клієнт-банк «Екобум 24/7»
АТ «ПУМБ»	Реструктуризація кредитів, відміна штрафів за несвоєчасне погашення кредитів
	Відсутність комісії за користування POS-терміналами

Джерело: складено авторкою за даними офіційних сайтів банків

Отже, за 9 місяців 2020 року в банківській сфері відбулись значні зміни в результаті пандемії COVID-19 та карантинних обмежень. Здебільшого вони торкнулись сфери платежів та кредитування. Безконтактні розрахунки із використанням карток збільшились на 38 %, із використанням NFC-гаджетів — на 16 %. Стрімкими темпами розвивались цифрові технології, які дозволили обслуговувати клієнтів дистанційно без відвідування відділення банку, а саме: мобільні додатки, мобільний еквайринг, платформи ідентифікації клієнта. Крім того, банки встановлювали особливі умови клієнтам, які не працювали в період карантину (кредитні канікули, реструктуризація кредитів, зниження ставок за кредитами, відсутність абонплати і комісій за користування POS-терміналами тощо).

Список використаних джерел

1. Україна: вплив COVID-19 на економіку і суспільство (бачення постпандемічного розвитку у 2020–2024 рр. очима експертів та молоді). Консенсус прогноз № 52. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, 2020. 50 с.
2. Беззаперечні тренди карткового ринку у 2020 році — розрахунки в Інтернеті та безконтактні платежі. Офіційний сайт НБУ. URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bezzaperechni-trendi-kartkovogo-rinku-u-2020-rotsi-rozrahunki-v-interneti-ta-bezkontaktni-plateji>.
3. Uksibbank — перший комерційний банк, який запустив Android Pay для держателів карток Mastercard в Україні. Офіційний сайт АТ «УкрСиббанк». URL : <https://uksibbank.com/ua/personal/news/405121>.

4. Інновації українських банків: смартфони, годинники і селфі. URL : <http://svb.ua/news/innovatsii-ukrainskikh-bankiv-smartfoni-godinniki-i-selfi?page=40>.
5. Ощадбанк запустив для бізнесу електронний кабінет торговця. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк». URL : <https://www.oschadbank.ua/ua/press-service/news/oschadbank-zapustiv-dlya-biznesu-elektronniy-kabinet-torgovcya>.

УДК 336.71:351.863

ЗАГРОЗИ БАНКІВСЬКІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Маслій О. А., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
Національного університету
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Функціонування банківської системи України в умовах нових викликів та загроз, зумовлених пандемією, суттєво ускладнюється існуванням системних загроз, що накопичувалися тривалий час у фінансовому секторі національної економіки. Разом із цим сучасні процеси цифрової трансформації всіх сфер національної економіки поряд із беззаперечними перевагами та можливостями є викликом та каталізатором принципово нових загроз банківській безпеці України.

Аналізуючи стан банківської безпеки України з використання інтегральної оцінки, запропонованої в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки, що затверджені наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у 2013 році [1], фактичні значення більшості індикаторів банківської безпеки перебувають поза межами гранично допустимих значень, що вказує на існування реальних загроз банківській безпеці незважаючи на реалізацію усіх реформ та перетворень, що впроваджувалися в даній сфері. Внаслідок цього інтегральний показник банківської безпеки України за підсумками 2018 року становить лише 34,87 % від оптимального значення проти 50,78 % у докризовий 2013 рік (рис. 1).

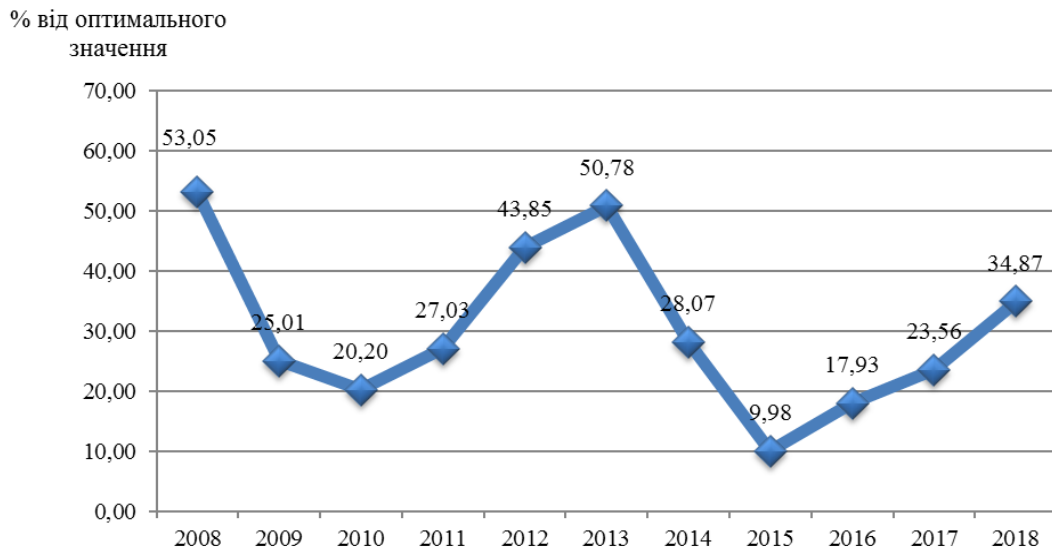


Рис. 1. Динаміка рівня банківської безпеки України протягом 2008–2018 рр.

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [2]

З динаміки рівня банківської безпеки України чітко прослідковується падіння інтегрального показника в період економічних криз (до 20 % у 2009–2010 рр. й аж до 10 % у 2015 році) та його підйом у посткризовий період. Але зважаючи на нерішучість та відсутність

дієвих реформ у період 2015–2018 рр. спостерігаються повільні темпи зростання рівня банківської безпеки України й з огляду на розгортання світової економічної кризи в 2020 році в зв'язку з введенням карантинних обмежень та погіршенням настроїв населення.

Аналізуючи детально причини такого низького рівня банківської безпеки України, варто відмітити, що частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи поступово наближається до критичних 60 %, виростаючи з 51 % у 2014 році до 56 % у 2018 році (при нормативному значенні у 30 %) у результаті ліквідації значної кількості банків у 2014 році, а ті банківські фінансові установи, що залишилися, досі мають справу з наслідками докапіталізації та реструктуризації. Така динаміка вказує на потенційну загрозу монополізації банківського сектору. Незадовільною є і частка іноземного капіталу у статутних внесках банків, складаючи 54–56 % при критичній межі 60 %. Проте про початок стабілізації може свідчити динаміка показника рентабельності активів банків, що зазнав падіння з –4,07 % у 2014 році до критичного значення –12,6 % у 2016 році і повертається до норми у 2018 році, склавши позитивних 1,69 % [3].

Особливу небезпеку викликає частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі, наразі вона сягає більше половини від усіх наданих кредитів. Це відображає загальну недовіру до банківської системи після реформ, оскільки ріст кредитів наданих резидентам не відповідає загальному розвитку економіки, що зменшує частку платоспроможних клієнтів у банках.

Недовіру підтверджує й невелика кількість депозитів у іноземній валюті, проте співвідношення депозитів та кредитів є цілком задовільним показником для системи, так воно покращилося з «незадовільних» 152,66 % у 2014 році до нормативних 117 % у 2018 році, хоча знову найліпші показники були у 2017 році та становили 109,36 % [2]. Також варто відмітити негативну динаміку показника співвідношення довгострокових кредитів та депозитів з задовільного значення у 2,83 разів у 2014 р. до 4,13 разів у 2016 р. та несуттєвому покращенні у 2017–2018 рр., оскільки фактичне значення цього індикатора перевищує гранично допустиме значення майже у три рази.

Незначні проблеми існують у співвідношенні ліквідних активів до короткострокових зобов'язань. Так в жодному році показник не досяг 100 % значення, проте значно наблизився до оптимального значення у 2017 р. склавши 98,37 % порівняно з 86,14 % у 2014 році, що свідчить про незавершеність реформування банківського сектору.

Аналізуючи індикатори банківської безпеки України, визначені чинними методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки від 2013 року, варто наголосити на суттєвому їх недоліку, а саме: вплив цифрової трансформації в Україні не відображає жоден із індикаторів, що зумовлює значні складнощі при врахуванні викликів цифрової трансформації при ідентифікації загроз банківській безпеці України та не дозволяє отримати об'єктивну оцінку реального стану банківської безпеки у сучасних умовах. А вплив зазначених загроз в умовах сьогодення є максимальним, оскільки недоліки банківської та правової системи дозволяють легалізувати кошти отримані злочинним шляхом, використовуючи криптозрахунки, що полегшують процеси «відмивання» грошей. Іншою проблемою у цьому секторі є інтернет-шахрайство, спрямоване на банківські рахунки та персональні дані, доступ до яких отримують через недоліки в операційному забезпеченні.

Отже, процес цифрової трансформації, окрім беззаперечних переваг є викликом банківській безпеці держави і може бути каталізатором додатково набутих загроз, вплив яких максимізується у зв'язку з існуванням системних диспропорцій, які накопичувалися та поглиблювалися тривалий проміжок часу й не були подолані за останні роки. Таким чином, при ігноруванні викликів цифрової трансформації створюється ситуація, коли негативні явища у банківському секторі вступають у синергію, а тому окрім виявлення і протидії наявним загрозам, мають прийматися заходи для запобігання нових загроз через активне дослідження та формування інституційно-правового забезпечення криптозрахунків та криптовалюти, оцифрування бізнес-процесів, захисту медійного середовища від «fake news», цифрового тероризму, шахрайства, піратства тощо. Тому в умовах сьогодення на перший план виходить

своєчасне реагування на виклики цифрової трансформації та застосування превентивного принципу в забезпеченні банківської безпеки України.

Список використаної літератури

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL : <https://bank.gov.ua/>.
3. Onyshchenko S., Maslii O., Maksymenko A. The threats of Ukraine financial security: identification and systemization. *Economics and Region*. 2019. № 2 (73). С. 73–80.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПОЛІТИКИ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ

Перцева А. Ю., здобувач вищої освіти
Науковий керівник:
канд. екон. наук, доц. Рудевська В. І.
Університет банківської справи

На сьогодні Національний банк України запроваджує нову грошово-кредитну політику, яка має суттєву різницю від політики Центрального банку до початку кризи 2014 року — інфляційне таргетування. Інфляційне таргетування станом на 2020 рік є найбільш розповсюдженим монетарним режимом у світі. Він не має жорсткого визначення та в різних країнах впровадження режиму може мати декілька відмінностей. Та все ж можна відокремити його певні визначні риси:

1. Цінова стабільність, тобто низький рівень інфляції є головною метою Центрального банку;
2. Є певний очікуваний відсоток, який ставиться за мету та оголошується публічно, зазвичай в Україні становить 3–7 %;
3. Центральний банк використовує усі можливі інструменти монетарної політики задля досягнення поставленої цілі;
4. Високий рівень операційної незалежності Центрального банку;
5. Монетарна політика проактивна, тобто Національний банк реагує на очікування майбутньої інфляції заздалегідь, а не чекає поки цей показник вийде за рамки поставлених цілей;
6. Прозорість та повне висвітлення етапів досягнення поставленої цілі, постійне проведення семінарів, прес-зустрічей та прес-релізів, які дозволяють спрогнозувати дії Національного банку України.

Режим інфляційного таргетування — це прагматична відповідь на провали інших грошово-кредитних режимів. У випадку України — це відповідь на історичну неспроможність режиму фіксованого курсу в умовах недисциплінованої фіскальної поведінки уряду та сильних зовнішніх економічних шоків.

Інфляція — це тривале зростання загального рівня цін, що відображує зниження купівельної спроможності грошової одиниці [1]. Контроль та регулювання рівня інфляції є одним з найважливіших чинників підтримання соціально-економічного розвитку країни.

Досвід значної кількості країн (наприклад, Великобританії, Румунії, Польщі, Чехії тощо) показує нам, що інфляційне таргетування є найбільш успішним монетарним режимом у боротьбі з рівнем інфляції. Також зазначу, що кожна країна запроваджувала даний режим з різним початковим рівнем інфляції, зокрема, найбільший показник під час запровадження було встановлено в Перу (43 %) та Чилі (29 %), найнижчий показник спостерігався в таких

країнах, як Таїланд (1,5 %), Швейцарія (2 %) та Швеція (3 %) [2]. Частіше за все країни мають поступовий перехід до інфляційного таргетування, проте в деяких країнах це має спонтанний та неорганізований характер. Зокрема, на різкий перехід мають вплив такі речі, як валютна або загальноекономічна криза, потреба фіксації інфляційних очікувань задля реагування на певні інфляційні шоки тощо.

Тож які переваги й недоліки має інфляційне таргетування?

Перш за все, інфляційне таргетування є гнучкою системою для проведення політики, а не жорстким правилом [3]. Цей монетарний режим потребує від Центрального банку чіткого фокусування на забезпеченні стабільності економіки за допомогою використання усієї доступної інформації для визначення найбільш доцільних заходів, а не зосереджуватись лише на одній змінній.

По-друге, в протизагу монетарного таргетування, інфляційне таргетування не ставить собі за умову чіткий і стабільний зв'язок між грошима й рівнем інфляції. Особливо, зважаючи на останні інновації у фінансовій сфері типу Інтернет-банкінг, Інтернет-шопінг, банкомати тощо, такий зв'язок майже не спостерігається [4].

Також до переваг можна віднести забезпечення прозорості та гнучкості стратегії грошово-кредитної політики, що у свою чергу передбачає зв'язок з ринками та громадськістю. Прозорість даного режиму сприяє підвищенню рівня довіри як до Центрального банку, так і до його грошово-кредитної політики.

Та все ж, навіть цей на перший погляд досконалий монетарний режим, має певні недоліки, а саме:

По-перше, дуже складно здійснювати інфляційне таргетування в країні де немає антимонопольного регулювання. Найстрашніший ворог цінової стабільності це монополія, а у нас олігархічна монополістична економіка. Другий фактор, який також допомагає інфляційному таргетуванню і не зовсім підконтрольний Національному банку, це наявність фондового ринку. Коли в країні діє фондовий ринок, на котрому котируються не лише державні облигації, як в Україні, а й інші цінні папери, то такий фондовий ринок збиткову масу трансформує в інвестиційний ресурс і таким чином допомагає зберігати стабільні ціни.

Крім того, недоліком є обмеження можливостей досягнення інших стратегічних цілей монетарної політики, зокрема стимулювання економічного зростання і зниження рівня безробіття позаяк надходження кредитних ресурсів задля активізації виробництва і бізнес-процесів стримується завданнями із коригування цінової динаміки.

Також значним недоліком є існування доволі тривалого часового лагу між здійсненням тих чи інших заходів у сфері монетарного регулювання і досягненням кінцевого результату у вигляді зрушень у ціновій динаміці, що є особливо небезпечним в умовах загострення кризових явищ в економіці, коли необхідні оперативні й адекватні дії грошової влади у відповідь на зміну економічної кон'юнктури [6].

17 березня 2016 р. НБУ оприлюднив Дорожню карту з переходу до інфляційного таргетування, яка розрахована на подальші 12–18 місяців. У документі визначається план дій щодо реалізації стратегії монетарної політики на 2016–2020 рр. Стратегією НБУ є досягнення відповідного рівня інфляції:

- 1) на кінець 2016 р. — 12 % із можливістю відхилення ± 3 %;
- 2) на кінець 2017 р. — 8 % із можливістю відхилення ± 2 %;
- 3) на кінець 2018 р. — 6 % із можливістю відхилення ± 2 %;
- 4) на кінець 2019 р. — 5 % із можливістю відхилення ± 1 % [7].

Закладений показник на 2016 р. підтвердився, оскільки, за підрахунками НБУ, рівень інфляції на кінець 2016 р. становив 12,4 %. Станом на 2017 рік — 13,7 %; на 2018 рік — 9,8 % та станом на кінець 2019 року — 4,1 %. [8]

Тобто бачимо, що НБУ активно працює у вищезгаданих напрямках, адже спостерігаються результати роботи з підвищення обізнаності та розуміння громадськістю монетарної політики НБУ, такі як публікація інфляційних звітів; проведення публічних заходів тощо.

Отже, можна сказати, що інфляційне таргетування має як переваги, так і певні недоліки. Звичайно наведений перелік не є вичерпним, проте навіть такий швидкий аналіз дає можливість зробити певні висновки. Ймовірно саме такий монетарний режим як інфляційне таргетування може мати більше користі для України, аніж продовження політики прив'язки валютного курсу. З впевненістю можна стверджувати, що перехід до нового режиму валютного курсу має бути зваженим, поступовим та максимально прозорим. Варто відзначити, що для успішного таргетування інфляції є чітке розуміння дій механізму, як на інфляцію впливають інструменти грошово-кредитної політики, а також наявність інструментарію, що дозволяв би достовірно описувати та прогнозувати саму інфляцію.

Список використаної літератури

1. НБУ. Офіційне Інтернет представництво. URL : https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123344&cat_id=123215.
2. Ільчук П. Г., Коць О. О., Данилів І. Л. Інфляційне таргетування як стратегія ГКП : закордонний та вітчизняний досвід. URL : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/68.pdf.
3. Bernanke B., Mishkin F. Inflation targeting : A New Framework for Monetary Policy? *Journal of Economic Perspectives*. 1997. Vol. 11. P. 97–116.
4. Петрик О., Ніколайчук С. Оптимальний режим монетарної політики для України. Вісник КНТЕУ. 2008. № 3. С. 31–40.
5. Петрик О. Якою має бути стратегічна ціль монетарної політики? Вісник Національного банку України. 2004. № 1. С. 20–23.
6. Дзюблюк О. В. Проблеми інфляційного таргетування в економіці. Світ фінансів. 2015. № 2. С. 7–18.
7. Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування. Національний банк України : веб-сайт. URL : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28704716>.
8. Індекс інфляції (Україна). Мінфін : веб-сайт. URL : <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/2020/>.
9. Аналіз ефективності монетарної політики НБУ. Feao Офіс з фінансового та економічного аналізу у ВР України : веб-сайт. URL : <https://feao.org.ua/products/analysis-nbu>.

УДК 336.717.18

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Путінцева Т. В., аспірант
Університет банківської справи

Для набуття управлінням ліквідністю комерційних банків (КБ) у забезпеченні їх фінансової безпеки належного значення необхідні досконалі науковий супровід, організаційне, методичне й інформаційне забезпечення такого управління.

Утім, аналіз численних наукових джерел з питань управління ліквідністю дає змогу зробити висновок про недостатню увагу у наукових колах до системного підходу щодо поняття «інтегроване управління ліквідністю». Натомість цілком поширеними є авторські напрацювання на тему формування комплексної системи управління ліквідністю чи комплексного управління активами та пасивами, де ключова роль надається переважно фінансовій складовій цього процесу [1, с. 349].

Чинна нормативно–правова база не регламентує належним чином всі аспекти управління ризиком утрати ліквідності. Так, зокрема, хоча Базель III і містить такі обов'язкові параметри контролю за ризиком ліквідності, як коефіцієнти ліквідного покриття та чистого стабільного фінансування, проте, не визначає чіткі параметри капіталу для покриття ризику втрати ліквідності, наголошуючи лише на принципах, що враховують розрив строків погашення активів і зобов'язань КБ [2].

Крім того, Базель III не наголошує на необхідності прогнозування ліквідності з огляду на її потенційні зміни за стабільності статей банківського балансу, змін макроекономічного середовища.

В уточненій Базельським комітетом в 2006 р. версії Наріжних принципів ефективного банківського нагляду знайшли відображення ризик утрати ліквідності, необхідність усім КБ мати власну політику управління ліквідністю та щоденно управляти ризиками, а також мати план вирішення проблем з ліквідністю у разі форс–мажору.

Крім того, в 2008 р. Базельським комітетом видано документ «Управління ризиком ліквідності і завдання в процесі нагляду», що дозволяв на перший план висунути такі проблеми, як фінансування ринку капіталу, ризик–менеджмент ліквідності, сек'юритизація, національні режими ліквідності.

На початку світової фінансової кризи, Базельський комітет випустив «Принципи належного управління і нагляду за ризиком ліквідності» [3] за такими основними напрямками, як:

- виявлення КБ необхідного рівня ризику банківської ліквідності, враховуючи свою стратегію і місце в банківській сфері; підтримання КБ необхідного рівня банківської ліквідності, включаючи «подушку» ліквідних активів;
- розподіл витрат і ризиків від підтримання належного рівня ризику ліквідності за значущими напрямками ділової активності;
- оцінка і виявлення повного переліку ризиків ліквідності, у т. ч. ризиків за зобов'язаннями, що мають умовний характер;
- створення і застосування «тяжких» (з урахуванням максимально несприятливих умов) стрес–сценаріїв;
- розробка результативних планів фінансування в разі непередбачуваних ситуацій;
- управління внутрішньоденною ліквідністю і активами, що використовуються як забезпечення (наприклад, з ЦБ), включаючи інформацію за внутрішньоденними кредитами і кредитами овернайт;
- публічність відомостей з аналізу управління ризиком банківської ліквідності.

В опублікованому в 2009 р. Базельським комітетом документі «Принципи ефективної практики стрес–тестування і нагляду» [4] зазначалося, що КБ має розроблятися певна програма стрес–тестування, яка б уможливила контроль за ризиками, поліпшення управління банківською ліквідністю, зовнішній і внутрішній обмін інформацією [5, с.20–21, 23].

Утім, оскільки ризики ліквідності КБ тривалий час не належали до найзначущих, розробці методології й інструментарію їх контролінгу практично не приділялося уваги [6, с.69].

Водночас, як свідчить проведений дисертантом аналіз сьогоденної практики управління вітчизняними КБ своєю ліквідністю далеко не всі з них мають власну обґрунтовану політику управління ліквідністю, план вирішення проблем з ліквідністю у разі форс–мажору, «подушку» ліквідних активів; КБ досконало не розподіляють витрати і ризики від підтримання належного рівня ризиків нестачі/надлишку ліквідності за значущими напрямками ділової активності; не оцінюють і не виявляють повний перелік ризиків нестачі/надлишку/незбалансованості/втрати ліквідності, включаючи ризики за зобов'язаннями умовного характеру; не застосовують жорсткі (з урахуванням максимально несприятливих умов) стрес–сценарії; не забезпечують належну транспарентність інформації з аналізу управління ризиками нестачі/надлишку/незбалансованості/втрати ліквідності.

У чинних політиках управління ліквідністю не знайшли належного відображення питання, пов'язані із їх періодичністю і актуалізацією; визначенням клієнтів, інтереси яких мають ураховуватися в цьому процесі; доступом до рефінансування НБУ, міжбанківського депозитного/кредитного ринків; вимоги до моніторингу ризиків нестачі/надлишку/незбалансованості/втрати ліквідності; застосуванням стрес-тестування в цій сфері. Крім того, зазначені документи розраховані на стабільне функціонування КБ і позитивну динаміку його показників. Бракує й індикаторів, які, поряд з обов'язковими нормативами, свідчать про наявний рівень ліквідності КБ і прогнозовану потребу в ній, а також чіткої суб'єктної схеми управління ризиками нестачі/надлишку/незбалансованості/зниження/втрати ліквідності.

Існуючі методичні підходи унеможливають вирішення таких питань: 1) скільки, коли, якого типу і з якими залишками буде відкрито нових рахунків у КБ; скільки рахунків буде закрито; 2) якою буде величина сальдо поточних (розрахункових) рахунків і рахунків до запитання юридичних і фізичних осіб, що використовуються у розрахунку показників ліквідності? [7].

Проведений дисертантом аналіз існуючої практики засвідчив, що вітчизняні КБ здебільшого самотужки формують й реалізують власну політику управління ризиком втрати ліквідності. Утім, такий ризик-менеджмент зазвичай не враховує повною мірою зовнішні чинники забезпечення саме ліквідності банківських установ, концентруючись переважно на ризикованості функціонування банківського сектору загалом.

Поряд з цим, проблема управління ліквідністю у КБ України загострюється внаслідок того, що кризові прояви в національній економіці спричиняють за скорочення грошової пропозиції і зростання частки проблемних кредитів та попиту на нові кредити синхронну нестачу покупної і накопиченої ліквідності.

Крім того, вадами методичних підходів до аналізу і оцінки ліквідності КБ є їх однобічність, оскільки вони здебільшого орієнтовані на стандартні нормативи, оцінку на мікрорівні, без урахування макро- і глобальних чинників ліквідності, а також відсутність кількісного еквівалента багатьох з останніх. Сьогодні в Україні відсутні усталені методики визначення КБ ліквідності заставного майна. Зокрема, невирішеними питаннями у цій сфері залишаються: визначення типового/розрахункового строку ринкової експозиції заставного майна на ринку (з моменту виставлення майна на продаж до досягнення домовленості про його купівлю-продаж), впродовж якого воно може бути продане за ринковою вартістю.

Застосовуване НБУ нормативне регулювання рівня ліквідності КБ передбачає лише рівнозначне для усіх банківських установ його мінімальне/максимальне обмеження. Водночас, воно не враховує ні масштаб, ні специфіку, ні бізнес-модель діяльності останніх, ні ймовірність виникнення ризику надлишкової ліквідності, не містить методологію визначення ефективного рівня ліквідності КБ зокрема і банківського сектору загалом.

Виконання нормативів ліквідності КБ не забезпечило належний рівень стабільності банківського сектору в період світової фінансової кризи. Багато КБ, що дотримувалися всіх нормативів ліквідності, стикнулися з нестачею ліквідності і власного капіталу, коли доступ до зовнішніх джерел фінансування був обмежений [8, с.111].

На вітчизняній практиці управління ліквідністю КБ негативно позначились прагнення в стислі терміни перебрати бенчмаркінг зарубіжних банківських установ, що розвивався тривалий час, без урахування специфіки функціонування окремих застосовуваних у цій сфері інструментів.

До вад сьогоденної практики управління КБ ліквідністю належить і явно недостатнє використання аналітичних систем його інформаційного забезпечення, що спричиняє орієнтацію на статичну інформацію про результати минулої діяльності, що не відображає динаміку інтенсивності фінансових потоків, без так конче необхідного в мінливих умовах функціонування КБ прогнозування потенційних проблемних ситуацій (відпливу коштів, розриву ліквідності) для вжиття адекватних упереджувальних заходів.

Недоліки управління ліквідністю вітчизняних КБ зумовлюються й проблемами управління ліквідністю банківського сектору загалом, серед яких слід виокремити: періодичні

нестачу/надлишок ліквідності, її нерівномірний розподіл між КБ, нестачу довгострокових фінансових ресурсів, високі відсоткові ставки, кризу довіри клієнтів/ контрагентів.

Для мінімізації ризику зниження ліквідності КБ слід вдаватися до: коротко– і довгострокового аналізів структури активів і пасивів (за обсягами, концентрацією, строковістю, вартістю, валютами, напрямками використання), можливостей реалізації вкладень, доступності альтернативних джерел покриття за зниження рівня ліквідності; виявлення розривів ліквідності; чіткого планування заходів з його відновлення.

Оцінку ліквідності КБ, на наш погляд, слід здійснювати за показниками: норма ліквідності; ставка доходів ліквідності активів; вартість обслуговування одиниці ліквідності активів; витрати КБ–учасника платіжної системи на підтримку ліквідності для фінансування платежів.

Список використаної літератури

1. Івасів І. Б., Фуксман О. Ю. Інтегрована система управління ліквідністю в банках. Бізнес Інформ. 2014. № 4. С. 348–355.
2. Євдокименко В. К., Швець Н. Р. Методи вимірювання величини банківських ризиків: перспективи застосування в українській банківській практиці. Економічні науки : науковий збірник. 2010. Вип. 6. URL : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2010_6/3_Metod.pdf.
4. Принципы надлежащего управления и надзора за риском ликвидности: документ Базельского комитета по банковскому надзору. Базель, 2008. Сентябрь. URL : www.bis.org/publ/bcbs144.htm.
5. Принципы эффективной практики стресс–тестирования и надзора : документ Базельского комитета по банковскому надзору. Базель, 2009. Май. URL : www.bis.org/publ/bcbs155.htm.
6. Фаттахова Р. Х. Современное управление риском ликвидности в банках на основе стандартов качества : монография. Уфа : АЭТЕРНА, 2017. 145 с.
7. Галяева Л. Е. Контролинг рисков ликвидности кредитной организации. Контролинг. 2012. № 45. С. 68–71.
8. Янковский И. А. Прогнозирование показателей ликвидности банка с применением статистической имитационной модели: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : 08.00.13. Минск, 2010. 21 с.
9. Ткачук В. О. Моделювання ліквідності банку з урахуванням стандартів Базеля III. Наукові праці НДФІ. 2014. № 2. С. 105–116.

УДК 351.72

ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКУ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Чепелюк Г. М., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Постригань А. С., здобувач вищої освіти
Швець Н. В., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Банківська система — одна з найважливіших і невід’ємних структур ринкової економіки. Розвиток банків, товарного виробництва та його обороту історично відбувався паралельно і тісно переплітався. При цьому банки, як посередники в перерозподілі капіталів, істотно підвищують загальну ефективність виробництва. Банки належать до особливої категорії ділових підприємств, що дістали назву фінансових посередників. Проблема

забезпечення фінансової стабільності є однією з найбільш актуальних сучасної економіки. Зростаюча взаємозалежність світових фінансових ринків вимагає розробки ефективних методів моніторингу фінансової стабільності держав ЄС, регіонів та окремих фінансових інститутів з метою своєчасного відстеження моменту можливого настання фінансової кризи, здійснення ефективних заходів для виходу з неї та прийняття рішень щодо стратегії подальшого розвитку.

У наукових доробках на основі систематизації теоретичних аспектів фінансової стабільності, які досліджено у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, досить ґрунтовно досліджено зміст поняття «фінансова стабільність банківської системи».

Як і будь-яка відкрита економічна система, банківська система є дуже уразливою і чутливою до деструктивного впливу з боку як зовнішніх, так і внутрішніх соціально-економічних і політичних факторів, що в свою чергу викликає погіршення основних параметрів її стану, обмежує можливість забезпечення нормального функціонування грошового ринку, спричиняє розбалансованість фінансових потоків між банками та іншими суб'єктами господарювання і, як наслідок, зумовлює зниження макроекономічних показників та рівня конкурентоспроможності країни в цілому. Стабільна й ефективна фінансова система, якій довіряють громадяни і бізнес, — необхідна умова для розвитку економіки. Національний банк сприяє фінансовій стабільності, допомагаючи фінансовій системі ефективно виконувати свої функції та бути стійкою до криз.

Фінансова стабільність нерозривно пов'язана з фінансовою стійкістю. Досить ґрунтовне визначення фінансової стійкості надане українськими вченими С. Міщенко та С. Науменковою: «Фінансова стійкість банку (financial resilience of a bank) — стан банку, який характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї платоспроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю. Фінансова стійкість банку означає постійну здатність банку відповідати за своїми зобов'язаннями і забезпечувати прибутковість на рівні, достатньому для нормального функціонування у конкурентному середовищі. Розрізняють три основні види фінансової стійкості банку за стабільністю його роботи: а) нормальна стійкість, яка характеризується стабільною діяльністю, відсутністю неплатежів чи затримки виконання своїх зобов'язань, стабільною рентабельністю; б) нестійкий фінансовий стан, що характеризується затримкою платежів, неможливістю своєчасно виконувати окремі свої зобов'язання, низьким рівнем рентабельності тощо; в) кризовий фінансовий стан, який характеризується регулярними неплатежами, наявністю простроченої заборгованості тощо. Кризовий фінансовий стан може призвести до неспроможності банку фінансувати поточну діяльність, здійснювати платежі та виконувати свої зобов'язання, а в кінцевому рахунку — до банкрутства» [4, с. 2].

Дослідженню сутності поняття «фінансова стабільність» приділяли увагу багато зарубіжних вчених та економістів-практиків, а саме: Н. Веллінк, В. Дуйзенберг, А. Крокет, Е. Лярж, Х. Мінські, Т. Падо-Шіюппа, Р. Фергюсон, І. Фішер, М. Фут, Дж. Чант та інші (табл. 1).

Таблиця 1

Сутність поняття «фінансова стабільність»
з точки зору зарубіжних учених та практиків

Автор	Визначення поняття «фінансова стабільність»
Джон Чант (радник Банку Канади)	Ситуація на фінансових ринках, яка перешкоджає або загрожує економічній діяльності, фінансова стабільність — зворотне явище.
Майкл Фут (управління фінансових послуг Великобританії)	Визначається: а) грошовою стабільністю; б) рівнем зайнятості населення, близьким до нормальної норми зайнятості в економіці; в) довірою економічних суб'єктів до фінансових установ і ринків; г) відсутністю відносних коливань цін на реальні чи фінансові активи.

Автор	Визначення поняття «фінансова стабільність»
Вім Дуйзенберг (глава Європейського Центрального Банку)	Означає відлагоджене функціонування ключових елементів, які формують фінансову систему.
Ендрю Лярж, заступник Голови банку Англії з питань фінансової стабільності	Визначається рівнем довіри до фінансової системи.
Гаррі Дж. Шиназі	Фінансову систему можна вважати стабільною, якщо вона: 1) полегшує ефективний розподіл економічних ресурсів у просторі і в часі, а також інші фінансово-економічні процеси; 2) дає змогу оцінювати та розподіляти фінансові ризики, а також здійснювати управління ними; 3) зберігає здатність виконувати ці важливі функції навіть в умовах зовнішніх екстерналій або при посиленні економічних диспропорцій.
Ноут Веллінк президент Банку Нідерландів	Стабільна фінансова система здатна ефективно розподіляти ресурси і абсорбувати шоки, перешкоджати впливу їх руйнівних ефектів на реальну економіку та інші фінансові системи.
Банк Польщі	Ситуація, коли система безперервно й ефективно виконує всі свої функції, навіть за умов значних неочікуваних і негативних шоків.

Джерело: [3, с. 30–31]

На основі аналізу вище наведених визначень та погоджуючись з авторами виокремлено наступні характеристики, які розкривають зміст поняття «фінансова стабільність»:

- системний характер (вона виникає як синергетичний результат взаємодії фінансових установ, фінансових ринків та інфраструктури, а також фінансових відносин, які виникають у сфері реальної економіки);
- множинність можливих станів (фінансова стабільність — не єдиний зафіксований стан, а діапазон можливих значень, кожному з яких характерний певний «запас міцності» фінансової системи);
- базування на довірі до фінансової системи (без довіри до фінансових установ, ринків, інструментів, фінансової інфраструктури не може бути фінансової стабільності) тощо.

Чинники, що впливають на фінансову стабілізацію економіки [2, с.3]:

- збільшення підприємницького потенціалу;
- удосконалення системи макрорегулювання економіки;
- стабілізування грошово-кредитної сфери;
- забезпечення стабільності низьких темпів інфляції;
- забезпечення стійкості банківської системи;
- забезпечення валютної стабільності;
- забезпечення збалансованого розвитку фондового ринку;
- консолідація бюджетного процесу;
- усунення зовнішнього розбалансування;
- чинники, що впливають на фінансову стабілізацію економіки.

Варто зазначити, що систему можна вважати фінансово стабільною, коли дотримані наступні умови [1]:

Умова 1. Стабільний розвиток забезпечується у більшості фінансових процесів (процеси заощаджень, інвестування коштів, капіталовкладень, формування платіжного балансу, ліквідності, накопичення національного багатства тощо)

Умова 2. Є можливість виявлення фінансових ризиків у системі та управління системою з метою їх усунення.

Умова 3. Система зберігає здатність виконувати основні функції навіть під впливом негативних фінансово–економічних явищ.

Щоб досягти фінансової стабільності, Національний банк діє спільно з іншими регуляторами за такими напрямками:

- запобігання кризам та їх поширенню;
- розвиток фінансової системи для посилення її стійкості до криз;
- ліквідація наслідків кризових явищ.

Для оцінки фінансової стабільності центробанки також вимірюють стійкість системи за різних сценаріїв (зокрема шокових), вивчають фінансові зв'язки фінансових установ (з іншими фінансовими установами та клієнтами), проводять опитування банків та компаній.

Національний банк постійно вдосконалює інструментарій для сприяння фінансовій стабільності у країні.

- фінансова система ефективно перетворює вільні кошти громадян та бізнесу на кредити та інвестиції;
- фінансова система ліквідна та капіталізована, а відтак стійка до кризових явищ;
- платежі та розрахунки здійснюються вчасно та в повному обсязі;
- учасники фінансової системи зважено оцінюють ризики та управляють ними.

Таким чином, фінансова стабільність держави є обов'язковим складником макроекономічної стабільності національної економіки, оскільки вона сприяє розвитку фінансового сектору, що у свою чергу, призводить до зростання і економіки в цілому. Забезпечення фінансової стабільності має стати найважливішим завданням державних органів і суб'єктів економіки, оскільки це забезпечить добробут держави і сприятиме глобалізації національної економіки.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національного банку України. URL : <https://bank.gov.ua/ua/stability/npl>.
2. Артеменко І. А. Фінансова стабільність держави як складник макроекономічної стабільності національної економіки. Молодий вчений. № 25. Частина 2. 2015. С. 228–232.
3. Лесик В. О. Моніторинг фінансової стабільності банківської системи. Банківська справа. 2015. № 3 (134). С. 69–77.
4. Науменкова С. В., Міщенко С. В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури : монографія. Київ : УБС, ЦНДНБУ, 2009. 384 с.

УДК 336.71:351.863 (477)(043.3)

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

Федоруценко Б. В., аспірант
Університет банківської справи

Проблематика забезпечення фінансової безпеки банківського сектору (ФББС)/ фінансової безпеки реалізації банківських продуктів/торгівлі банківськими послугами зумовлюється не лише значущістю цього забезпечення як такого, а й тим, що власне ФББС розглядається як певний стан банківського сектору (БС), його захищеність і забезпеченість фінансовими ресурсами, захищеність домогосподарств і бізнесу, а й здатність певних суб'єктів забезпечити ФББС.

Забезпечення безпеки БС необхідне внаслідок того, що банківська діяльність, по–перше, стосується майнових інтересів необмеженого кола суб'єктів, а, по–друге, з огляду на свою специфіку здатна впливати на економічні процеси в країні загалом. Ці обставини є

цілком закономірною передумовою для встановлення для банків більш жорстких методів правового і економічного регулювання державного управління для забезпечення економічної (у т.ч. і фінансової — Б. Ф.) безпеки порівняно з іншими суб'єктами підприємницької діяльності [1, с. 6].

Загалом забезпечення ФББС, на наш погляд, можливе на основі різних підходів, зокрема:

- функціонально–ресурсного (з огляду на необхідність забезпечення повноцінної функціональної і ресурсної/потокової збалансованості БС комплексом заходів захисного характеру);
- директивного (з огляду на відсутність дієвих саморегулювальних засад комерційних банків (КБ) забезпечення своєї фінансової безпеки, а, відтак, необхідність унормування перебігу цих процесів);
- індикативного (з огляду на необхідність планування вживаних дій / заходів і наявності обґрунтованих критеріїв, а також кількісних і якісних індикаторів, що свідчать про стан, ступінь досяжності оптимального рівня ФББС);
- пруденційного, орієнтованого на реалізацію міжнародних угод (наприклад, Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС) передбачає можливість застосування членами СОТ таких пруденційних заходів з забезпечення фінансової безпеки, як: захист інвесторів, вкладників, держателів полісів чи довірених осіб постачальника фінансової послуги);
- ризик–орієнтованого (з огляду на необхідність запобігання / мінімізації / усунення численних ризиків функціонування БС);
- поведінкового (з огляду на розгляд забезпечення ФББС як інституційно спрямованого самостійного виду професійної діяльності);
- системно–синергетичного (з огляду на як існуючими тенденціями нерівноваги й нестабільності різних елементів БС, так і наявністю численних підходів до їх подолання).

Важливе місце у цій сфері належить і здійсненню ґрунтовного компаративного (стосовно забезпечення ФББС зарубіжних країн/порівняння з середньосвітовими параметрами функціонування БС і фінансової безпеки інших сегментів вітчизняного фінансового сектору) аналізу забезпечення ФББС національної економіки.

В економічній літературі існують різні погляди на формування системи забезпечення ФББС. Так, систему забезпечення безпеки банківської діяльності загалом визначають як організовану сукупність спеціальних органів, коштів, методів і заходів, що забезпечують захист діяльності від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз [2, с.18]. Проте, за такого підходу нерозкритими залишаються питання з'ясування конкретних об'єктів забезпечення безпеки банківської діяльності.

Ю. Ніколаєнко пропонує структурно–функціональну концепцію забезпечення саме ФББС, основними блоками якої є [3]: формування, безпосередня реалізація і розвиток стратегії, з ідентифікацією цілей, завдань, сутності і послідовності дій моделювання розвитку з урахуванням потреб та вимог екзогенного середовища до забезпечення стабільності БС, що дозволяє оцінити деструктивний вплив екзогенного середовища і та розробити заходи із нейтралізації загроз. Проте, на наше переконання, такий підхід, по–перше, обмежує забезпечення ФББС лише формуванням, реалізацією і розвитком його стратегії, яка не враховує всю сукупність щільних зв'язків різних економічних агентів, їх різноманітних утворень і державних органів, секторів національної економіки, а також існуючі розбіжності їх економічних/фінансових інтересів, а, по–друге, не бере до уваги деструктивний вплив ендегенного середовища функціонування БС.

Етапами ж забезпечення ФББС він визначає [3]: інформаційний, аналітичний, моніторинговий, оцінювальний, розробку й реалізацію заходів. Утім, на наш погляд, така етапізація є недостатньо коректною, оскільки будь–які кроки забезпечення ФББС у своїй основі мають певну інформацію й аналітичні викладки. Тому, більш правомірно вести мову про підготовчий, моніторинговий, оцінювальний, основний і коригувальний етапи забезпечення ФББС.

А серед джерел забезпечення ФББС Ю. Ніколаєнко виокремлює: нормативно–правове, інформаційно–аналітичне, методичне, технологічне, інструментальне, фінансове, кадрове, наукове. Однак, на наш погляд, це радше не джерела, а забезпечувальні підсистеми системи забезпечення ФББС. При цьому зазначений підхід не акцентує уваги на такій важливій забезпечувальній підсистемі, як організаційно–управлінська.

У переліку пропонованих Ю. Ніколаєнком заходів з забезпечення ФББС в інтерпретації складових такої стратегії: підвищення рівня монетизації національної економіки; створення умов для підвищення капіталізації БС; підвищення норм резервування за зобов'язаннями в іноземній валюті, стимулювання залучення довгострокового боргу; проведення збалансованої бюджетної політики у напрямі стимулювання зростання норм внутрішніх заощаджень; проведення урядом антиінфляційної та антимонопольної політики; створення єдиної саморегульованої організації, яка б представляла б інтереси всього банківського співтовариства; чітке дотримання законодавства; проведення заходів з підвищення репутаційного капіталу КБ, забезпечення транспарентності їх діяльності. Однак, серед пропонованих заходів з забезпечення ФББС, на наш погляд, не знайшли свого відображення такі важливі, як: удосконалення грошово–кредитної політики центробанку, забезпечення її дієвої координації з бюджетно–податковою політикою; якісне поліпшення державного регулювання і нагляду за банківськими установами.

Крім того, проведення антиінфляційної політики не може бути прерогативою лише уряду, оскільки вона має формуватись спільно урядом і центробанком з огляду на різнопланову природу інфляційних процесів. А в ринкових умовах не можна обмежувати представництво банківського співтовариства лише єдиною саморегульованою організацією.

І, нарешті, методологічний інструментарій оцінки ФББС, на відміну від інших підходів, Ю. Ніколаєнко зводить до оцінки на мезо– і макрорівнях, соціально–економічної, порівняльної та абсолютної ефективності механізму реалізації стратегії забезпечення ФББС (дотримання суб'єктами БС нормативно–правових актів, вимог до капіталу, системи обов'язкових нормативів і запобігання злочинним операціям; забезпечення КБ простого відтворення і інвестиційного відтворення КБ; підвищення рівня соціально–економічного розвитку країни) [3]. Така позиція, на наше переконання виявляється неповною, оскільки, по–перше, оцінка ФББС будь–якої країни має здійснюватись й на мікро– (впливу безпечності функціонування БС як цілісного утворення на безпечність функціонування окремих КБ), мета– (рівні економічних/валютних союзів) і мегарівнях (рівні світового банківського сектору). По–друге, некоректним є вжиття терміна «порівняльна ефективність механізму реалізації стратегії забезпечення ФББС», позаяк у даному контексті радше слід вести мову не про порівняння, а відносну (на протигагу абсолютній) ефективність. По–третє, дотримання суб'єктами БС вимог нормативно–правових актів виходить за межі забезпечення лише ФББС, оскільки є неодмінною вимогою у забезпеченні цілковитої (за всіма аспектами його функціонування) безпеки БС. По–четверте, як свідчить багаторічний світовий досвід, дотримання системи обов'язкових нормативів не забезпечує як окремі КБ, так і БС загалом від прояву нищівних кризових явищ. По–п'яте, забезпечення КБ простого відтворення можна вважати вагомим елементом забезпечення ФББС національної економіки.

На наш погляд, загалом можна погодитися з визначенням системи забезпечення ФББС О. Дубровіна, який під нею розуміє сукупність цілей і завдань, об'єктів і суб'єктів, використовуваних методів, фінансових інструментів, важелів, індикаторів, принципів, концепції і стратегії для захисту національних інтересів загалом і інтересів учасників ринку банківських послуг зокрема; ідентифікації, моніторингу і оцінки викликів, зовнішніх і внутрішніх загроз; прогнозування і моделювання можливих дисбалансів, деструктивних подій і кризових явищ у БС; контролю ефективності використання фінансових ресурсів; розробки й реалізації превентивних і оперативних заходів з убезпечення БС [4].

Однак, механізми формування й реалізації зазначених елементів системи забезпечення ФББС потребують подальшого обґрунтування.

Список використаних джерел

1. Соколов Ю. А. Обеспечение финансовой безопасности банковской системы. Наука и экономика. 2010. № 1. С. 5–11.
2. Гаврилко П. П., Гаврилко Г. П., Гуштан Т. В. Фінансова безпека банківської системи. Формування ринкових відносин в Україні. 2018. № 11. С. 15–20.
3. Ніколаєнко Ю. В. Фінансова безпека у забезпеченні стабільності функціонування банківського сектору : дис... д-ра екон. наук : 08.00.08. Національний університет «Чернігівська політехніка». Чернігів, 2017. 423 с.
4. Дубровін О. В. Забезпечення фінансової безпеки у банківському секторі : дис... канд. екон. наук : 08.00.08. Університет банківської справи. Львів, 2020. 262 с.

УДК 336.71

**ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ СВІТУ
У ВІДПОВІДЬ НА ВИКЛИКИ ПАНДЕМІЇ**

Пантелєєва Н. М., д-р екон. наук, доцент
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Сьогодні країни світу спрямовують всі зусилля на подолання викликів пандемії, яка завдала руйнівних масштабних впливів в усіх сферах життєдіяльності, розгортаючи нові сценарії життя для населення, домогосподарств, державних установ, установ фінансового і підприємств реального секторів економіки. Внаслідок високого рівня невизначеності і за відсутності єдиних правил і моделей реагування як медичних, так і економічних, на які можуть спиратись уряди і регулятори банківських систем, сьогодні відбувається безпрецедентне адаптивне реагування на основі вивчення глобального досвіду інших країн.

Аналізуючи процеси, які відбуваються в банківських системах країн світу стосовно впровадження фінансових інновацій, можна констатувати, що банки надолжують те, що не змози були зробити декілька років поспіль, для цього або не було можливостей у зв'язку зі станом банківської системи, наявністю невирішених проблем і першочерговою необхідністю забезпечення фінансової стабільності, або інертність і відсутність потреби швидкого інноваційного руху.

Введення, які спостерігаємо зараз під час пандемії, безумовно варто вважати позитивними, але ступінь їх інноваційності, на нашу думку, залишається відносною, адже більшість з них вже достатньо відомі. Скоріше з новою силою відбувається дифузія фінансових інновацій — процес їх поширення, поштовх якому надала пандемія. Так, на 72 % зросло використання банківських застосунків вже на початку пандемії, 66 % банків запланували збільшити інвестиції в цифровий банків, 88 % відчули проблеми внаслідок попиту на мобільний і онлайн банкінг під час пандемії, 80 % прискорили реалізацію проектів цифрової трансформації, але 84 % оцінюють свої процеси створення віртуальних карт як повільні [1]. Все це красномовно свідчить, що для всіх країн під час пандемії важливим стало забезпечення безперервності і доступності банківських послуг, збереження непохитності у споживачів відчуття фінансової стабільності банківської системи.

Так, в осіні 2020 року в банківській сфері знайшли втілення такі інкрементальні фінансові інновації: впровадження мобільних застосунків банків для дистанційного обслуговування клієнтів (Казахстан, Вірменія); розширення мережі POS-терміналів (Киргизстан); розширення операторів платіжних систем за рахунок надання ліцензій зарубіжним компаніям (Таджикистан); неприпустимість обмежень у платіжних сервісах, підвищення функціональності міжбанківської платіжної системи, біометрична ідентифікація клієнтів, сервіс безконтактної оплати через смартфон (Узбекистан); апробація можливостей впровадження технологій блокчейн, штучного інтелекту та Big Data на інших галузевих

цифрових технологій у регуляторній «пісочниці», розробка стандартів відкритих банківських інтерфейсів API, запуск мобільної каси для бізнесу, прискорення доставки банківських карт (Росія); створення альянсів між банками та операторами зв'язку для переказу коштів (Білорусія); зростання активності переходу на безконтактні і токенизовані карти (Україна); надання цифрових кредитних продуктів (Грузія), платформа для P2P-переказів (Молдова).

Цифровізація банківської сфери вже неможлива без співробітництва зі стартапами і високотехнологічними компаніями. Світовий фінтех-ринок зростає як кількісно, так і якісно. В Топ-5 фінтех-єдинорогів за рівнем капіталізації входять — Stripe (36 млрд дол. США), Paytm (16 млрд дол. США), Chime (14,5 млрд дол. США), Robinhood (11,7 млрд дол. США) і Klarna (10,65 млрд дол. США). Інвестиції у другому кварталі 2020 р. зросли на 17 % з 7,9 млрд дол. США до 9,3 млрд дол. США, що майже дорівнює інвестиціям четвертого кварталу 2019 р. [2].

Фінтех-підрозділ Alibaba планує для подальших розробок залучення через IPO 34 млрд дол. США, а найбільший швейцарський фінансовий холдинг UBS вкладає у фінтех-стартапи 200 млн дол. США, створивши для цього спеціальний фонд і уклавши партнерську угоду з венчурної платформою Anthemis. Прикладом цьому також слугують: підтримка фінтех-спільноти і розробка інноваційних цифрових рішень від Visa і процесингового центру Azericard (Азейбаджан); запуск програми «Відкритий банкінг і процесінг» від CONCORDBANK для допомоги фінтех-стартапам вийти на глобальний рівень розвитку бізнесу (Україна); «Ак Барс Банк» шукає стартапи для SoftPOS-рішень для малого і мікробізнесу з прийому платежів через систему швидких платежів і карткових платежів за допомогою смартфонів (Росія). У планах стартапу Silverflow (Нідерланди) запуск нового хмарного рішення з підтримкою API для прямого підключення до карткових мереж, миттєво додавати нові функції, отримувати інформацію про комісії за транзакції в режимі реального часу і отримувати інтелектуальні дані безпосередньо з мереж [3].

У 2020 р. за результатами конкурсу Banking Innovation Awards (BIA) (раніше — Banking CyberSecurity Innovation Awards (BCSIA)), серед 61 стартапу переможцями стали французькі компанії: 1) «Tech for Good» — платформа цифрової взаємодії для обробки цифрових завдань, які не можуть бути вирішені за допомогою штучного інтелекту; 2) CryptoNext — технологія шифрування для IT-безпеки; 3) Inqom — програмне забезпечення SaaS для автоматизації бухгалтерського обліку, що дозволяє створювати баланс у реальному часі, використовуючи штучний інтелект, що дозволяє створити централізований, стандартизований та інтелектуальний бухгалтерський облік; 4) Hackuity — платформа для управління IT-вразливостями [4].

Пандемія внесла поправки і в календар проведення конкурсів, які офіційно стартують у 2021 р. Зокрема, серед категорій конкурсу BAI Global Innovation Awards'2020 об'явлено з акцентом на виклики пандемії: продукти і послуги для споживачів — інновації можуть включати передові або інтегровані технології, такі як аналіз даних, великі дані, ШІ, доповнена реальність, біометрія тощо для вдосконалення або підвищення цінності для споживачів та вирішення їх справжніх проблем; досвід роботи з клієнтами — інновації, що здатні зробити взаємодію з клієнтами значущою, природною, простою, безпечною та безперебійною; людський капітал м інновації визнаються стратегіями, інвестиціями чи діями, що здійснюються для творчого формування досвіду та ефективності працівників організації, програм чи переваг; поліпшення внутрішніх операційних процесів — інновації включають фронт-енд або фонові процеси, впровадження нової технології для стимулювання змін або нові підходи для забезпечення ефективності та/або покращення якості; маркетинг — інновації залучення за передовими тактиками та методами розгортання; RegTech — інновації повинні надати унікальні рішення для ключових проблем дотримання нормативних вимог; продукти або послуги для малого бізнесу — інновації з консалтинг, фінансове планування, казначейство, інвестиції та інші, що основані на технологіях, включаючи аналітику даних, штучний інтелект, доповнену реальність, біометрію; соціальне і суспільний вплив — інновації

спеціально розроблені або вдосконалені продукти, послуги та програми, які забезпечують нові форми доступності для задоволення потреб клієнтів з особливими потребами [5].

Водночас на ринку фінансових послуг загострюється конкуренція і посилюється дезінтермедіація. Так, відомий інтернет-гігант «Яндекс» розробляє стратегію виходу на фінансовий ринок. Компанія Rakuten Viber, що володіє однойменним месенджером, виходить на ринок фінтех і запускає сервіс безпечних платежів в чат-ботах. Анонс про запуск платіжного сервісу пролунав також з боку WhatsApp. Сервіс VK Pay і Home Credit Bank запустили оплату в розстрочку товарів і послуг, яку можна оформлювати і сплачувати в соціальній мережі. В 2021 р. передбачається впровадження таких сервісів. Фінтех від платіжної системи Visa запустить новий інструментарій для партнерів і сертифікацію Visa Ready Fintech Enabler для програми Fast Track, що дозволить стартапам прискорити зростання, покращити обслуговування, налаштувати оперативний зв'язок з сертифікованими партнерами для цифрової емісії та інших послуг. Відмітимо, що до програми Fast Track долучились новатори в напрямку цифрових гаманців, фінансової інтеграції і соціальної взаємодії (платформи цифрового банкінгу, мобільний банкінг, нові підходи кредитування для вразливих демографічних груп населення тощо), платежі B2B-сегменту, розвиток цифрових валют [6]. В свою чергу Google Pay запускає цифрові банківські рахунки Plex Accounts і однорангові платежі [7]. Mastercard пропонує новий сервіс A2A (Account-to-Account) для здійснення платежів і оперативного обміну даними між підприємствами через автоматизовану клірингову систему (Automated Clearing House) і систему переказів у режимі реального часу (RTP) [8].

Окремої уваги заслуговує формування інфраструктури недержавних грошових систем, які вже тривалий час з незгасаючим інтересом стають предметом дискусії. Так, фінансовий холдинг JPMorgan Chase (США) запустив цифрову валюту JPM Coin для комерційних транзакцій, а також інвестує в компанію Icon Solutions (Великобританія), що здійснює розробки для Wells Fargo і Citigroup [9]. Пам'ятаємо заяву в 2019 р. М. Цукерберга, голови Facebook, про випуск криптовалюти Libra та жорстку реакцію офіційної влади США, яка визнала цю валюту загрозою національній безпеці, але Facebook не здається і готує випуск у 2021 р. Джек Ма, засновник Alibaba, закликав: «Цифрова валюта може генерувати цінність, і ми повинні подумати, як створити новий тип фінансової системи з її допомогою» [10]. Розуміння того, що процес вже не зупинити, тому краще очолити, центральні банки багатьох країн світу почали розробку цифрових валют центральних банків (CBDC, Central Bank Digital Currency). Це змінить архітектуру фінансової системи, залить право на емісію цифрових валют за центральними банками, дозволить їм вийти за межі міжбанківських систем електронних платежів і стати головними посередниками всіх транзакцій.

Все вищезначене вказує на формування нових моделей розвитку банківського сектору і фінансової індустрії загалом, а саме: 1) цифрові екосистеми; 2) трансформація банків у мультіфункціональні високотехнологічні фінансові інститути; 3) формування ринку фінансових послуг високотехнологічних компаній, як наслідок посилення конкуренції та дезінтермедіації; 4) співробітництво традиційних учасників ринку, фінтех-стартапів і високотехнологічних компаній в умовах формування проконкурентного середовища. Незмінними пріоритетами під час пандемії та надалі в період відновлення залишаються забезпечення фінансової стабільності і підвищення кредитоспроможності, відновлення ролі банківського сектору в економічних перетвореннях, підвищення якості корпоративного управління та ризик-менеджменту, підвищення фінансової інклюзії та фінансової грамотності, постійне впровадження фінансових інновацій та технологій.

Отже, пандемія надала прискорення прогресу в банківській сфері, появі нових фінансових інструментів і технологій, інноваційних рішень для бізнесу і економіки. Однозначно можна стверджувати, що цифрова трансформація банківської сфери набула незворотності і визначає новий погляд на банківські продукти і послуги, відкриває нові можливості їх дистрибуції, змінює не тільки бізнес-моделі і операційні процеси, а саме головне — загальний концепт і стратегію банків, їх місце і роль у соціально-економічній системі.

Список використаних джерел:

1. Как COVID–19 изменил цифровой банкинг. URL : http://bulletins.bfconsulting.com/wp-content/uploads/2020/11/infogr_ru.jpg.
2. CB Insights: азиатский финтех-рынок так и не восстановился после кризиса. URL: <https://bloomchain.ru/newsfeed/cb-insights-aziatskii-finteh-rynok-tak-i-ne-vostranovilsja-posle-krizisa>.
3. One platform, one connection. Innovative global payment technology for all payment-service-providers. URL : <https://www.silverflow.co/>.
4. Banking Innovation Awards. URL : <https://banking-innovation-awards.com/>.
5. BAI Global Innovation Awards. URL : <https://www.bai.org/globalinnovations/>.
6. Visa Expands Fast Track Program to Enable Next Generation of Fintechs to Rebuild the Global Economy. URL : <https://usa.visa.com/about-visa/newsroom/press-releases.releaseId.17396.html>.
7. Google Pay reimaged: pay, save, manage expenses and more. URL : <https://blog.google/products/google-pay/reimagined-pay-save-manage-expenses-and-more/>.
8. Account to Account (A2A). Service agreement. URL : <https://www.expresscu.org/legal/electronic-funds-transfer/index.html>.
9. Американский банк JP Morgan запустил свою криптовалюту. Чего ожидает от проекта. URL : <https://finance.liga.net/all/novosti/amerikanskiy-bank-jp-morgan-zapustil-v-oborot-sobstvennyu-kriptovalyutu>.
10. Основатель Alibaba Джек Ма: «Цифровые валюты» — это будущее». URL: <https://coinspot.io/china-and-asia/osnovatel-alibaba-dzhek-ma-cifrovye-valyuty-eto-budushhee/>.

УДК 336.71

**ПРОБЛЕМАТИКА ВПЛИВУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ
БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Хуторна М. Е., д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Костогриз В. Г., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Обов'язковою умовою успішного функціонування банку в рамках жорстокої конкуренції на ринку банківських послуг є ефективне функціонування діяльності, яке неможливе без гнучкої стратегії розвитку банку. У сучасних умовах цифрова трансформація банківського сектору є невід'ємною частиною процесу становлення цифрової економіки та розвитку бізнес процесів банківської діяльності. Цифровізація є не лише новим викликом для традиційного фінансового посередництва, а і пропонує нові інструменти вирішення існуючих проблем та напрями підвищення ефективності банківської діяльності. Відповідно, актуальним є питання дослідження особливостей функціонування банківських установ в умовах цифровізації, з'ясування впливу впровадження інновацій на показники фінансової звітності банку та пошук напрямів підвищення ефективності діяльності у сучасних умовах.

В умовах третьої хвилі глобалізації важливу роль в розвитку країн відіграє цифрова економіка, найголовнішим фактором якої є інформація та знання, а також шляхи доступу до них. Погоджуємося з Г. Карчевою, що цифрова економіка — це не окрема галузь, а віртуальне середовище, яке доповнює нашу реальність [1]. Все частіше цифрова економіка переплітається з традиційною економікою, роблячи чітке розмежування все складнішим. Важливо зазначити,

що основними продуктами цифрової економіки є ті ж самі товари і послуги традиційної економіки, що надаються за допомогою комп'ютерного обладнання і цифрових систем на кшталт глобальної мережі Інтернет [2].

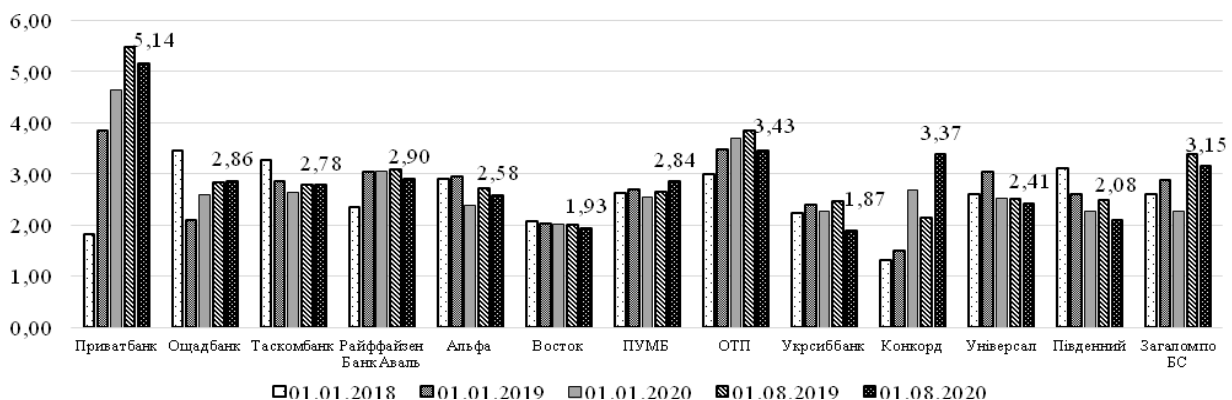
Загалом, концепція цифрової трансформації несе в собі три основних переваги для банківського бізнесу:

- підвищення ефективності наявної інфраструктури;
- виникнення якісно нових бізнес-моделей;
- підвищення ефективності ведення банківського бізнесу за рахунок збільшення виручки або скорочення витрат у наявних бізнес-моделях.

Дослідження проведені Deutsche Bank доводять, що витрати на утримання мережі відділень (оренда приміщень, меблювання та витрати на оплату праці персоналу) складають 60 % витрат роздрібною банківської мережі [3]. Дослідження західних банків, проведене консалтинговою компанією The Boston Consulting Group, показало, що за рахунок меншої вартості утримання клієнта (на 4 %), більшого обсягу продажів послуг (на 8 %) і зниження вартості обслуговування (на 14 %) банківський клієнт, який обслуговується в режимі онлайн, на 26% прибутковіший, ніж коли користується традиційною офлайновою послугою [4].

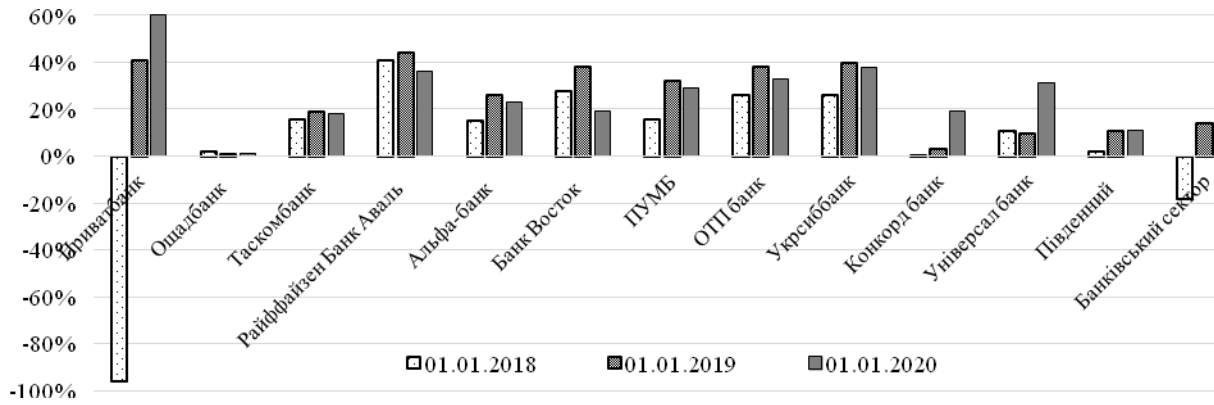
У сучасних умовах більшість банківських установ України знаходяться в стадії цифрових трансформацій та впровадження інновацій в основних бізнес-моделях, ключових напрямках обслуговування клієнтів. В Україні протягом 2016–2019 рр. експертним виданням PaySpace Magazine Awards систематично проводиться щорічний конкурс серед учасників вітчизняного ринку e-commerce і FinTech. Загалом PaySpace Magazine Awards в 2019 році виокремлено 13 банків України, які активно розвиваються у сфері фінансових інновацій. За кількістю номінацій в яких представлено банки традиційно лідирує Приватбанк, а саме в 13 номінаціях. Ощадбанк та Таскомбанк представлені в 7 номінаціях.

Оцінка показників ефективності діяльності обраної вибірки банків протягом 2017–2020 років засвідчила відсутність лінійного зв'язку між рівнем інноваційності та рівнем ефективності банку, говорячи про останню виключно з позиції співвідношення доходів та витрат або показників прибутковості (рис. 1). Тобто, наприклад, вдвічі вищий рівень інноваційності не гарантує аналогічний приріст ефективності діяльності банку. Проте, за показником «співвідношення між сукупними доходами та адміністративними витратами» (рис. 1а), згідно з яким саме Приватбанк характеризується більш ніж п'ятиразовим покриттям адміністративних витрат сукупними доходами, що на нашу думку, суттєвою мірою обґрунтовується його інноваційною спрямованістю щодо технічного забезпечення процесів продажу фінансових послуг. Останнє доречно сприймати як підтвердження існування взаємозв'язку між рівнем ефективності діяльності банку та рівнем імплементації інновацій ним.



а) співвідношення між сукупними доходами та адміністративними витратами, к–т

Розвиток банківських систем світу в умовах глобалізації фінансових ринків



б) рентабельність капіталу (ROE), %

Рис. 1. Показники ефективності у розрізі найбільш інноваційних банків України протягом 2017–2020 рр.

Джерело: розраховано та побудовано авторами на основі [5]

Аналогічне стосується значення показника ROE (рис. 2б). В обох випадках показники Приватбанку знаходяться на вищому рівні, ніж за іншими банками вибірки. Звичайно, ефективність діяльності банку — це дуже комплексне поняття, а зміна показників ефективності обумовлюється як внутрішніми, так безліччю зовнішніх чинників. Також, на наше переконання, велика вага в управлінні ефективністю діяльності банку відводиться саме ефективності ризик-менеджменту. Поряд з цим, імплементація інноваційних рішень дозволяє суттєво збільшити клієнтську базу та відповідно наростити доходи за одночасного зниження собівартості банківського бізнесу. Все це чітко відображається на прикладі Монобанку, який активно функціонує на ринку на базі Універсал банку, починаючи з 2018 року, тому суттєва зміна його дохідної частини — це насамперед, результат діяльності необанку, як і зміна показників прибутковості.

Поряд з цим наголосимо, що в умовах зростаючої фази цифрової економіки архіважливим є акумуляція відповідної статистичної інформації, яка б розкривала особливості інновацій в банках та пост-ефекти їх використання, у тому числі фінансові. Саме діагностика, яка спирається на репрезентативні дані, дозволяє обґрунтувати реальний функціональний зв'язок між рівнем інноваційності банку та його ефективністю, у тому числі зробити це у розрізі інструментів інноваційного розвитку установи.

Висновок. Таким чином, стратегія розвитку сучасного банкінгу не можлива без провадження цифрових технологій. Їх використання з одного боку підвищує конкурентоздатність банківських установ, а з іншого, створює нові ризики для фінансової стабільності та ефективності банківської діяльності. Узагальнюючи все вищезазначене, вважаємо необхідним виокремити такі канали впливу цифровізації банку на рівень його ефективності:

- шляхом мінімізації операційних витрат завдяки зниженню собівартості банківських послуг;
- шляхом мінімізації адміністративних витрат завдяки диференціації цифрових систем самообслуговування;
- шляхом збільшення доходів завдяки розширенню спектру пропонованих банківських послуг, кількості залучених клієнтів та реалізованого попиту на фінансові продукти;
- шляхом мінімізації неочікуваних витрат завдяки удосконалення систем ризик-менеджменту через імплементацію різноманітних інструментів цифровізації.

Список використаних джерел

1. Карчева Г. Т., Огородня Д. В., Опенько В. А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. *Фінансовий простір*. 2017. № 3 (27). С. 13–21.
2. Ефективність та конкурентоспроможність банківської системи України : монографія. Г. Т. Карчева, Т. С. Смовженко, В. І. Міщенко та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук Г. Т. Карчевої. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. 276 с.
3. Офіційний сайт Deutsche Bank. URL : www.deutsche-bank.de.
4. Карчева Г. Т. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками електронного банкінгу. *Науковий вісник Полісся*. 2015. № 2 (2). С. 121–126.
5. Офіційний сайт НБУ. URL : <https://bank.gov.ua/ua/statistic>.

УДК 336

**КОНКУРЕНЦІЯ ТРАДИЦІЙНИХ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ З НЕОБАНКАМИ
НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

Ярема О. Р., канд. екон. наук,
доцент кафедри цифрової та міжнародної економіки
Навчально–науковий інститут економічних і соціальних відносин
Університету банківської справи
Долінський Б. Є., здобувач вищої освіти
Інституту банківських технологій та бізнесу
Університету банківської справи

Актуальність теми. Сьогодні для більшості з нас банківський сектор є частиною повсякденного життя. Банківські послуги супроводжують нас на кожному кроці: при оплаті безготівково в магазині чи кафе, при отриманні заробітної плати, покупці нерухомості чи автомобіля в лізинг, при перерахуванні платежів за надані послуги та багато інших щоденних справ. Але світ постійно змінюється, і з цими змінами починають з'являтися нові гравці на ринку. Поряд з цими змінами багато підприємств починають розуміти, наскільки важливо співпрацювати з фінтех компаніями, щоб задовольнити потреби клієнтів та їхні очікування. Тож треба подивитися на цих нових учасників, і зробити відповідно рішення щодо подальших дій.

Викладення основного матеріалу. Довгий час новим учасникам ринку було важко проникнути в галузь фінансових послуг. Великі банківські установи з давньою історією, великими клієнтськими базами та великими обсягами ресурсів для процвітання навіть у важких економічних умовах були недосяжні. Та світ постійно змінюється, і на сьогодні FinTech просуває в галузі платежів нові технологічні рішення, які можна знайти практично в усіх сферах банківської діяльності, інвестиційних та страхових послуг. Конкуренція на ринку банківських послуг починає зростати. Починають виходити на ринок нові банки — необанки.

Щоб зробити банкінг простим, зручним та доступним, деякі стартапи починають запускати «необанки» *по суті* — «новий банк». Необанки — це Фінтех-компанії, які пропонують стандартні банківські послуги повністю в цифровому форматі. На відміну від звичайних банків, необанки не мають фізичних відділень і можуть працювати без банківської ліцензії. Термін «необанк» не можна вважати новим, оскільки їх часто ще називають «мобільний банк», «інтернет-банк», «віртуальний банк», «цифровий банк» або «банк-челенджер» [1]. Необанки — це перспективний тренд у світовій фінансовій системі. Навряд чи вони повністю замінять традиційні, але, очевидно, щороку їх стає все більше. Слабкі вмиратимуть, сильні — ставатимуть сильнішими. Й з великою ймовірністю в найближчі

кілька років на нас чекає поява нової тенденції в банківському секторі. Причина успіху необанків полягає в тому, що подібний сервіс відповідає очікуванням своїх споживачів.

Сьогоднішні умови пандемії надають перевагу фінтех продуктам для споживачів, які відходять від особистих відвідувань магазинів та починають робити грошові перекази дистанційно, без потреби бути фізично присутнім. Саме це надає фінтех галузі нові можливості: електронна комерція стала як ніколи важливою, оскільки населення зіткнулося з новими обмеженнями, не кожен може дозволити собі фізично відвідувати публічні місця, або просто не має на це час. Пропозиції необанків, зазвичай менші, в порівнянні з традиційними банками — іноді вони обмежені простим чековим та ощадним рахунками. Але зменшена модель часто дозволяє клієнтам необанку насолоджуватися меншими комісіями та вищими за середні процентними ставками. Необанки також мають набагато нижчі витрати на залучення одного клієнта, можливо, до однієї десятої вартості залучення ніж у традиційного банку тож і операційні витрати на одного клієнта також набагато нижчі. Процес отримання кредитів у необанків відбувається зручніше і швидше, тому що тут використовуються сучасні технології по оцінці кредитного ризику клієнта. Крім звичайних банківських послуг необанки надають послуги з автоматичного аналізу рухів коштів на рахунку і разом з цим пропонують їх користувачам персоналізовані фінансові рішення. Необанки були створені для задоволення зростаючого попиту на більш прості, доступні інтернет послуги. Небанки також використовують різні цікаві можливості: наприклад, самостійно створити дизайн своєї віртуальної картки, замовлення таксі, доставлення продуктів, квітів тощо одразу в мобільному додатку. Небанки працюють не тільки на полі фінансових послуг, вони працюють також як посередники для клієнта і дають йому зручні можливості для задоволення всіх своїх потреб. А ще вони отримують на всі ці покупки кешбек. Мінімалістичний і мобільний вигляд небанкінгу повністю відповідає сподівання цього сегменту споживачів і їхньому способу життя, тоді як похід у банківське відділення виглядає дуже непривабливо. Саме тому такі банки одразу ж отримали свій сегмент клієнтської бази. Багато з цих платформ орієнтовані на молодих, мобільних, техніко-обізнаних людей, студентів, а також для недостатньо забезпеченого населення. За даними Business Insider небанки на сьогоднішній день налічують 39 мільйонів користувачів, і вони очікують, що це число зросте до 98 мільйонів до 2024 року, при цьому фактична кількість облікових записів буде приблизно вдвічі більша за кількість користувачів [2].

Великі банки визнали популярність на небанківські продукти і почали надавати подібні пропозиції. Хоча більшість традиційних банків вже працювали над додаванням нових функцій та послуг, загалом вони повільно реагували на зміни вподобань клієнтів. Візьмемо для прикладу мобільні додатки. Сьогодні більшість найбільших банків пропонують свій власний мобільний додаток, який дозволяє клієнтам проводити деякі банківські операції через свої телефони. Але ці додатки часто виглядають і відчують себе застарілими, незграбно перенесеними на ваш телефон які не в змозі надати вам весь обсяг пропонованих банком продуктів та послуг, зазвичай дають змоги лише поповнити ваш мобільний телефон або зробити простий переказ коштів. Підтримка цих мобільних додатків також зазвичай не дуже добра. Клієнти можуть стикнутися з проблемою додатку, або бувають випадки коли воно взагалі не працює. Ще одним прикладом можна назвати чат-боти. Для того щоб зменшити витрати, банківські установи почали створювати чатботи, які працюють з великою кількістю клієнтських звернень, що допомагає клієнтам заощадити час і швидко отримати відповіді на їхні питання. Але для створення доброї роботи потрібно дуже багато часу, щоб «навчити» його. Натомість установи які поспішили з випуском їх стикаються з такими проблемами як: нерозуміння клієнтських проблем, посилення їх у так звані петлі доки клієнт не знайде спосіб зв'язатися з оператором.

У порівнянні з небанками, які мають більший досвід з такими технологіями, традиційні банки мають також багато переваг над небанками. Перевагами традиційних банківських установ над небанками полягає у широкому виборі банківських продуктів в одному місці. Традиційні банки зазвичай надають такі види послуг як: надання депозитів;

видача кредитів на споживчі цілі; іпотеки; кредити на авто; інвестиційні послуги; випуску власних цінних паперів; випуску, розповсюдження та проведення лотерей; оренду банківського сейфа; інкасації коштів; ведення реєстрів власників іменних цінних паперів, надання консультаційних та інформаційних послуг щодо банківських та інших фінансових послуг, страхування, та багато інших послуг.

Хоча банки мають також такі переваги над необанками, як: більший обсяг капіталу, більше досвіду з нормативними актами, та репутація на ринку, — необанки та фінтех може надати банкам нові можливості, новий погляд на ринок, що розвивається, нові інновації, зниження витрат, та більшу здатність використовувати дані.

Необанки натомість мають малий вибір саме банківських послуг, зазвичай депозитні операції, кредит під лімітом для обмеження ризику, переказ коштів, оплата комунальних платежів, кешбек та бюджетування. Деякі необанки пропонують позики для приватних осіб та підприємств через банки-партнери та кредитні спілки. Але головною перевагою необанків є її мобільність.

Сьогодні проблема традиційних банків полягає саме в тому, що вони повинні нести більші витрати, ніж необанки. Традиційні банки мають відділення. Раніше банки відкривали свої відділення як можна було більше, щоб кожен мав змогу скористатися банківськими послугами саме цього банку у будь-якому місті. Але для підтримки цих фізичних відділень, банківські установи мають величезні витрати на оренду, комунальні послуги, оплату праці працівників та інше. Тому зараз державні та іноземні банки починають масово закривати свої відділення. За 2019 рік банки в Україні закрили 507 відділень [3]. Причому, відповідні процеси тривають в країні вже кілька років поспіль. Найбільше відділень скоротилась у державного «Ощадбанку».

Ощадбанк натомість фактично побудував з нуля свою онлайн-платформу «Ощад 24/7» — вебсайт, мобільний додаток, який розширюється й розвиває інфраструктуру безготівкових розрахунків та електронних платежів. Ощадбанк став одним з перших банків в Україні, хто запровадив додатки GooglePay та ApplePay. У партнерстві з Visa та Mastercard банк масово впроваджує технологію безконтактних NFC-платежів за проїзд у столичному метро і в громадському транспорті міст України. Ощадбанк запустив мобільний додаток CorpLight і тим самим надав підприємцям можливість перенести бізнес у смартфон та керувати ним у режимі 24/7 [3]. Ощадбанк побачив великі зміни у тому як люди роблять транзакції: 87 % транзакцій проходить у дистанційних каналах і лише 13 % — через каси відділень. П'ять років тому все було навпаки — понад 80 % операцій проходило через каси відділень у готівковій формі. Це говорить про те що суспільство побачило зручність проводити свої операції через онлайн-банкінг. Ощадбанк має за мету налаштувати бізнес-процесів до нового рівня обслуговування. Нова система здійснює поглиблену аналітику, виявляє потреби клієнта, надаватиме актуальні пропозиції щодо обслуговування. Вона сприяє побудові нових схем процесів роботи з клієнтами, модифікації існуючих підходів. Завдяки цьому клієнт матиме змогу обслуговуватись по всіх діючих продуктах у будь-якому відділенні Ощадбанку незалежно від того, де відкривались рахунки та куди звернувся клієнт. Для Ощаду це була значна програма трансформації: від змін методології (обліку, оцінки, прогнозу) до автоматизації комплексного процесу розрахунку очікуваних кредитних збитків, від імплементації сучасного програмного рішення в IT-ландшафт банку до побудови нової моделі управління якістю даних [4]. Такі дії та інші повинні виконувати банки щоб бути конкурентоспроможним у сучасному світі.

Висновки. Зростання конкуренції традиційних банківських установ з необанків обіцяє бути цікавим, з одним остаточним переможцем — споживачем. Який отримає широкий асортимент фінансових послуг та за конкурентними цінами. Те, як традиційні банки та необанки намагаються використовувати свої переваги та пом'якшити свої недоліки, стане однією з найцікавіших подій у банківській діяльності в найближчі роки. Хоча банки мають такі переваги над необанками як більший обсяг капіталу, більше досвіду з нормативними актами, та репутацію на ринку, — необанки та фінтех можуть надати банкам нові можливості, новий погляд на ринок, що розвивається, дати зрозуміти нові очікування людей до своїх потреб,

показати ринку нові інновації, та показати способи зменшення витрат. Отже, можна зробити такий висновок. Найкращим рішенням для традиційних банків, яким загрожують нові учасники, може бути співпраця з fintech. Щоб вижити та бути конкурентоспроможним гравцем на ринку банківських продуктів у сучасному світі вони повинні бути обізнаними з сучасними тенденціями та новітніми розробками для того щоб привабити нових клієнтів та для задоволення потреб своїх теперішніх. Постійно розвивайтеся та пристосовуйтеся до нових умов, або залишитесь позаду інших.

Список використаних джерел

5. Паперник С. Необанки : закордонна історія та українська перспектива. Юридична газета. 2018. 15 березня. № 10 (612) URL : <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/neobanki-zakordonna-istoriya-ta-ukrayinska-perspektiva.html>.
6. THE GLOBAL NEOBANKS REPORT. Businessinsider : веб-сайт. URL : <https://www.businessinsider.com/global-neobanks-report>.
7. Огляд банківського сектору. Національний банк України : веб-сайт. URL : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2020-02.pdf?v=4.
8. Консолідований звіт про управління АТ «Ощадбанк». АТ «Ощадбанк» : веб-сайт. URL : https://www.oschadbank.ua/sites/default/files/2019-04/oschadbank_report-0426_new_2in1.pdf.

УДК 336.717

СУЧАСНІ ПЕРЕДУМОВИ ПОШИРЕННЯ ПРАКТИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ REGTECH В УКРАЇНІ

Запорожець С. В., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Черкаського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

Розвиток ринку фінансових послуг характеризується динамічним продукуванням якісно нових посилених регуляторних норм та обмежень, які впроваджуються в умовах систематичного наповнення ринку сучасними технологічними розробками та інноваціями. Пандемія Covid-19 значно прискорила тенденції розвитку цифрових інновацій в банках. Наприклад, поточні події посилено активізують цифрові платежі і підкреслюють важливість стійких і доступних платіжних інфраструктур, керованих центральним банком, які повинні витримувати широкий спектр потрясінь, включаючи пандемії і кібератаки. Інноваційні технологічні процеси супроводжують увесь комплекс комунікаційних зв'язків між учасниками ринку фінансових послуг, сприяють створенню нових інноваційних фінансових продуктів, формують якісно нове наповнення їх параметрів та провокують значні концептуальні зміни формату функціонування фінансових інститутів в цілому та їх регуляторної дисципліни зокрема. На межі цих позицій функціонує RegTech як платформа, що забезпечує використання інформаційних технологій у контексті нормативного та регуляторного моніторингу, звітності та дотримання встановлених вимог.

RegTech представляє собою унікальний і нерозвинутий в Україні напрям інновацій, що дозволяє швидко та автоматизовано адаптувати бізнес до змін законодавства та умов ринку. Окремі його елементи є складовими напрямку LegalTech, інші — дотичними до InsureTech. Йому ще тільки належить знайти своє місце у фінансовій сфері, але стартапи цього напрямку вже збирають мільйони доларів [1]. Основні передумови впровадження та поширення практики функціонування RegTech в Україні представлено у *табл. 1*.

Передумови поширення практики функціонування RegTech в Україні

Передумова	Обґрунтування доцільності впровадження інноваційних регуляторних ініціатив з боку банків
Посилення нормативних вимог (Базель III, вдосконалені стандарти боротьби з відмивання грошей)	Доцільність використання нових технологій для підвищення ефективності моніторингу та зниження витрат на дотримання встановлених вимог
Стрімкі темпи зростання баз даних та кількості виконуваних банками операцій	Об'єктивна необхідність використання інноваційних технологій при обслуговуванні електронних розрахунків на умовах оптимального рівня ідентифікації та управління ризиками
Розробка та впровадження доступних комерційних рішень RegTech	Наявність розроблених рішень, доступність даних та застосування нових технологій сприяють посиленій комерціалізації доступних для банків рішень Regtech

Джерело: складено автором

Сфера RegTech охоплює діяльність спеціалізованих установ, що продукують та пропонують технології, призначені для адаптивного впровадження нових нормативно-правових вимог до організації діяльності фінансових установ, а також беззаперечного забезпечення ними процесів відповідності та посилення ефективності діяльності регулюючих та наглядових інститутів. Основними суб'єктами-одержувачами ефектів від технологічних результатів діяльності компаній у цій галузі, як правило, є: фінансові установи, які функціонують у сфері нормативно-правового регулювання та обмеження; регуляторні установи та інститути; конкуренти, контрагенти (за межами банківського сектору); установи, зацікавлені у якості регулювання (консалтингові компанії, неурядові організації).

Технологічні компанії, такі, як Google, Alibaba, Apple, або роздрібні конгломерати, з найбільшою кількістю позичальників, а не традиційні фінансові посередники, найкраще задовольняють вимоги для застосування оцінки кредитного ризику та надання кредитів [2]. Еволюція саме нетрадиційних посередників вимагатиме подальшої еволюції RegTech, оскільки сьогодні спостерігається поступове зміщення акценту з інформації типу KYC (знай свого клієнта) до парадигми KYD (знай свого розробника).

Практика функціонування програм Regtech не є достатньо поширеною в світі, про що свідчать результати спільного опитування Кембриджського центру альтернативних фінансів (ССАФ) та Світового банку за підсумками 2019 року. Так, серед вибірки з 111 фінансових інститутів лише 38 задекларували ініціативи щодо впровадження регуляторних інновацій у формі започаткування інноваційних бюро або регуляторних «пісочниць». Програми Regtech також виявилися найменш поширеними серед регуляторних інститутів (14 %). За даними Інституту міжнародних фінансів лише 60 світових банків, опитаних у 2019 році, активно використовують техніки Machine Learning (ML) у кредитних моделях та при розрахунках обсягів регулятивного капіталу банків [3].

Одним з найуспішніших на сьогодні рішень у галузі RegTech вважається комерційна платформа AuPer, яка об'єднує 90 % банків Австрії. Це рішення існує на платформі згаданого Abacus. Принцип її роботи полягає у тому, що регулятор та банки мають спільний інтерфейс звітності, який накопичує не чисельні таблиці, а саме дані. *Вітчизняний ринок фінансових послуг потребує розробки та впровадження ефективних рішень одразу в декількох напрямках функціонування RegTech: ідентифікація ризик-факторів і комплаєнс-сценаріїв; калібрування критеріїв для присвоєння рівня комплаєнс-ризиків; комплаєнс-скоринг, співвідносний з потребами банків* [4]. На сьогодні відсутніми, на жаль, є світові комплексні універсальні рішення щодо регуляторної стратегії для центральних банків.

Окремі питання, що стосуються створення, наповнення та функціонування інноваційної платформи RegTech в Україні, є висвітленими у положеннях затвердженої Національним банком України стратегії розвитку FinTech в Україні до 2025 року. Основні завдання, для

виконання яких створена стратегія, — це забезпечення стійкого впровадження інновацій на ринку фінансових послуг, розвиток безготівкової економіки країни, підвищення рівня фінансової грамотності учасників фінансових відносин. Окрім задекларованих стратегією рушійних сил цифровізації ринку фінансових послуг, вирішальним сьогодні вбачається врахування впливу фактора коронавірусу Covid-19 на фінансовий сектор та глобальне регулювання. Таким чином, виокремлено світовий регуляторний тренд — розбудова швидковідновних (циркулярних) економік та стійких фінансових екосистем. Серед регуляторних пріоритетів визначено: гнучкість; швидкість реакції на зміни на ринку; проінноваційність (директива ЄС PSD2, кешлес-інфраструктура, дистанційні інструменти ідентифікації, авторизації, моніторингу, оцінки, ухвалення рішень, здійснення бізнес-процесів тощо). Основні положення стратегії містять деталізацію головних трендів і напрямів розвитку фінансових інновацій в Україні. Так, серед інших визначено ряд індикаторів успішної реалізації стратегії, націлених на розвиток регуляторної діяльності: моніторинг фінансових інновацій та оцінка впливу цифрових змін на бізнес-моделі і регуляторний периметр; розвиток RegTech; своєчасне оновлення регуляторних актів та політик; посилення збору, аналізу та регуляторного нагляду в розрізі AML; запровадження стандартів відкритого банкінгу та технології розподіленого реєстру; посилення менеджменту та Big Data аналітики; розбудова інноваційних фасилітаторів, включно з віртуальними «пісочницями»; запровадження фреймворку зі стійкого забезпечення кібербезпеки; сприяння створенню «зелених» фінансових продуктів і сервісів та становленню стійких бізнес-моделей фінансових інституцій; підвищення фінансової грамотності та захисту прав споживачів цифрових фінансових послуг [5].

Реалізація основних концептуальних підходів стратегії внесе значні регуляторні корективи в організацію діяльності банків. Головні напрями впливу функціонування RegTech на регуляторне навантаження вітчизняних банків представлено в *табл. 2*.

Таблиця 2

Напрями впливу RegTech на регуляторне навантаження банків

Напрями впливу RegTech	Характеристика можливостей
Застосування локалізованого підходу до вилучення типової інформації з великого інформаційного масиву	Продуктування технологічних рішень (технології вилучення та передачі навантаження), здатних виокремити цінну інформацію з великого обсягу структурованої та неструктурованої бази даних фактично в режимі реального часу на умовах спрощення загальної нормативної звітності та прискорення ідентифікації процесів відповідності
Забезпечення спрощеної та прискореної ідентифікації відповідності нормативним вимогам в рамках процедури фінансового моніторингу	Забезпечення відповідності нормативним вимогам, що також дозволяє доповнювати та прискорювати виконання нормативних вимог під час реалізації процедури фінансового моніторингу в банку, а також забезпечує удосконалення та розширення механізмів ідентифікації
Автоматизована інтерпретація нормативних вимог	Інноваційне суттєве підвищення рівня ефективності та результативності регуляторних заходів шляхом автоматизованої інтерпретації нормативних вимог, що, у свою чергу, сприяє негайній ідентифікації процесів, областей та систем, яких стосуються нововведені нормативні зміни (вимоги)

Джерело: складено автором

Європейська директива про ринки фінансових інструментів (MiFID II), Загальний регламент із захисту даних (GDPR), а також необхідність дотримуватися вимоги KYC (Знай свого клієнта) і протидії відмиванню грошей (AML) зумовлюють впровадження та поширення RegTech у сучасних умовах розвитку ринку фінансових послуг. У передумовах нової парадигми регуляторного уточнення діяльності банків виникає необхідність поступової адаптації їх операційного функціонування новим регуляторним заходам шляхом поєднання наявних технологічних систем і діючих бізнес-процесів. Основною перешкодою для розвитку

RegTech в Україні вважаємо не лише технологічні обмеження, а, також, неповноцінну здатність регуляторів обробляти великі обсяги даних, які генерує сама технологія. Важливим є застосування скоординованого підходу, який дозволить гармонізувати фінансові нормативні обмеження та забезпечити підтримку подальшому розвитку RegTech в Україні. Нова центричність даних, що лежить в основі розвитку RegTech, являє собою ранні етапи глибокої зміни парадигми від підходу KYC (Знай свого клієнта) до KYD підходу (Знай свого розробника). По мірі розгортання такого переходу, доцільним є максимальне посилення обсягів інвестування у розвиток пропорційного регулювання на основі даних, з метою забезпечення ефективного процесу адаптації до інноваційних підходів технологічного супроводження регуляторної діяльності банків.

Список використаної літератури

1. Прохорова М. Е. Нові фінансові технології на сучасному фінансовому ринку. Стратегія розвитку України. 2018. № 1. С. 54–62. URL : <file:///C:/Users/Home/Downloads/14012-36325-1-SM.pdf>.
2. Волосович С. В., Василенко А. В. Regtech в екосистемі фінансових технологій. *Modern Economics*. 2019. № 15. С. 62–68.
3. Benoît C. Leveraging technology to support supervision: challenges and collaborative solutions. BIS: Innovation Hub, 2020. Access mode : <https://www.bis.org/speeches/sp200819.pdf>.
4. Курцев В. SupTech, RegTech та FinTech — що це таке і у чому різниця. Експертна платформа Національного банку України. URL : https://expla.bank.gov.ua/expla/news_0060.html.
5. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. URL : <https://forinsurer.com/files/file00680.pdf>.

УДК 336.717

АДАПТАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ

Запорожець С. В., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Павлик Н. В., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

У сучасних умовах для збереження конкурентоспроможності та успішного функціонування банківської установи постає необхідність впроваджувати інноваційні банківські продукти і послуги, які відповідають сучасним тенденціям на ринку. Однією з основних умов розвитку банку є створення та виведення на ринок інноваційних продуктів, які задовольняють потреби споживачів. Важливим аспектом у створенні та просуванні інноваційних продуктів є адаптація їх до ринку, що сприяє зменшенню ринкових ризиків, які можуть виникнути на перших етапах їх реалізації. Адаптація інноваційних продуктів є важливою умовою для виходу на цільовий ринок. Адаптація продуктів до конкурентних умов на ринку є ключовим завданням управління банком та однією з найголовніших умов комплексу дій для забезпечення ефективного функціонування банківської установи [1, с.78].

Досить поширеними сьогодні є наукові підходи до трактування поняття «адаптація» в контексті його прояву під час організації діяльності суб'єктів економічних відносин. В новій економічній енциклопедії поняття адаптація трактується як пристосування системи до умов, що змінилися [2]. У сучасному економічному словнику термін адаптація розглядається як

приспосовування системи та її окремих суб'єктів, працівників до умов зовнішнього середовища, що змінюються, виробництва, праці, обміну, життєвих потреб населення [3].

П. М. Куліков тлумачить поняття «адаптація» як процес пристосування системи до мінливості умов середовища [4]. С. Б. Виноградський трактує поняття «адаптація» як реакція системи на зміну умов діяльності, яка протидіє наявному або можливому зниженню ефективності функціонування системи [5]. К. В. Богачевська, А. М. Турило пропонують таке визначення поняття адаптація — це процес пристосування системи до умов зовнішнього та внутрішнього середовища, що базується на всіх суб'єктивно–об'єктивних чинниках розвитку системи [6].

Сутність поняття адаптації продуктів науковці розглядають у контексті розвитку підприємств. Наприклад, Капітанець Ю. О. визначає адаптацію підприємства, як форму розвитку підприємства, охарактеризовану швидким реагуванням і гнучким пристосуванням внутрішніх можливостей підприємства до майбутніх змін зовнішнього середовища його функціонування [7, с. 257]. Отже адаптація передбачає зміни у внутрішніх процесах управління підприємством. Р. Л. Акофф роз'яснює адаптацію, як реакції на зміну умов, яка протидіє дійсному чи можливому зниженню ефективності поведінки системи [8, с. 320]. Адаптація з позиції Дорофеева В. В. — це процес реалізації адаптаційних заходів, що обумовлюється здатністю превентивно і конструктивно реагувати на зміни, що загрожують їхньому стабільному функціонуванню та сталому конкурентному становищу на ринку [9]. Адаптацію автори пропонують вимірювати через адаптованість, яку трактують як ефективність адаптації. Враховуючи охарактеризовані наукові підходи до поняття «адаптація» доцільним вважаємо узагальнити сутність поняття «адаптація інноваційного банківського продукту», яке трактуємо як гнучке пристосування та швидке реагування інноваційного банківського продукту до передбачуваних та непередбачуваних змін, що відбуваються на ринку фінансових послуг. Створення нового банківського продукту є складним процесом і складається з багатьох етапів (табл. 1).

Розробляючи нові банківські продукти та послуги, необхідно враховувати темпи та терміни їх адаптації до ринку. Швидкість адаптації — це швидкість сприйняття широкого загалу нового типу послуги або нової ідеї.

Таблиця 1

Етапи створення інноваційного банківського продукту

1-й етап	Формування інноваційних ідей щодо створення інноваційних банківських продуктів та послуг, але зважаючи на властивості та сутність попиту споживачів на ринку фінансових послуг, які б могли задовольнити потреби клієнтів.
2-й етап	Вибір однієї інноваційної ідеї щодо створення інноваційних банківських продуктів та послуг, яка буде впроваджена банком.
3-й етап	Реалізація маркетингового дослідження можливостей банку та інноваційного банківського продукту. Забезпечує виявлення можливостей банку, які з'являються завдяки інноваційному продукту та допомагають підвищити конкурентні позиції на ринку.
4-й етап	Розробка технології інноваційного продукту банку є одним із найважливіших етапів у процесі створення та впровадження інноваційного продукту: задум перетворюється на конкретний банківський продукт.
5-й етап	Проведення оцінки ризиків інноваційного банківського продукту за різноманітними критеріями — економічними, фінансовими, ринковими, товарними, збутовими. Введення нового продукту має бути економічно обґрунтованим рішенням, для чого необхідного провести розрахунок всіх витрат на його впровадження, очікуваних доходів, окупності та прибутковості.
6-й етап	Банк здійснює випробування інноваційного банківського продукту на практиці, пропонуючи даний продукт клієнтам. Перед цим необхідно з'ясувати термін випробувань і місця, у яких продукт буде пропонуватися. За результатами випробувань лояльним клієнтам збирається інформація стосовно пробного продажу банківського продукту, проводиться аналіз та приймається рішення стосовно перспектив перспективного виведення на ринок нової послуги.

7-й етап	Після успішного випробування інноваційного банківського продукту банк приймає рішення про виведення його на ринок для продажу потенційним клієнтам.
8-й етап	На початковому етапі функціонування інноваційного банківського продукту на ринку банк проводить моніторинг його життєвого циклу. На цьому етапі здійснюється контроль за рівнем витрат, за дотриманням плану розповсюдження і стимулювання збуту, контроль за адекватною реакцією на претензії клієнтів, моніторинг реакції конкурентів, аналіз платоспроможності клієнтів, проведення заходів щодо вдосконалення продукту, управління ціною, пошук нових ринків збуту й аналіз впливу продукту на фінансові результати та імідж банку.
9-й етап	За результатами функціонування інноваційного продукту на ринку вибираються ринкові сегменти й напрямки диференціації послуг і розробляється асортимент. Здійснюється пошук нових ринків збуту. Через певний час продуктивний асортимент потребує перегляду та модернізації. Банк повинен регулярно проводити аналіз продуктового ряду, після чого за результатами досліджень приймається рішення щодо асортименту.

Джерело: узагальнено автором [10, с.165]

За часом адаптації до нової банківської послуги виділяють такі категорії клієнтів: любителі, люди, які швидко адаптуються, люди, які адаптуються на тривалий час [10]. Процес адаптації складається з п'яти основних етапів: усвідомлення наявності нових продуктів; відсотки; рейтинг; тестування; адаптація. Процес ознайомлення з продуктом називається процесом адаптації до продукту. Вважається, що він включає п'ять етапів (рис. 1). Залежно від конкретної стадії процесу адаптації маркетологи використовують різні звернення та засоби зв'язку. Реклама та діяльність зі зв'язками з громадськістю ефективні на перших двох етапах процесу адаптації інноваційного банківського продукту, особисті продажі, заходи щодо просування та розподіл зразків — під час тестування. Прискорити процес адаптації дозволяє ретельний вибір інструментів для просування інноваційних продуктів [11]. За умови успішного проходження новим банківським продуктом усіх попередніх стадій приймається остаточне рішення про виведення його на ринок на комерційній основі.

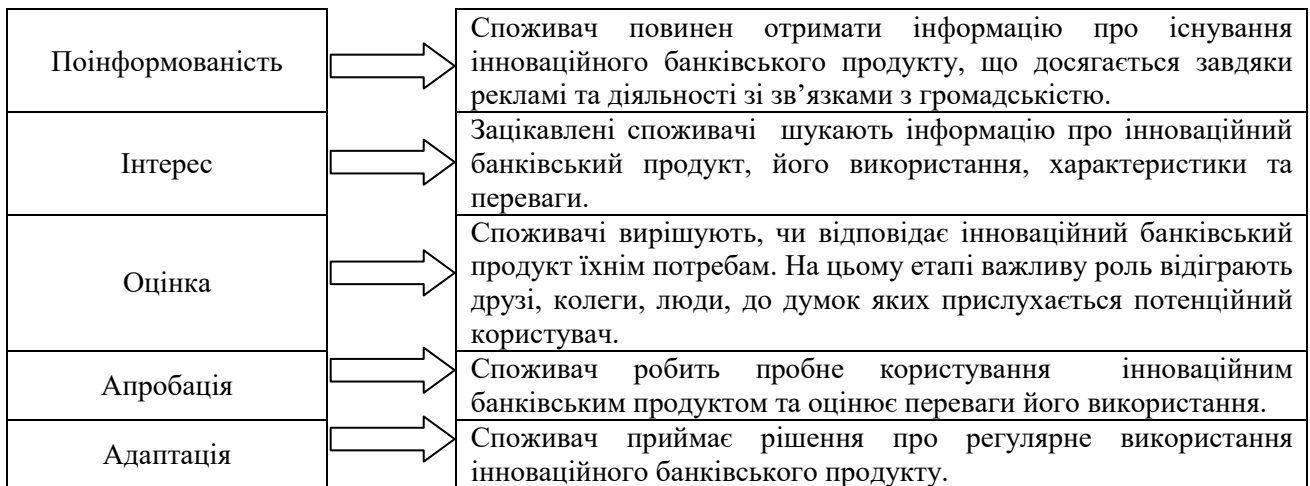


Рис. 1. Основні етапи процесу адаптації інноваційного банківського продукту

Джерело: узагальнено автором [11]

Отже, адаптація відіграє важливу роль в процесі створення та виведення на ринок інноваційного банківського продукту. Саме від процесу адаптації залежить подальше функціонування та пристосування продукту до умов та потреб ринку. Адаптація є ключовим завданням управління банком та однією з найголовніших умов комплексу дій для забезпечення ефективного функціонування банківської установи.

Список використаної літератури

1. Кубарева І., Шуляк Г. Напрями адаптації продукту компанії на ринку. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту : матеріали V Міжнар. наук.–практ. конф. Київ : КНЕУ, 2020. С. 78–80.
2. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. 3–е изд. Москва : ИНФРА–М, 2010. 826 с.
3. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 6–е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА–М, 2010. 512 с.
4. Куліков П. М. Теоретичні основи адаптації підприємства до мінливості оточуючого середовища. Бізнес Інформ. 2010. № 5. С. 56–58.
5. Виноградський С. Б. Організація системи адаптивного менеджменту фірми : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.02. Донецьк. нац. ун–т. Донецьк, 2001. 236 с.
6. Турило А. М., Богачевська К. В. Теоретико–методичні засади визначення сутності економічної категорії «адаптаційний потенціал підприємства». Актуальні проблеми економіки. 2014. № 2 (152). С. 26–32.
7. Капітанець Ю. О. Стратегічна адаптація підприємства до зовнішнього середовища. Науковий вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2007. № 599. С. 257–261.
8. Акофф Р., Магідсон Д., Еддісон Г. Ідеалізоване проектування: як запобігти завтрашній кризі сьогодні. Створення майбутнього організації : пер. з англ. Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. 320 с.
9. Дорофеева В. В. Концептуальный подход к разработке механизма обеспечения адаптации предприятия. Известия ИГЭА. Проблемы теории и практики управления. 2010. № 6 (74). С. 83–88.
10. Маркетинг у банку : навч. посіб. / за заг. ред. проф. Т. А. Васильєвої ; Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко, І. О. Школьник та ін. Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014. 353 с.
11. Процес адаптації до товару. URL : <http://www.manageweb.ru/study-787-1.html>.

УДК 336.71

**ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ
В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Нагайчук Н. Г., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Пелинай А. Ю., здобувач вищої освіти
Університету банківської справи
Черкаського навчально–наукового інституту

Сучасні тренди розвитку економіки визначають нові умови реалізації стратегій банківських установ, одним із основних векторів є цифрова трансформація процесів — перехід до цифрового бізнесу через зміну організаційної структури та культури, впровадження сучасних інформаційних технологій, що дозволяє банку розширити сфери своєї присутності. В умовах цифрової економіки, успіх банківської установи визначається здатністю трансформувати існуючі переваги та формувати нові, спроможністю акумулювати та ефективно використовувати інноваційний потенціал задля отримання вищих конкурентних позицій, нарощення інтелектуальної власності та зростання вартості банку.

Вперше, в науковий обіг поняття «інновація» було введено Й.А. Шумпетером (1911 р.), який наголошував на тому, що «підприємець — це той бізнесмен, який робить не те, що роблять інші, і не так, як це роблять інші» [1], тобто запроваджує новації — результати інтелектуальної діяльності в будь-якій сфері людської діяльності, спрямовані на підвищення її ефективності (наприклад, нові чи вдосконалені процеси, методики, стандарти, результати маркетингових досліджень тощо). Похідним від новації є інновація — те нововведення, яке дозволило створити нову виробничу функцію, привело до якісних змін у виробництві, викликало не тільки технічний, економічний чи соціальний ефект, а найголовніше — комерційний ефект. Таким чином, лише реалізована новація, що призвела до отримання комерційного ефекту, називається інновацією.

Поштовхом до інновації є потреба споживача, що набуває обрисів бізнес-ідеї підприємця. Для реалізації бізнес-ідеї необхідна наявність ресурсів — матеріальних і нематеріальних, трудових, фінансових, інформаційних та ін. Лише їх об'єднання та приведення у дію дозволяє досягти поставленої мети (для підприємця це отримання прибутку чи зростання вартості компанії). Таким чином, мова йде про підприємницький (інноваційний) потенціал суб'єкта господарювання — інтегроване поняття, що включає в себе наявні можливості, ресурси, запаси, що можуть бути використані для досягнення певної мети (реалізації бізнес-ідеї та отримання комерційного ефекту) і підтримки конкурентоздатності у ринковому просторі [2].

На думку Репіної І. М., підприємницький потенціал — сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних), навичок, можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу для виробництва товарів, надання послуг, отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [3]. З наведеного вище, стає зрозумілим, що інноваційний потенціал включає в себе низку складових (часткових потенціалів), а саме фінансового, інтелектуального, науково-технічного, кадрового, структурно-організаційного та інших, необхідних для провадження інноваційної діяльності.

В умовах цифрової економіки, що супроводжується розвитком інформаційних та комунікаційних технологій, посиленням складності фінансових відносин з клієнтами, скороченням життєвого циклу банківських продуктів і послуг, загостренням конкуренції провідну роль відіграє саме інноваційний потенціал банку. Під ним, ми розуміємо, сукупність матеріально-технічного, організаційно-управлінського, науково-технічного, власного фінансового та інвестиційного потенціалів, що у поєднанні з професійними, інтелектуальними та творчими здібностями персоналу банку дозволяє удосконалювати зміст і методи виконання традиційних банківських операцій та впроваджувати нові банківські технології.

Формування інноваційного потенціалу включає активність у кількох напрямках, серед яких розробка і впровадження нових продуктів з метою залучення фінансових ресурсів потенційних клієнтів, що в свою чергу залежить від кваліфікації та компетенцій персоналу банківської установи, від якості управління бізнес-лініями тощо. Таким чином, складовими інноваційного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності є знання, фінансові ресурси, персонал, інформаційні та матеріальні ресурси, а також конкурентні переваги.

Крім внутрішніх чинників, що впливають на інноваційний потенціал банківської установи, не можна залишати поза увагою зовнішнє середовище функціонування та умови в яких перебувають її контрагенти. Керівництво банку повинно максимально враховувати та повною мірою використовувати виклики, що їх генерує цифрова економіка (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив цифрової економіки на банківський сектор

Напрямок впливу	
Позитивний	Негативний
Підвищення продуктивності праці	Зниження рівня безпеки персональних даних
Збільшення капіталізації	Суттєве скорочення персоналу

Напрямок впливу	
Позитивний	Негативний
Вихід на нові ринки	Підвищення рівня складності бізнес-моделей і схем їх взаємодії
Підвищення ефективності утилізації ресурсів (активів, капіталу, компетенцій)	Різке посилення конкурентної боротьби
Підвищення конкурентоспроможності	Серйозні зміни в моделях поведінки банків і клієнтів
Підвищення безпеки	

Джерело: побудовано за [4]

У найближчій перспективі очікується суцільне оцифрування відносин між самими банківськими установами, так і зі споживачами банківських послуг, що сприятиме перетворення банків на відкриті «екосистеми». Зміни, що відбуваються під впливом цифровізації носять двовекторний характер — позитив «відкритості» — унеможливлення участі банків та їх клієнтів в угодах, що носять ознаки незаконних, негатив — перехід у віртуальний світ, може стати причиною нової кризи. Крім того, фахівці відмічають, протилежні тенденції, що формуються на фінансовому ринку, внаслідок цифровізації [5]:

- децентралізація фінансових відносин;
- посилення фінансової глобалізації, наслідком чого може бути поява єдиної світової валюти та світового Центрального банку.

Рух в тому чи іншому напрямі буде визначатися співвідношенням соціально-політичних сил (політична воля), а не розвитком фінансових технологій.

Реактивні зміни, що відбуваються в ІТ-технологіях, прискорюють трансформацію традиційної бізнес-моделі банку на «цифрову», що у свою чергу зумовить визначні перетворення як національних банківських систем так і світової. Діджиталізація банківської сфери, це не просто модний тренд, а вже необхідна умова подальшого існування банківської установи на ринку. Вже сьогодні, більшість стратегій розвитку вітчизняних банків містять програми цифровізації фінансових технологій.

Людство має бути готовим до переходу до digital-економіки і завдання банків — змінити культуру в установі в цілому та створити середовище довіри, що дозволить забезпечити баланс між адекватним контролем безпеки і прийнятним ризиком використання новітніх технологій [6].

Реалізація стратегічних цілей мегарегулятора в сфері цифровізації як банківської системи, так і всього фінансового ринку призведе до зростання конкуренції на ньому, підвищення доступності, якості та розширення асортименту фінансових послуг, зниження ризиків і витрат у фінансовій сфері, досягнення високого рівня конкурентоспроможності технологій.

Список використаних джерел

1. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент: навч. посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2010. 400 с.
2. Коваленко М. А., Іванець О.О Теоретичне обґрунтування сутності потенціалу підприємства. Економічні інновації. 2011. Вип. 45. С. 112–117.
3. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління. Вісник Української академії державного управління при Президентові України. 1998. № 2. С. 262–271.
4. Савина Т. Н. Цифровая экономика как новая парадигма развития: вызовы, возможности и перспективы. Финансы и кредит. 2018. Т. 24. Вып. 10, С. 579–590. URL : <http://fin-izdat.ru/journal/fc/>.

5. Полянин А. В., Долгова С. А., Иващенко Т. Н. Направления применения цифровых технологий в банковском секторе России. Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2019. № 3. С. 146–153.
6. Переход на цифру – как будут работать банки будущего. URL : <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/359823-perehod-na-cifru-kak-budut-rabotatbanki-budushchego>.

УДК 336

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ В УМОВАХ COVID-19

Харченко А. М., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Черкаського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи
Шабанова О. В., канд. екон. наук, доцент,
директор центру дуальної та дистанційної освіти
Університету банківської справи

Ефективне управління кредитним портфелем та взагалі кредитною діяльністю банку є одним із важливих управлінських важелів, від якості якого залежить фінансові результати діяльності установи. Залежність між дієвим управлінням кредитним портфелем банківської установи та її прибутком зумовлює необхідність дослідження напрямів удосконалення кредитним портфелем банку, які необхідно покращувати враховуючи умови нестабільної економічної ситуації та пандемії COVID-19.

Питання удосконалення кредитної діяльності банків, управлінням кредитного портфелю, механізму банківського кредитування, технології надання банківських кредитів та інші, які стосуються удосконалення кредитної діяльності банків привертають увагу не тільки практиків банківської сфери, але і широкого кола науковців, що можна прослідкувати в роботах А. Азаренкової, О. Андросової, В. Богданюка, В. Вовка, О. Вовчак, В. Голуб, М. Денисенка, Ж. Довганя, М. Кваснія, О. Криклій, В. Пірог, А. Штагер, М. Юрків та інших.

Однак слід зауважити, що сучасний стан економіки України, зовнішні фактори впливу на фінансовий ринок і ситуація в банківському секторі потребують розглядати проблеми та напрями покращення управління кредитним портфелем з урахуванням факторів впливу, які постали сьогодні.

Кредитна діяльність банку пов'язана з отриманням значного прибутку та появою найбільших втрат внаслідок настання несприятливих подій. Держава і банки за допомогою інструментів регулювання кредитної діяльності можуть впливати не тільки на її прибутковість та ризикованість, але й на ділову активність суб'єктів господарської діяльності, спрямовуючи кредитні ресурси, насамперед, у ті сфери економіки, розвиток яких має пріоритетне значення для суспільства. Зниження рівня процентної маржі, зростання частоти та масштабів втрат внаслідок дії кредитного ризику, загострення конкуренції між фінансово-кредитними інститутами на кредитному ринку, розширення сфери використання похідних фінансових інструментів обумовлюють необхідність пошуку ефективних інструментів регулювання кредитної діяльності банків. Тому, актуальним сьогодні є пошук напрямів удосконалення банківського кредитування, що обумовить більш якісне формування кредитного портфелю з мінімальним об'ємом ризикових до повернення (прострочених) кредитів та дасть змогу підвищити ефективність діяльності установи в умовах COVID-19.

За останні роки загальний фінансовий стан банків помітно погіршилося, тому банками й контролюючими органами було проведено ряд заходів. Ключовими з них були: жорсткість

кредитних політик, підвищення резервування, зміни в банківському законодавстві, з метою зменшення чутливості фінансового сектора до валютних і кредитних ризиків. Проте ризики банківського сегмента залишаються значними, на сьогодні через пандемію прослідковується низький рівень активності до банківських продуктів, слабого регуляторного й операційного середовища, а також нестабільної ситуації в країні. Серед інших факторів скорочення кредитування виділяють відтік депозитів, ризик неповернень нових кредитів, а також неможливість багатьох позичальників обслуговувати свої кредити. Також відбувається зменшення та звуження зон кредитування в економіці — адже сама економіка зменшується в обсягах, і банки змушені це враховувати. Банківська система працює з тим кредитним портфелем, що вже був до кризи, повертаючи кредити, які вже видані.

Проблема неповернення банківських позичок багато в чому пов'язана з недосконалістю застосовуваних методів регулювання кредитного ризику, неадекватністю оцінки параметрів позички, недостатнім використанням інструментів і механізмів відстеження проблемних кредитів. Викладене визначає необхідність розробки концепції вдосконалювання кредитного процесу в керуванні якістю банківських позичок з урахуванням умов сьогодення [1].

Задля формування якісного кредитного портфелю необхідно удосконалити процес кредитування в частині встановлення профілю позичальника та інших етапів, які покликані забезпечувати найбільш оптимальне й ефективне рішення поставлених перед банком цілей і завдань. Кожний з етапів кредитного процесу доцільно розглядати як метод регулювання ризику, властивому кредитуванню. Відповідно вдосконалювання кредитного процесу повинне ґрунтуватися на загальних і специфічних принципах, основними з яких повинні бути: наукова обґрунтованість, комплексний підхід, забезпечення надійності банку, оптимізація співвідношення доходу й ризику банку. Ціль удосконалювання кредитного процесу й розв'язувані для її досягнення завдання складаються в обґрунтуванні найбільш ефективних методів, інструментів і механізму вдосконалювання кредитного процесу в керуванні якістю банківських позичок, що сприяють одержанню на цій основі оптимального рівня доходу від кредитної діяльності банку при мінімізації ризику.

Для підвищення ефективності кредитування також необхідно приділити увагу наступним проблемам: по–перше, незважаючи на зменшення облікової ставки НБУ, процентні ставки за кредитами залишаються на порівняно високому рівні; по–друге, між процентними ставками за кредитами і депозитами існує значний розрив — понад 10 % [2]. У свою чергу нижчий рівень кредитних ставок сприятиме не лише підвищенню якості кредитного портфелю, внаслідок кредитування широкого кола позичальників, але й дозволить розширити діяльність будь–якої банківської установи і, як наслідок, зміцнити свої позиції на ринку. Тобто, важливим напрямком роботи є здійснення заходів, що сприятимуть зниженню ціни кредиту та розширенню його доступу для ширшого кола клієнтів. Цього можна досягти впровадженням диференціації рівня процентних ставок відповідно до результатів аналітичної роботи стосовно кожного індивідуального позичальника та умов позичкової операції, визначених у процесі структурування кредиту.

Ще одним важливим напрямком удосконалення кредитної політики, що прямо впливає на якість кредитного портфелю банківської установи є переоцінка значення кредитного забезпечення. Це пов'язано з об'єктивно існуючими макроекономічною нестабільністю і характерними для сьогодення високими ризиками втрати ліквідності, непрозорістю фінансових та інформаційних потоків суб'єктів тощо. Цей факт свідчить про те, що при надійному забезпеченні кредиту неплатоспроможний клієнт може бути визнаний кредитоспроможним. У зв'язку з цим, банківським установам у сучасних економічних умовах пандемії і невизначеності економічного середовища основний акцент під час прийняття рішення про надання кредиту позичальникам у більшій мірі — юридичним особам необхідно робити на якість менеджменту, аналіз фінансових звітів і рахунків і, лише в останню чергу, на забезпечення.

Щодо методів кредитування, то у сучасній банківській практиці застосовуються три основні методи кредитування: цільова позика, кредитна лінія і кредитування поточного

рахунка у міру надходження платіжних документів до нього в межах відкритого ліміту кредитування («овердрафт»). Овердрафтне кредитування є кредитною підтримкою клієнта, надає йому можливість напрацювання кредитної історії, прискорює обіг грошових коштів, не передбачаючи жорсткого контролю за цільовим використанням коштів з боку банку. Для банку одним із найбільш важливих питань регулювання овердрафтного кредитування залишається спосіб визначення ліміту кредитування, бо величина потреби клієнта в позичених коштах має відповідати його потенційній спроможності їх повернути. Проте, частка овердрафту в кредитному портфелі банків поки що незначна.

Для стимулювання надання банками довготермінових позик на інвестиційну діяльність необхідно: по–перше, вирішити питання пільг щодо оподаткування доходів і використання прибутку банків; у випадку створення обов’язкових резервів; по–друге, створити умови для акумуляції у банках значних вкладів, щоб забезпечити необхідний обсяг кредитів, котрі мають надавати банки. Для цього необхідно стимулювати формування термінових депозитів шляхом диференціації норм обов’язкових резервів залежно від складу депозитів, зниження податку на прибуток за процентами на термінові депозити.

Корисним буде врахування досвіду західних країн в яких питанню професійної діяльності на фінансовому ринку, пов’язаної із збором і аналізом різноманітних даних про репутацію позичальників і наданням відповідної інформації комерційним банкам, приділяється належна увага. Нажаль банки обмежені в отриманні всебічної інформації про репутацію позичальників, оскільки можливості власних аналітичних служб і служб безпеки не є достатніми навіть для перевірки тих даних, що надаються клієнтами, а існування лише одного національного рейтингового агентства говорить про недосконалість системи рейтингової оцінки та монополізації повноважень встановлення кредитних рейтингів.

У зв’язку із цим, пріоритетним напрямком у вирішенні даної проблеми, є створення міжбанківської інформаційної бази, заснованої на діяльності спеціалізованих аналітичних агентств, які б займалися збором та оцінкою значного обсягу не фінансової інформації про діяльність позичальників і у цьому напрямку сучасними інструментами удосконалення стає впровадження діджиталізації із залучення, утримання та фільтрування клієнтів у доступі до тих чи інших банківських продуктів, зокрема і кредитних, що збільшує ефективність використання ресурсів та знижує ризики.

Таким чином, впровадивши запропоновані шляхи в банківську діяльність можна значною мірою підвищити ефективність управління кредитним портфелем банку, звести до мінімуму ризики і втрати від кредитної діяльності. Зважаючи на те, що більшість перелічених напрямів вдосконалення відносин між клієнтом і банком з приводу кредитування вимагають управлінських рішень у бік цифровізації банківського бізнесу по відношенню до клієнта.

Список використаної літератури

1. Голуб В. М. Управління кредитним портфелем комерційного банку : автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук : 08.04.01. Київський національний економічний ун–т. Київ, 2004. 19 с.
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL : <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article>.
3. Юрків М. Т. Управління проблемними кредитами банків в Україні: сучасні законодавчі аспекти. Інноваційна економіка. 2015. № 11. С. 184–188. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2015_11_29.
4. Пірог В. В. Оцінювання якості кредитного портфеля банків з урахуванням виконання економічних нормативів НБУ. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. № 2. С. 228–235.

ЦИФРОВІ ПЛАТФОРМИ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Криниця С. О., канд. екон. наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів та банківської справи
Нечипоренко В. О., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Цифровізація економіки має наслідком появу нових бізнес–моделей, що засновані зокрема на використанні цифрових платформ. Комерційні банки ще до цифрової трансформації вибудовували роботу навколо даних про клієнтів, тепер же до створення цифрових платформ підключаються також і регулятори.

Дослідження проблем цифровізації економіки і зокрема цифровим трансформаціям в банківському секторі присвятили свої дослідження такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Д. Кліфф, Д. Циммерман, А. Менквелд, Т. Васильєва, Н. Дєєва, О. Степаненко, А. Маслов, Н. Пантелєєва, Ю. Оніщенко та ін. Проте питання використання цифрових платформ у банківській діяльності все ще залишаються малодослідженими.

Метою дослідження є визначення напрямів використання цифрових платформ у діяльності банків.

Науковці визначають цифрові платформи як ключовий інструмент цифрової трансформації, яка забезпечує інформаційний обмін та транзакції між великою кількістю користувачів. Це сукупність технологічних рішень (технологій), які створюють основу для функціонування спеціалізованої системи цифрової взаємодії, знижуючи вартість витрат на транзакції та нівелюючи роль посередника [1].

З початку свого існування цифрові платформи були зручною у застосуванні основою для розміщення в Інтернеті однотипного контенту. Типовим прикладом такої платформної технології стала Wikipedia. Згодом цифрові платформи еволюціонували та стали організаційною основою розвитку як електронної комерції так і інших сегментів економіки.

Якщо у 20 ст. бізнес фокусувався на продукті, то на сьогодні компанії, передовсім технологічні гіганти будують роботу навколо клієнтів: вони знають, що люди шукають в інтернеті, як і на що витрачають гроші, з ким спілкуються, як переміщуються в просторі і т.д. Таким чином, головним завдання стає знати все про клієнта, а продукт, який можна продати, знайдеться. Як наслідок, в основі бізнес–моделі компаній нового типу збір, обробка та використання даних, зокрема призначених для користувача даних. Класична школа менеджменту ґрунтується на тому, що люди керують людьми, однак сьогодні все частіше функції менеджменту середньої ланки виконують програми.

Новий тип компаній спирається на величезні потоки слабо структурованих даних (Big Data) і на нові технології автоматичної обробки даних (Machine Learning). Величезну роль набувають бази очищених і розмічених даних, які можна використовувати для навчання програм. У зв'язку з цим сьогодні вміння працювати з даними — збір, очищення, аналіз, застосування, побудова систем, заснованих на даних, використання різноманітності даних як ресурсу — стають ключовими компетенціями.

Компанії, орієнтовані на дані, створюють цифрові платформи для комунікації клієнтів і постачальників, надаючи їм різні сервіси: інформаційне середовище, базу знань, організацію взаємодії, фінансові гарантії та ін. Навколо платформи формується пул постачальників, що забезпечує різноманітні продукти, які залучають потік покупців. Таким чином, децентралізація виробництва супроводжується централізацією потоків даних: власник платформи отримує можливість реєструвати всі взаємодії, які на ній відбуваються, і накопичувати інформацію для подальшого розвитку бізнесу. Багато великих компаній уже

використовують платформну модель бізнесу. Класифікація платформ, запропонована Ніком Срнічеком ілюструє, як ця модель застосовується у самих різних сферах [2]:

- рекламні платформи отримують інформацію про поведінку користувачів, обробляють її і продають рекламодавцям персональний доступ до потенційного клієнта (Google, Facebook, Instagram, Youtube тощо);
- хмарні платформи надають доступ до апаратного або програмного забезпечення, засобів розробки або до окремих бізнес-сервісів як до послуги за передоплатою (Amazon Web Services, Google Cloud Platform, Microsoft Azure тощо);
- промислові платформи дозволяють використовувати технології інтернету речей (IoT) в автоматизації виробництва, включаючи операційні системи для Smart Factory і маркетплейси додатків автоматизованих систем управління технологічними процесами (наприклад платформа MindSphere від Siemens, Predix від General Electric тощо);
- продуктові платформи надають продукти як послуги за підпискою: наприклад, Rolls-Royce і General Electric продають реактивні двигуни за підпискою, збирають дані про експлуатацію і заробляють на обслуговуванні;
- ощадливі платформи працюють за моделлю гіпераутсорсингу, коли на зовнішньому підряді знаходяться персонал, основні засоби та витрати на обслуговування, а у власності залишається мінімум — контроль над платформою (такі відомі посередники як сервіс таксі Uber, чи площадка з короткострокового винаймання житла Airbnb).

Банки одними з перших взяли платформну модель розвитку, так як задовго до цифрової трансформації дотримувалися дата-центричного підходу і мають багаторічний досвід збору та аналізу інформації про клієнтів, необхідної для кредитного скорингу, взаємодіють з партнерами, щоб отримати дані про клієнтів з інших екосистем. Банки змушені адаптуватися до швидкості інновацій в області користувальницьких інтерфейсів, користувацького досвіду. Вони будують власні екосистеми, щоб щодня підтримувати комунікацію з клієнтами, отримувати інформацію про повсякденне життя клієнтів і пропонувати різноманітні і персоналізовані послуги. З одного боку банки мають кращі стартові можливості і більший ресурс для розвитку використання у своїй діяльності цифрових платформ.

Разом з тим це несе і низку загроз для традиційної банківської діяльності. У цілому ці загрози об'єднують під назвою «дезінтермедіація», під якою розуміють зумовлене економічними, політичними, соціальними факторами явище, результатом якого є дисфункція банківського посередництва під впливом цифрових технологій [3]. Отже, дезінтермедіація в банківській сфері проявляється у втраті і зниженні ефективності функцій банків як фінансових посередників.

Викликана дезінтермедіація може бути різними факторами, серед яких необхідно виділити саме розвиток цифрових платформ, зокрема хмарних технологій та програмних рішень з відкритим API (програмні інтерфейс-додатки), що нівелює конкурентні переваги банків порівняно з іншими фінансовими посередниками у їх спроможності інвестувати у дороге програмне забезпечення та не менш дороге апаратне обслуговування. Хмарні технології дозволяють значно здешевити вартість цих послуг, а отже значно спрощує надання фінансових послуг з використанням новітніх цифрових технологій та збільшення конкуренції з боку інноваційних та гнучких і мобільних FinTech-компаній. Різноманітність інноваторів в банківському секторі посилює конкуренцію на ринку, покращує користувальницький досвід і збільшує фінансову доступність — сьогодні фінансові послуги можна отримати простіше, зрозуміліше, швидше і до того ж віддалено. Для прикладу, WeChat, найпопулярніший месенджер, соціальна мережа і платіжний сервіс в Китаї, сьогодні сприймається саме як інфраструктура, а великий масштаб і база користувачів більш ніж в 1 мільярд осіб стали визначальними в розвитку компанії. WeChat дозволяє стороннім розробникам створювати додатки у власній екосистемі сервісів, за аналогією з Apple App Store. Завдяки сотням тисяч міні-програм, WeChat називають «додатком для всього» з достатком сервісів.

Окрім того до ризиків цифрових платформ можна віднести можливість застосовувати закриту модель розвитку платформи, що в свою чергу може призводити до монополізації в

секторі і до виникнення бар'єрів для виходу на ринок нових компаній. Крім того, робота одночасно в різних секторах економіки дозволяє банкам застосовувати крос-субсидування одних проектів за рахунок інших, що може призводити до зниження цін нижче рівня рентабельності на певних ринках з подальшою монополізацією.

Драйверами інновацій в секторі виступають і глобальні технологічні гіганти: Google, Apple, Facebook, Amazon, Alibaba, Tencent, які активно реалізують проекти в платіжній сфері. Вони створюють платформи, що включають традиційних гравців фінансового ринку, побічно визначають тренди розвитку галузі і технологічні стандарти.

Держава також бере активну участь у розвитку цифрових технологій на фінансовому ринку, забезпечує скоординовані заходи на рівні його учасників. Розвиток фінансових технологій істотно збільшує різноманітність і швидкість змін на ринку і змінює вимоги до управління.

Регулятори багатьох країн впроваджують концепцію Open Banking, яка має на увазі «винос» продуктової фабрики банку зовнішнім партнерам через відкриті API в екосистему FinTech-стартапів. Для традиційних гравців Open Banking істотно прискорює виведення нових продуктів на ринок і знижує витрати. Крім того, за рахунок інтеграції сервісів з партнерами з IT-сфери, банки отримують доступ до нової аудиторії клієнтів. Визначення правил обміну даними і уніфікація стандартів в Open Banking дозволяють отримати баланс між високою швидкістю розвитку і стабільністю банківського сектора: інноваційні продукти генеруються швидше, підтримується конкуренція на ринку, а також забезпечується інформаційна безпека і захист персональних даних клієнтів.

Нові цифрові технології застосовуються фінансовими регуляторами різних країн, щоб відповідати необхідній складності і швидкості зміни ринку. Регулятори використовують технології аналізу великих даних і штучного інтелекту [4]:

- для просунутого аналізу — розуміння прихованих взаємозв'язків, потенційних ризиків на фінансовому ринку і в макроекономіці;
- для моніторингу — виявлення ризиків і аномалій ринку в режимі реального часу;
- для імітаційного моделювання — аналізу «що якщо?», прогнозування розвитку ринку і наслідків проведених політик, симуляції кризових ситуацій.

Завдяки аналізу великих даних, центральні банки при прийнятті рішень в самих різних областях можуть спиратися на більш повну, актуальну та детальну інформацію. Так, ці технології можуть бути використані для оцінки макроекономічної ситуації і макроекономічного прогнозування. Аналіз великих даних також дозволяє прогнозувати розвиток ситуації на фінансовому ринку, оцінювати фінансові ризики, виявляти аномалії і попереджати кризові явища. Зрештою, при виробленні політики центральні банки можуть за допомогою великих даних оцінити очікування і реакції учасників ринку, а також їх рівень довіри до дій регулятора.

Цифрові технології та роботизація менеджменту середньої ланки є проривними технологіями, які змінюють вигляд компаній банківського сектора, фінансових ринків і регуляторів, що забезпечують стійкість і розвиток ринків. Впровадження технологій штучного інтелекту і аналізу великих даних в бізнес-секторі радикально збільшує складність і швидкість зміни ринку, проте вони ж дозволяють справитися з цією складністю і забезпечити роботу сучасного високотехнологічного фінансового регулятора.

Список використаної літератури

1. Січкаренко К. О. Цифрові платформи: підходи до класифікації та визначення ролі в економічному розвитку. Причорноморські економічні студії. 2018. № 35. С. 28–32.
2. Nick Srnicek (2016). Platform Capitalism. Cambridge and Malden: Polity Press, 120 pp.
3. Казарян О. Вплив цифрової економіки на діяльність банків України. Причорноморські економічні студії. 2019. № 38–2. С. 98–102.
4. The use of big data analytics and artificial intelligence in central banking. *IFC Bulletin*, 2019. URL : <https://www.bis.org/ifc/publ/ifcb50.pdf>.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ АНАЛІТИКИ БАНКУ ПІД ВПЛИВОМ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ BIG DATA

Хуторна М. Е., д-р. екон. наук, доцент,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Волкович Л. В., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

Зауважимо, що поняття «фінансова аналітика» має досить широке тлумачення, причому як у вітчизняній, так і в закордонній економічній теорії немає єдиної думки про його сутність. Тому в даному випадку фінансову аналітику доцільно розглядати з позиції теоретичного та практичного підходів. Своєю чергою, О. Крухмаль розглядає фінансову аналітику з точки фінансового менеджменту та розкриває їх взаємозв'язок у праці [1]. Фінансова аналітика як теоретичний напрямок вивчає фінансові відносини, виражені в категоріях фінансів і фінансових показників. При цьому його роль у фінансовому менеджменті банку полягає в тому, що він є самостійною функцією управління, інструментом управління і методом його оцінки. Об'єктами фінансової аналітики є об'єкти фінансового менеджменту банку, виділені за різними ознаками. У найбільш загальному вигляді ними є банк, банківські портфелі, види діяльності, центри відповідальності, продукти та їх групи. Залежно від об'єкта фінансової аналітики оцінці підлягають фінансовий стан, фінансові результати, рівень фінансових ризиків, ефективність управління тощо.

Мета фінансової аналітики банку — дати реальну і всебічну оцінку досягнутим результатам його діяльності і фінансовому стану, виявити вузькі місця та резерви підвищення ринкової вартості й забезпечення ефективного розвитку, виробити стратегію подальшого розвитку, виходячи з умов, що реально складаються на фінансових ринках. Її досягнення реалізується шляхом формування ефективного аналітичного забезпечення управління видами діяльності, центрами відповідальності та продуктами.

На даний момент фінансова аналітика у банку здійснюється на індивідуальній та консолідованій основі, відмінності між ними яскраво наведені у *табл. 1*.

Таблиця 1

Відмінності між індивідуальною та консолідованою основою
фінансової аналітики банку

Індивідуальна	Консолідована
Передбачає аналіз господарської діяльності однієї юридичної особи.	Передбачає аналіз господарської діяльності декількох юридичних осіб, які діють як єдина економічна одиниця.
Здійснюється аналіз однієї економічної одиниці.	Здійснюється аналіз двох економічних одиниць: банківської групи та неконтрольованої частки.
У процесі аналізу враховуються всі операції з іншими юридичними особами.	У процесі аналізу не враховуються всі операції з іншими юридичними особами: внутрішньогрупові операції, що є операціями між юридичними особами в середині групи, виключаються.
Існування відповідності реальних показників діяльності банку та тлумачення показників, зазначених у звітності.	Відсутність відповідності реальних показників діяльності об'єктів консолідованої фінансової звітності та тлумачення показників, зазначених у звітності. Наприклад, прибуток одного об'єкта консолідації може перевищити збиток іншого об'єкта консолідації і, в результаті, група підприємств відобразить у звітності прибуток.
Здійснення аналізу господарської діяльності банківського характеру.	Здійснення аналізу господарської діяльності різних видів (банківська, небанківська фінансова, нефінансова).

Джерело: сформовано автором на основі [2].

Варто відмітити, що активний розвиток суспільства, суттєве підвищення кількості соціальних зв'язків між суб'єктами економічних відносин, що насамперед, відбулося в епоху Інтернету та створення соціальних мереж. Паралельна цифровізація та «смартонізація» суспільства зумовила експоненціальний тренд зростання різноманітних даних про особу, що в умовах ринкової економіки та невинної конкурентної боротьби за клієнтів та їх увагу — ці дані стають ключем до конкурентоспроможності у часі. Також важливо наголосити на тому, що комплексні, різновекторні дані також здатні слугувати дієвим інструментом попередження різноманітних загроз та можуть використовуватися банком на етапі ідентифікації клієнта у рамках базового принципу фінансової безпеки банківської інституції «Знай свого клієнта».

Відмітимо, що Big Data — це різні інструменти, підходи та методи обробки як структурованих, так і неструктурованих даних з метою їх використання для конкретних завдань і цілей [3]. **Ошибка! Источник ссылки не найден.** Тому, маючи величезну кількість достовірної (структурованої) інформації про своїх клієнтів (від ідентифікаційних даних до щоденних транзакцій і кредитної історії) все більше банків впроваджують у свою діяльність кластери Big Data для аналізу даних про споживачів і виявлення прихованих закономірностей в їх поведінці.

Як визначальні характеристики приналежності певного масиву інформації до «Big Data» у науковій літературі наводять підхід «3V»: гігантські «Volume», різноманітні (структуровані, напівструктуровані та неструктуровані) «Variety» набори даних, які надходять швидше «Velocity», ніж раніше (рис. 1).

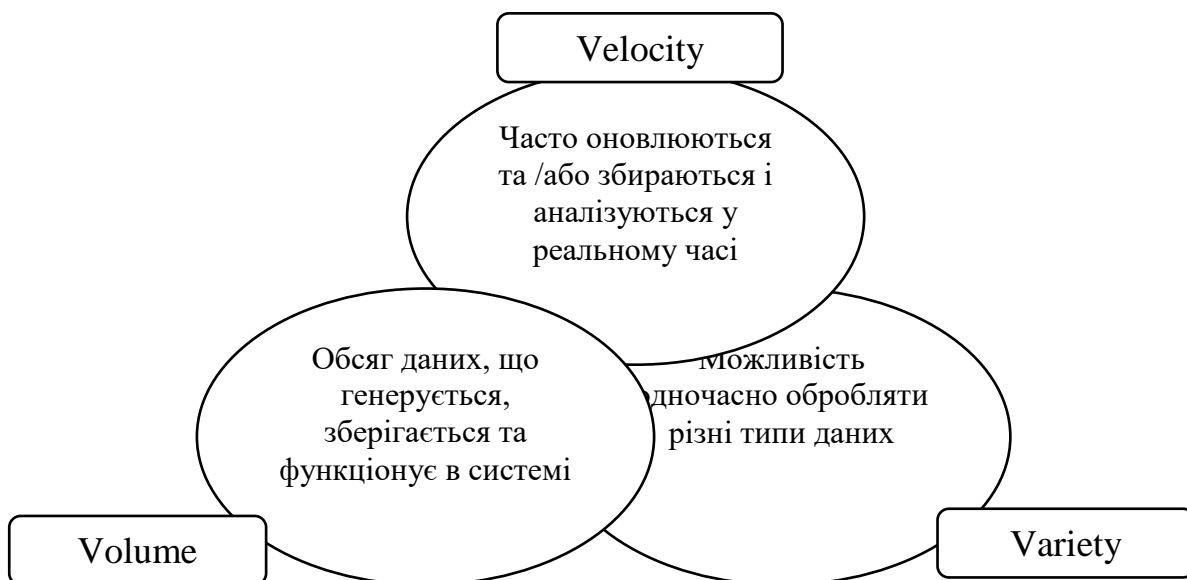


Рис. 1. Концепція «3V» до ідентифікації приналежності даних до Big Data

Джерело: сформовано автором на основі [4]

Також існує підхід «5V», який окрім вищезазначених також звертає увагу такі характеристики Big Data: 1) Veracity, або рівень якості, точності або ж невизначеності; 2) Value — це значення і потенціал інформації отриманої із даних [5].

Наголосимо, що враховуючи зарубіжний досвід використання фінансової аналітики на основі технології Big Data в банках, слід виокремити шість основних сфер її найбільш доцільного застосування:

1) протидія відмиванню грошей — у разі виявлення нехарактерної поведінки клієнта (різке зростання купівельної активності, перекази значних сум на інші рахунки, виведення коштів із рахунку тощо) система банку зможе оперативно вжити запобіжні заходи до моменту з'ясування обставин з цим власником рахунку;

2) управління ризиками — донедавна управління будь-якими ризиками (операційними, кредитними, ринковими тощо) ризик-менеджерами залежало від повноти й об'єктивності

інформації, які вони отримували від своїх клієнтів, однак, використовуючи інструменти фінансової аналітики Big Data, стане можливим не лише відсіювання ненадійних клієнтів на стадії прийняття рішення про надання кредиту, але й відстеження часового лагу ймовірного переходу звичайного позичальника у категорію із простроченою заборгованістю;

3) персоналізований підхід до обслуговування клієнтів — враховуючи незначний коефіцієнт корисної дії працівників фронт-офісів та коллцентрів банків, є доцільним використання аналітики на основі технології Big Data з метою побудови кращої взаємодії та підтримки лояльності клієнтів. Додаткової уваги слід приділити скорингу;

4) оптимізація роботи мережі відділень та банкоматів — технології Big Data безпосередньо через геолокаційну аналітику дозволяють визначити найбільш вдалі місця їх розташування, аналіз історичних даних щодо попиту на готівкові кошти з урахуванням певних подій, погодних умов, вихідних і святкових днів — потребу банкоматів в готівці (аби не зберігати там надлишкові кошти, які можна було б розподілити у більш дохідні напрями використання), а математичні методи оптимізації — перерозподіл між банкоматами наявних залишків готівки;

5) перерозподіл працівників всередині банку та закриття неефективних відділень — останнім часом простежується тенденція закриття великими гравцями на банківському ринку своїх відділень, зокрема, за рахунок аналітики Big Data.

б) поява нових маркетингових рішень на банківському ринку — ґрунтовна аналітика даних та побудова різних поведінкових моделей дозволяє ідентифікувати нові для банківського досвіду потреби клієнтів або груп клієнтів.

Також фінансова аналітика на основі технологій Big Data підходить не тільки для аналізу стану клієнтів, а і для підготовки звітів про стан самого банку, підвищуючи ефективність існуючих BI-систем. До них відносяться: 1) Ad hoc-звітність — звітність за бажанням і в будь-який момент часу; 2) регулярна звітність — прийняті в банку форми звітності, на базі яких проводяться якісь дії, наприклад будується KPI. До неї ж відноситься звітність для регуляторів; 3) прогнозна звітність, наприклад, скільки буде у банку клієнтів і куди краще вкладати гроші; 4) операційна звітність — розуміння того, що на даний момент відбувається в банку — обсяг транзакцій, число виданих кредитів.

Загалом, застосування технологій Big Data у фінансовій аналітиці банків відкриває цілу низку переваг для його діяльності.

Список використаних джерел

1. Крухмаль О., Криклій О. Система фінансового аналізу банку. Економічний аналіз. 2012. № 11(1). С. 377–383.
2. Амбарчян М. С. Аналіз консолідованої фінансової звітності банків як елемент системи аналізу банківської діяльності. Наукові записки. Серія «Економіка». 2013. № 23. С. 332–335.
3. Казаков Р. И. Технологии BigData в управлении крупными банками. Бизнес-образование в экономике знаний. 2015. № 2 (2). URL : <https://goo.gl/3x8dWc>.
4. Riahi Y., Riahi S. Big Data and Big Data Analytics: Concepts, Types and Technologies. *International Journal of Research and Engineering*. 2018. Vol. 5. № 9. P. 524–528. doi : 10.21276 / ijre.2018.5.9.5.
5. Laney D. Data Management: Controlling Data Volume, Velocity and Variety. *META Group*. February 2001. URL : <https://goo.gl/Csohhq>.

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ ІНДУСТРІЇ У ВІДПОВІДЬ НА ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ

УДК 336.74

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В БЕЛАРУСИ

Александрёнок М. С., канд. экон. наук, доцент,
заведующая кафедрой «Финансы и бухгалтерский учет»
Воронков Ю. В., канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры «Финансы и бухгалтерский учет»
Устинович В. А., канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры «Финансы и бухгалтерский учет»
Белорусско–Российский университет,
Республика Беларусь

В соответствии с законодательством Республики Беларусь, электронные деньги (ЭД) — выпущенные в обращение эмитентом единицы стоимости, хранящиеся в электронном виде и принимаемые в качестве средства платежа при осуществлении расчетов с данным эмитентом и иными лицами, а также выражающие сумму обязательства эмитента по возврату денежных средств держателю электронных денег при предъявлении данных единиц стоимости [1].

Электронные деньги юридически в белорусской платежной системе представлены почти два десятка лет, первый нормативный правовой акт был принят центральным банком 26 июля 2002 года «О минимальных требованиях к осуществлению эмиссии и проведению операций с использованием электронных денег» № 151, но через год заменен на Правила осуществления операций с электронными деньгами от 26 ноября 2003 г. № 201, утвержденные постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь и к сегодняшнему времени претерпевшие определенные изменения и дополнения. Правила регламентируют порядок совершения банками и небанковскими кредитно–финансовыми организациями Республики Беларусь, иными юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями и физическими лицами операций с электронными деньгами [2].

Согласно данному документу выпуск электронных денег в обращение могут осуществлять только банки и небанковские кредитно–финансовые организации Республики Беларусь, т.е. резиденты. На текущую дату выпуск в обращение электронных денег реализуют девять из двадцати четырех коммерческих банков, зарегистрированных в Беларуси. Из этих девяти банков ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «БПС–Сбербанк» и ЗАО «Банк «Решение» имеют право также на погашение электронных денег, эмитированных нерезидентами, из них ОАО «БПС–Сбербанк» и ЗАО «Банк «Решение» — только физическим лицам.

На белорусском рынке электронных денег сегодня представлены системы: «Берлио», «МТС Деньги», V–coin, «Оплати», WebMoney Transfer (в белорусских рублях), iPay, «МТС Деньги», iPay, QIWIБел, ePay, MasterCard, «БЕРЛИО–КАРД», Euroberlio, «Яндекс.Деньги», «QIWI–кошелек». Но спектр операций, которые предоставляются клиентам (в основном физическим лицам, расчеты электронными деньгами между юридическими лицами не разрешены) не такой широкий:

- оплата товаров, работ, услуг: «Оплати», «QIWI–кошелек»;
- оплата товаров, работ, услуг в сети Интернет: WebMoney Transfer, «Яндекс.Деньги»;
- переводы между физическими лицами в рамках системы: «Оплати», WebMoney Transfer, «Яндекс.Деньги», «МТС Деньги»;
- оплата топлива и сопутствующих товаров на автозаправочных станциях: «Берлио»,

«БЕРЛИО–КАРД», Euroberlio;

– оплата товаров (услуг) посредством каналов связи, предоставленных мобильными операторами: МТС, Life — iPay; «А1» — V-coin; МТС — «МТС Деньги»;

– оплата услуг, предоставляемых резидентами Республики Беларусь (коммунальные услуги, интернет–провайдеры и др.): QIWIБел, ePay [3].

В белорусский платежный оборот электронные деньги входили достаточно осторожно, статистически оценить объем операций можно с 2012 года (табл. 1) [3].

Таблица 1

Анализ операций с электронными деньгами, эмитированными банками Республики Беларусь, за 2012–2019 гг.

Показатель	2012	2013	Индекс	2014	Индекс	2015	Индекс
Сумма эмитированных ЭД, всего, млн бел. руб.	214,8	270,4	1,26	327,7	1,21	288,3	0,88
Количество операций при использовании электронных денег банков, млн ед.	12,63	12,68	1,00	13,57	1,07	7,00	0,52
Сумма ЭД, погашенных юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, млн бел. руб.	178,4	199,3	1,12	216,4	1,09	196,9	0,91
Сумма ЭД, погашенных физическим лицам, млн бел. руб.	27,4	61,7	2,25	117,6	1,91	85,7	0,73
Количество открытых электронных кошельков, тыс. ед.	1 645	2 105	1,28	2 859	1,36	167,1	0,06

Показатель	2016	Индекс	2017	Индекс	2018	Индекс	2019	Индекс
Сумма эмитированных ЭД, всего, млн бел. руб.	324,5	1,13	368,7	1,14	366,6	0,99	360,6	0,98
Количество операций при использовании электронных денег банков, млн ед.	6,39	0,91	5,40	0,84	4,28	0,79	4,25	0,99
Сумма ЭД, погашенных юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, млн бел. руб.	178,7	0,91	179,4	1,00	177,8	0,99	144,3	0,81
Сумма ЭД, погашенных физическим лицам, млн бел. руб.	140,5	1,64	179,6	1,28	187,3	1,04	210,3	1,12
Количество открытых электронных кошельков, тыс. ед.	137,7	0,82	102,6	0,74	102,5	1,00	109,8	1,07

На основании данных таблицы выделим отдельные результаты функционирования рынка электронных денег в Беларуси.

Активное использование электронных денег отмечается в течение 2012–2014 гг., прирост электронных кошельков составил в 2013 г. 28 %, в 2014 г. — 36 %, сумма эмитированных ЭД — 26 % и 21 % соответственно. Но при этом количество операций с использованием электронных денег находится примерно на одном уровне в течение данного периода.

2015 год стал началом этапа резкого сокращения использования ЭД всеми участниками, одной из причин такой ситуации стало юридическое закрепление требования об обязательной идентификации физических лиц, которым открываются или открыты электронные кошельки, независимо от размеров сумм электронных денег, числящихся в них. Данная норма была введена в действие с 01 марта 2015 года и уже к концу года рынок показал следующие индикаторы:

– количество открытых электронных кошельков сократилось с 2 859 тыс. до 167,1 тыс. единиц, т.е. в 17 раз;

- сумма эмитированных электронных денег уменьшилась на 12 %;
- количество операций при использовании электронных денег банков показало падение на 48 %.

Последние четыре года (2016–2019) рынок электронных денег находился в состоянии разностороннего несущественного колебания, но в общем сжимался:

- сумма эмитированных ЭД в 2016–2017 гг. ежегодно увеличивалась на 13 % и 14 %, но в 2018–2019, начала снижаться на 1 % и 2 % соответственно, до 360,6 млн бел. руб. к концу 2019 г.;

- число операций с ЭД продолжило падать, 2016 г. — на 9 % до 6,39 млн ед., 2017 г. — на 16 %, 2018 г. — на 21 %, 2019 г. — на 1 % до 4,25 млн ед.;

- количество открытых электронных кошельков снижалось до 2018 г., затем стабилизировалось, примерно, на уровне чуть больше ста тысяч: 2018 г. — 102,5, 2019 г. — 109,8 тыс. единиц.

Следует также отметить отрицательную тенденцию по снижению сумм электронных денег, погашенных бизнесу, а также уменьшение их доли в общем объеме погашаемых объемов ЭД. В 2017 г. суммы сравнивались у физических и юридических лиц (и ИП), а в 2019 г. паритет сложился в пользу физических лиц — 60 %, против 40 % у бизнеса.

В условиях широкой практики перехода в онлайн–режим бизнеса и жизни, а в 2020 г. и «сovid–ограниченности», более широкое использование в платежной системе электронных денег выступает объективной необходимостью.

Поэтому весьма радует, что Национальный банк внес определенные изменения в Правила осуществления операций с электронными деньгами (постановление Правления Нацбанка от 21 октября 2020 г. № 328), которыми расширил с 01 января 2021 г. возможности их использования не только физическими лицами, но и субъектами хозяйствования (юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями) [2].

Юридические лица и индивидуальные предприниматели получают право:

- не соблюдать целевой характер использования электронных денег, эмитируемых белорусскими банками; их можно использовать в рамках своей хозяйственной деятельности на любые потребности (не запрещенные законодательством);

- обменивать через банки электронные деньги одной системы расчетов на электронные деньги другой системы расчетов, а также номинированных в различных валютах (в рамках одной системы расчетов);

- самостоятельно в рамках договорных отношений с белорусским банком–эмитентом определять срок погашения электронных денег, поступивших в электронные кошельки их владельцев.

Какое качественное и количественное влияние окажут принятые изменения на показатели рынка электронных денег, продемонстрирует следующий финансовый год, так как продолжают действовать установленные ранее и введенные новые ограничения (в частности, требование о проведении расчетов между резидентами Беларуси только в белорусских рублях при эмиссии, распространении и погашении электронных денег) для всех участников данных отношений.

Список использованной литературы

2. Банковский кодекс Республики Беларусь : Закон Республики Беларусь, 15 июля 2008 г., № 397–З (с изм. и доп.). UR L: <http://nbrb.by/> (дата обращения: 04.11.2020).
3. Об утверждении Правил осуществления операций с электронными деньгами: постановление Правления Национального банка Республики Беларусь, 26 ноября 2003 г., № 201 (с изм. и доп.). URL : <http://nbrb.by/> (дата обращения: 04.11.2020).
4. Информация. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. URL : <http://nbrb.by/> (дата обращения: 04.11.2020).

ПІДХОДИ ДО ВИБОРУ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Воронін А. В., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки
Байда І. І., здобувач вищої освіти
Донецький національний університет імені Василя Стуса

Постановка проблеми. Основною задачею міжнародного менеджменту є правильний вибір конкурентної стратегії підприємства. Сьогодення диктує нам нові умови за яких діє ринок. Цінності людства змінюються — і це відчутно впливає як на національні економіки певних країн, так і на процес глобалізації. Конкурентна боротьба може привести підприємство до великих прибутків, а може навпаки за лічені дні привести до банкрутства. Тому, правильний підхід підприємства до вибору конкурентної стратегії визначає актуальність даної теми.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням стратегій конкуренції займалися такі західні вчені, як М. Портер, Ф. Котлер, Г. Мінтцберг, Г. Хамел, К.К. Прахалад, М. Трейсі, І. Ансофф, А. А. Томпсон. Вчені запропонували різні типи конкурентних стратегій і методи їх впровадження в умовах розвинутої економіки. Проте, розроблені підходи та методи формування стратегій конкуренції не є універсальними для усіх підприємств. Для того щоб обрати певну стратегію необхідно враховувати конкретні можливості, поставлені цілі та завдання компанії на зарубіжному ринку.

Мета дослідження. Розглянути види конкурентної стратегії та сформувані її основні завдання. Ознайомитись з рекомендаціями щодо розробки конкурентної стратегії та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Обґрунтувати необхідність забезпечення конкурентної стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Ринок має свої особливості, що пов'язанні із специфікою макро– і мікросередовища. Також визначну роль відіграють специфічні потреби та поведінка споживачів на цьому ринку. Вибір компанією конкурентної стратегії прийнято визначати за трьома основними чинниками (*рис. 1*).

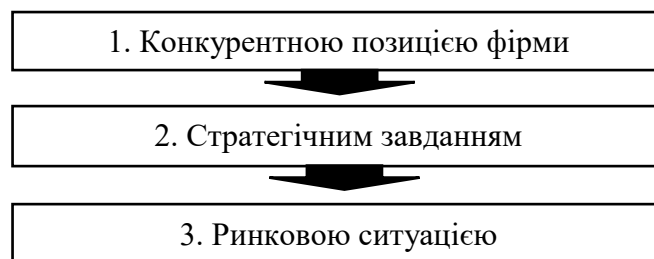


Рис. 1. Основні чинники конкурентної стратегії

Зазначені чинники формують підходи до вибору конкурентної стратегії підприємства. Відповідно до підходу М. Портера, вибір конкурентної стратегії відбувається після виконання таких етапів: аналіз структури галузі, дослідження та оцінка альтернатив досягнення конкурентної переваги, аналіз конкурентних стратегій, вибір варіантів та формування системи конкурентних стратегій підприємства. На основі аналізу сил конкуренції М. Портер виокремлював три ключові конкурентні стратегії, які створювали умови для забезпечення конкурентних переваг підприємством або організацією: 1) лідерство за витратами; 2) диференціація; 3) фокусування. Перевагами цих стратегій є наступне — у разі лідерства за витратами підприємство може отримати прибуток за мінімально допустимої для конкурентів ціни, низькі витрати створюють вхідний бар'єр для нових конкурентів та захищають

підприємство від дій сильних постачальників, забезпечуючи більшу гнучкість у разі підвищення ними цін. Стратегія диференціації передбачає можливість заміни товару підсилюючи прихильність споживачів до марки, зменшує чутливість до ціни й підвищує рентабельність. Фокусування може спиратися на обидва попередні різновиди стратегії, проте позначає зосередження зусиль на певному сегменті ринку, ніші з особливими потребами для кращого, ніж у конкурентів, їх задоволення. Часто науковці критикують окреслені М. Портером теорії, вважаючи їх надто загальними для пояснення реальних життєвих ситуацій.

І. Ансофф подав у своїй роботі схожі з думками М. Портера погляди на конкурентну стратегію, яку описав трьома компонентами: швидкість зростання, диференціація ринку та диференціація продукту. Стратегіями, за якими можна скласти матрицю Ансоффа з напрямними «ринку» і «товар», є: стратегія концентрованого зростання, пов'язана зі зміною продукту або ринку (посилення позицій на ринку, розвитку ринку, розвитку продукту); стратегія диверсифікованого зростання (концентричної диверсифікації, чистої диверсифікації, конгломеративної диверсифікації); стратегія обмеженого зростання (застосовується підприємствами у галузях зі стабільною технологією) [4].

Відповідно до класифікації маркетингових конкурентних стратегій Ф. Котлера, основою розподілу є конкурентні позиції фірми та напрями її маркетингової діяльності, взаємозв'язки, дії і протидії конкурентних фірм на ринку. Науковець виокремлює чотири різновиди таких стратегій: 1) ринкового лідера; 2) челенджера; 3) послідовника; 4) нішера [2].

Кожен науковець пропонує власне розуміння процесу формування стратегії розвитку, вибору оптимальної стратегічної альтернативи, акцентуючи увагу на тому чи іншому етапі розробки стратегії. Проте висвітленню комплексного бачення процесу розробки та реалізації стратегії приділено недостатньо уваги, що потребує більш глибокого вивчення.

Розглядаючи підходи до формування конкурентних стратегій, було виявлено закономірності їх етимології та термінологічних підходів. Сучасні науковці розвивають поняття «конкурентна стратегія», базуючись на усталених трактуваннях та вносячи корективи з урахуванням глобальних, регіональних і галузевих викликів. Доповнення чи уточнення у трактуваннях термінів чи формуванні класифікацій та виокремленні нових класифікаційних ознак збагачують економічну науку та допомагають компаніям на ринку з вибором найбільш вигідної стратегії власного розвитку.

Тому, на основі досліджень вітчизняних вчених були зроблені висновки, що вибір конкурентної стратегії ґрунтується на загальних засадах, без виділення таких обов'язкових етапів, як аналіз внутрішнього середовища, виявлення сильних та слабких сторін підприємства та оцінка конкурентоспроможності його продукції [3].

Таким чином, етапи вибору альтернатив не містять необхідного рівня деталізації. Це призводить до того, що отримані результати аналізу складно застосовувати в підприємницькій діяльності, оскільки інструменти оцінки внутрішнього і зовнішнього середовища подані у загальному вигляді. Новим підходом до вибору і формування конкурентної стратегії на українських підприємствах є концепція, яка розглядає даний процес з врахуванням наступних складових: аналіз кон'юнктури ринку, аналіз конкурентного середовища підприємства, оцінка сильних і слабких сторін підприємства, аналіз конкурентних переваг підприємства, вибір конкурентної стратегії, розробка конкурентних альтернатив і розрахунок їх ефективності [2].

З урахуванням даних переваг та недоліків вчені пропонують алгоритм вибору конкурентної стратегії, який включає наступні стадії (рис. 2).

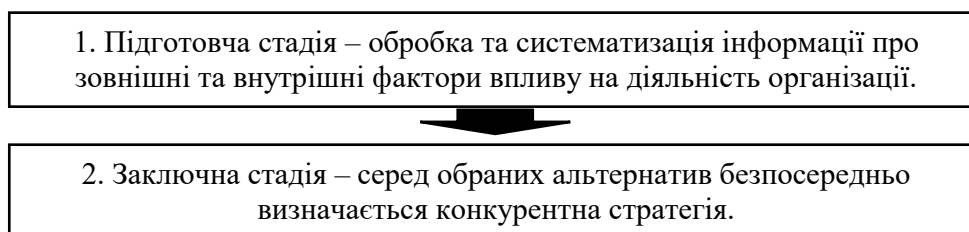


Рис. 2. Алгоритм вибору конкурентної стратегії

Перевагами даного підходу є врахування факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ, проте не зазначаються інструменти для здійснення аналізу, а також основні критерії відбору стратегії. При цьому вибір конкурентної стратегії базується на отриманій інформації підготовчої стадії про привабливість ринку, наявність відповідних стратегічних ресурсів тощо.

Висновок. Отже, конкурентну стратегію розвитку на українських підприємствах можна розглядати як засіб, завдяки якому фірма переміщається з поточної ринкової позиції до бажаної. Це здійснюється шляхом адаптації до зовнішніх сил: конкуренції, ринкових змін, розвитку технології, а також за допомогою визначення і приведення ресурсів компанії відповідно до можливостей, які відкриваються перед фірмою.

В умовах зростання конкуренції практичний інтерес з боку комерційних організацій до конкурентних стратегій розвитку посилюється, тому проблеми, пов'язані з розробленням і реалізацією стратегій, у край актуальні. Таким чином, при впровадженні ефективної конкурентної стратегії розвитку підприємство повинно враховувати комплексне системне використання внутрішніх потенційних можливостей створення конкурентних переваг, що забезпечуватимуть адекватну реакцію на зміни факторів зовнішнього середовища, упереджуватимуть заходи конкурентів і сприятимуть сталому розвитку підприємства у визначеному стратегічному періоді.

Список використаних джерел

1. Василенко В. І., Ткаченко Т. І. Стратегічне управління підприємством : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2014. 356 с.
2. Аристов О. В. Конкурентность и конкурентоспособность. Москва : Теис, 2009. 203 с.
5. Портер Майкл. Конкурентная стратегия : Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. 3-е изд. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2017. 453 с.
6. Щурко У. В. Підходи до формування та реалізації конкурентних стратегій. Збірник наукових праць Мукачівського державного університету. 2018. Вип. 17. С. 402–410.

УДК 336.71:338.28

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МІКРОФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Гаряга Л. О., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій
Головко М. О., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Одним із елементів послідовного розвитку фінансового ринку є перегляд основних алгоритмів роботи мікрофінансових організацій (далі МФО), основою стабільного функціонування яких стає оптимальне використання наявного конкурентного потенціалу. Ефективне функціонування суб'єктів господарювання в умовах невизначеності та нестабільності економіко–політичної ситуації в країні потребує знань та володіння об'єктивною інформацією щодо оточуючого середовища [1, с.103], котре суттєво впливає на формування конкурентних переваг. Конкурентний потенціал відображає реальні та ймовірні можливості економічного суб'єкта створювати і просувати на ринок конкурентоспроможні продукти та послуги, а також формувати позитивний імідж надійної і сучасної мікрофінансової організації, що відповідає існуючим вимогам клієнтів. У зв'язку з цим, вивчення сучасних підходів до оцінки конкурентоспроможності МФО є актуальним і практично значимим питанням. У даний час існує безліч методів аналізу

конкурентоспроможності організацій, що можливо застосовувати у вітчизняних реаліях. Разом з тим, далеко не всі використовувані методики в повній мірі розкривають сутність конкурентоспроможності організацій, що діють на фінансовому ринку, а саме не враховують специфіки діяльності МФО:

по–перше, послуги, що надаються МФО, потребують диференційованого підходу, з урахуванням того, що ряд матеріальних послуг клієнтам неминуче супроводжується окремими чистими послугами;

по–друге, ніша сектора мікрофінансування доволі обмежена і МФО повинні бути гнучким інститутом в рамках даного сектору, тобто знати стан і тенденції розвитку всіх секторів фінансового ринку, визначати своє фактичне і потенційне місце на них, постійно бути готовими надавати клієнтам затребувані послуги;

по–третє, споживачі фінансових послуг досить консервативні, якщо мати на увазі набір послуг, в яких вони зацікавлені, проте практично завжди розраховують на індивідуальні варіанти надання їм навіть традиційних, стандартних фінансових продуктів;

по–четверте, МФО, яка розраховує на серйозний успіх для себе і своїх клієнтів, повинна постійно тримати в полі зору, з одного боку, рішення основних владних структур, які можуть хоча б побічно відбитися на умовах фінансової діяльності, з іншого — стан і тенденції розвитку економіки регіону і країни в цілому [2], і з урахуванням що відбуваються в названих сферах змін своєчасно приймати необхідні і можливі заходи як у власних інтересах, так і в інтересах своїх клієнтів.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки науковці проявляють значний інтерес до методів оцінки конкурентоспроможності економічних суб'єктів. Зокрема, для визначення конкурентоспроможності та конкурентної позиції організації Ситник Г. В. пропонує застосовувати такі процедури [3, с. 224]:

– для кожної галузі, в якій функціонує організація, складається список ключових факторів успіху;

– експертами присвоюються відносні ваги факторів, що відображають ступінь їх значимості для досягнення в галузі стійкої конкурентної позиції (сума ваг повинна бути дорівнювати одиниці);

– для кожної організації визначається ступінь її конкурентної сили по кожному з ключових чинників (ступінь конкурентної сили вимірюється від 1 до 5);

– обчислюється узагальнена оцінка конкурентоспроможності організації на даному ринку, для чого відносна вага кожного ключового фактору множить на відповідну оцінку, а отримані результати складаються, що дає інтегральну оцінку.

Наприклад Филюк Г. М. пропонує наступний набір ключових факторів успіху та їх відносні ваги: дослідницький потенціал — 0,3; витрати виробництва — 0,2; якість продукції — 0,2; частка ринку — 0,3 [4]. Відзначимо, що даній методиці притаманні певні недоліки, пов'язані із встановленням суб'єктивних оцінок. Але загальний підхід до аналізу простий в застосуванні, доступний і дозволяє швидко порівняти конкурентні позиції досліджуваних економічних суб'єктів, в тому числі і МФО.

Вітчизняні організації, що функціонують на фінансовому ринку, з метою оцінки рівня своєї конкурентоспроможності доволі часто використовують модель конкурентних сил, запропоновану порталом «finance.ua», що є у вільному доступі мережі Інтернет. Економічний портал «finance.ua» при оцінці конкурентоспроможності фінансових організацій пропонує враховувати, перш за все, конкурентні переваги пропонованого на ринку фінансового продукту. В якості найбільш істотних характеристик на поталі виділяють:

– імідж фінансової організації (визначається анкетуванням і методом експертних оцінок);

– доступність фінансової організації (широка мережа філій, достатня пропускну здатність тощо);

– цінова (тарифна) політика.

Проаналізуємо діяльність МФО в межах Черкаського регіону, в якому станом на 2020 рік зареєстровано і доволі успішно функціонують 73 мікрофінансові організації. Найбільшими з них є: «Moneyveo», «Scloan», «Ваша готівочка», «Credit plus», «Є гроші», «My Credit», «Зарплата», «KF.ua», «Loanu», «Качай Гроші», «Євро Гроші» [5].

З метою аналізу конкурентних переваг регіональних МФО на основі експертних оцінок нами складена конкурентна таблиця (табл. 1) і проведено розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності фінансових продуктів, пропонованих найбільшими представниками мікрофінансового сектора фінансового ринку населенню обраної для поглибленого дослідження області.

Таблиця 1

Огляд МФО–конкурентів на фінансовому ринку Черкаської області *

Назва МФО	Доступність і актуальність інформації на сайті	Наявність BankID	Якість обслуговування в контакт–центрі	Кількість каналів погашення позики	Наявність програм лояльності	Всього
Moneyveo	33,75	5	29	15	10	92,75
Scloan.ua	31,5	5	29	15	10	90,5
Євро Гроші	27	0	18,65	7,5	0	53,15
Credit plus	33,75	5	24,86	15	10	88,61
Є гроші	36	5	28,31	7,5	10	86,81
Качай Гроші	33,75	0	22,1	15	10	80,85
Ваша Готівочка	36	0	24,17	13,13	10	83,3
KF.ua	29,25	5	29	15	10	88,25
Loanu	31,5	5	26,24	15	5	82,74
MyCredit	36	5	20,71	15	10	86,71
Качай Гроші	33,75	0	22,1	15	10	80,85
Зарплата	36	0	24,86	7,5	10	78,36

* складено авторами

Розраховані показники наведені в таблиці 1 дозволять стверджувати, що на сьогоднішній день на регіональному фінансовому ринку лідируючі позиції займають такі МФО — «Moneyveo», «MyCredit», «KF.ua», «Є гроші» та «Ваша готівочка». Рівень конкурентоспроможності яких має найбільші значення, що і дозволяє зробити висновок про існуючий розподіл мікрофінансового сектора фінансового ринку Черкаської області на їх користь, що підтверджується також відповідними статистичними даними. До аутсайдерів досліджуваного регіонального ринку можна віднести МФО — «Євро Гроші», «Зарплата», «Качай гроші».

Проведений аналіз потенціалу підприємств–конкурентів на ринку мікрофінансових позик дозволяє зробити висновок про те, що в цілому спостерігається тенденція середнього рівня конкурентоспроможності, адже кожне підприємство не використовує свій потенціал в повному обсязі. Це говорить про проблеми збалансованого управління, що впливає на формування конкурентних переваг кожної компанії в розрізі надання досліджуваних послуг. Лідером на регіональному ринку підприємств, що надають фінансові послуги протягом останніх років в розрізі МФО залишається «Moneyveo», що найбільше проявляються якості обслуговування клієнтів у контакт–центрі.

Таким чином, оцінка конкурентоспроможності мікрофінансових організації в межах Черкаського регіону дозволяє стверджувати, що при досить високому рівні ринкової концентрації фінансових послуг в досліджуваній області існує доволі інтенсивна конкуренція, обумовлена наявністю значної кількості регіональних і національних МФО, а також різноманітністю пропонованих ними фінансових продуктів, тому питання забезпечення конкурентоспроможності мікрофінансових організацій за сучасних умов функціонування постає надзвичайно гостро та потребує комплексних досліджень в окресленому напрямку.

Список використаних джерел

1. Руденко М. В. Управління підприємствами з урахуванням позицій зацікавлених сторін. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2016. Вип. 29. С. 103–109.
2. Колодій С. Ю. Розвиток економіки України: «ресурсне прокляття» по-українськи чи наслідок постсоціалістичної трансформації. Економічний часопис ХХІ. 2015. № 7–8(1). С. 36–39.
3. Ситник Г. В., Архіпов Н. М. Система управління ефективністю діяльності підприємства. Проблеми економіки. 2018. № 1 (35). С. 223–230.
4. Филіук Г. М. Оцінка конкурентного підприємницького середовища в Україні: методологічні аспекти. Вісник національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. 2011. № 124–125. С. 19–21.
7. Рейтинг мікрофінансових організацій України. Finance.ua : веб-сайт. URL : <https://finance.ua/ua/credits/top-mfo>.

УДК 336.64

**СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Герасименко А. В., аспірант
Університет банківської справи

Соціально–економічні тенденції, які, на сьогоднішній день, мають місце у світі та в Україні, потребують від банків та підприємств промисловості трансформації умов співпраці. Стагнація у промисловому секторі постає новою загрозливою реальністю, яка матиме свої руйнівні наслідки як для пов'язаних галузей сфери матеріального виробництва, так і для фінансового сектору, та особливо для обслуговуючих банків, адже промислові підприємства займають лівову частку в їхніх клієнтських базах. Бачення того, як саме повинні змінитися партнерські відносини банків та промислових підприємств, з огляду на сучасні економічні виклики, передусім, вимагає висвітлення поточної ситуації у промисловому секторі, так само як і в банківському, зокрема у сегменті банківського кредитування промисловості.

Вектор соціально–економічної політики України, на сьогоднішній день, направлено на забезпечення стійких та високих темпів економічного зростання. До 2020 року діє Концепція загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості України (далі по тексту — Концепція), відповідно до якої у 2013–2020 рр. очікувались наступні результати: збільшення індексу промислової продукції на 2,2 % щорічно, частки інноваційної продукції в питомій вазі виробництва промислової продукції до 50 %, та збільшення частки підприємств промисловості, що провадять інноваційну діяльність до 25 % [1].

Проте поточна ситуація розвитку промислового сектору інша: станом на серпень 2020 р. індекс промислової продукції склав 96,5 %, що є нижчим на 2,5 п.п., ніж у 2013 р., а в цілому за останні 10 років цей показник зменшився на 15,7 п.п. (у 2010 р. індекс промислової продукції становив 112,2 %) [2]. Частка інноваційної продукції в питомій вазі виробленої промислової продукції за 2019 р. склала 1,3 %, що є нижчим на 2 п.п., ніж у 2013 р., та в цілому за останні 20 років зменшилась на 8,1 п.п. (у 2000 р. цей показник становив 9,4 %) [2]. Частка підприємств промисловості, що займаються інноваційною діяльністю у 2019 р. склала 13,8 %, що на 0,2 п.п. більше, ніж у 2013 р., але на 1 п.п. менше, ніж 20 років тому. Ще однією негативною тенденцією розвитку промислового сектору є стрімке збільшення частки збиткових підприємств — 39,2 % за січень–червень 2020 р. [2]. Хоча за останні майже 20 років спостерігалась тенденція до зменшення частки збиткових підприємств промисловості — з 41,3 % у 2000 р. до 28,3 % у 2018 р. [2], це відбувалось на фоні скорочення загальної кількості

суб'єктів господарювання у промисловому секторі – на 26 110 одиниць у 2018 р., порівняно з 2010 р., та з їх числа підприємств — на 3 402 одиниці [2].

Так, з однієї сторони, розвиток промислових підприємств засвідчує рівень завищеності очікувань від реалізації Концепції, а з іншого боку — глибину руйнівних наслідків фінансово-економічної кризи, результат втрати територіальної цілісності України внаслідок захоплення АР Крим Російською Федерацією та продовження воєнної агресії на сході України, а також на фоні пандемії COVID-19.

Банківська система України могла б забезпечити зниження залежності промисловості від негативних наслідків зовнішніх факторів шляхом кредитування галузей виробництва, але з іншого — за останні роки соціально-економічної та політичної нестабільності, банківський сектор також зазнав суттєвих змін. Кількість діючих банків за період 2013–2020 рр., зокрема, в результаті політики Національного банку щодо очищення банківського сектору, різко змінилась: зі 179 банків у 2013 році до 74 станом на початок вересня 2020 р., з їх числа 23 банки з 100 % іноземним капіталом [3]. За цей період банківський сектор подолав роки надзвичайної збитковості (2014 р. — збитки в обсязі 52,966 млрд грн, 2015 р. – 66,600 млрд грн, 2016 — 159,388 млрд грн, 2017 — 26,491 млрд грн) [3]. Починаючи з 2018 року, банки почали одержувати прибутки, зокрема, за січень–серпень 2020 року, обсяг чистого прибутку банків України становить 32,641 млрд грн, частка процентних доходів у питомій вазі доходів складає — 58,9 % [3]. Обсяги кредитування за останній рік також зазнали позитивних змін: з початку 2020 року обсяг кредитного портфелю банківського сектору збільшився на 42,234 млрд грн, і станом на 01.09.2020 р. становить 1 139,828 млрд. грн., з яких кредити надані корпоративному сектору — 869,270 млрд грн [3]. Але частка непрацюючих кредитів, наданих банками корпоративному сектору, залишається надзвичайно високою: станом на 01.09.2020 р. – 53,56 % [3].

Щодо динаміки банківського кредитування промисловості, то вона є неоднорідною: з 2014 року спостерігається спадний характер кредитування промислових підприємств, який сягнув піку в 2019 році — обсяг кредитування зменшився на 13,71 %, найбільше, у добувній промисловості — на 31,23 %. З початку 2020 року спостерігається слабке поживлення: в цілому, на 6,81 %. Слід також зазначити, що частка кредитів наданих у промисловість в питомій вазі кредитного портфелю банків за період 2013–2020 рр. збільшилась на 6,54 п.п. і станом на 31.08.2020 р. становить 33 % [3]. Так, з одного боку, аналіз поточної ситуації вказує на позитивні тенденції у сегменті банківського кредитування промисловості, але з іншого боку, обсяг непрацюючих кредитів, наданих банками промисловим підприємствам свідчить про зворотне. Зокрема, станом на 31.08.2020 р. частка непрацюючих кредитів у загальному обсязі наданих кредитів промисловості складає 50,78 %.

Неоднозначна ситуація спостерігається у динаміці відсоткових ставок за новими банківськими кредитами для підприємств: хоча з 2013 року можна спостерігати зниження середньозважених відсоткових ставок за новими банківськими кредитами для нефінансових корпорацій, ставки за новими кредитами наданими для підприємств промисловості суттєво не змінилися (станом на 31.08.2020, для підприємств добувної промисловості — 12,31 % у національній валюті та 5,98 % в іноземній валюті, для переробної промисловості — 12,86 % та 5,76 % відповідно, для суб'єктів постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря — 13,25 % та 5,81 % відповідно, а також для суб'єктів водопостачання, каналізації, поводження з відходами — 19,94 % та 7,48 % відповідно) [3].

На нашу думку, комплексною проблемою, що стримує розвиток сегменту банківського кредитування промисловості, на сьогоднішній день, є формування «замкненого кола», в якому перебуває значна частина вітчизняних промислових підприємств. Зокрема, результати проведеного дослідження засвідчують, що у сучасних реаліях підприємства промисловості є обмеженими у власних коштах, дуже часто — неплатоспроможними, і в цілому відчувають гостру недостатність фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності [4, 5]. З іншого боку, слабка динаміка банківського кредитування підприємств промисловості та збільшення частки недіючих кредитів не сприяє збільшенню прибутковості банків, тому що це створює додаткові

ризиків та навантаження на банківський капітал. З метою компенсації, банки формують відповідні відсоткові ставки за кредитами, які розцінюються підприємствами як високі. Таким чином, сформувалося замкнене коло: при існуючому рівні відсоткових ставок для промисловості відбувається перекачування доходу від промислового підприємства–позичальника до банку, що значно погіршує фінансовий стан підприємства–позичальника, та унеможливує ефективне засвоєння кредитних коштів.

Постає очевидним, що без участі держави, активізації розвитку промисловості шляхом банківського кредитування не відбуватиметься. У цьому контексті на увагу заслуговує досвід Іспанії, де функціонує мережа вузькоспеціалізованих державних банків, які разом із комерційними банками комплексно задовольняють потреби у фінансуванні розвитку реального сектору економіки [6]. В Німеччині набула широкого поширення практика діяльності земельних банків, що перебувають у власності територій (земель), які володіють поручительствами цих земель і є відповідальними за укладеними банківськими кредитними договорами, а також випущеними облігаціями та ін. Державні гарантії обумовлюють зростання попиту на банківські кредити з боку реального сектору, і саме земельні банки приймають активну участь в кредитуванні виробничих підприємств [7].

Вітчизняні економісти та науковці також роблять акцент на ключову роль держави у вирішенні даної проблеми. Так, Н. Я. Юрків та Д. М. Гладких, пропонують Національному банку України створити механізм рефінансування надійних системних банків з метою подальшого спрямування цих коштів для підприємств реального сектору [8].

З урахуванням вищезазначеного, а також враховуючи сучасні особливості розвитку соціально–економічного середовища нашої держави, вважаємо за доцільне виокремити такі напрями покращення ситуації у сегменті банківського кредитування промислових підприємств:

- активне інформування і залучення підприємств промисловості до участі в діючих міжнародних фінансового–кредитних програм розвитку;
- збільшення строків кредитування підприємств для кредитів, наданих на інвестиційні цілі та капітальні витрати;
- запровадження державної програми здешевлення кредитів для галузей промислового сектору;
- з урахуванням прогнозів щодо сценарію розвитку промисловості під впливом пандемії COVID–19, на державному рівні доцільно встановити обмеження для рівня відсоткових ставок як за новими, так і за діючими банківськими кредитами для промислових підприємств, чий фінансовий стан є задовільним відповідно до внутрішніх методик банків стосовно оцінки кредитоспроможності позичальників.

Список використаної літератури

1. Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.07.2013 р. № 603–р. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/603–2013–р>.
2. Статистична інформація. Державна служби статистики України : веб–сайт. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Наглядова статистика Національного банку України. Національний банк України : веб–сайт. URL : <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision–statist>.
4. Гуца А. В., Боронос В. Г., Романова Ю. Ю. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності підприємств. Ефективна економіка. 2019. № 11. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2019/174.pdf.
5. Руденко І. В., Постольна Н. О., Голованова О. М., Приходько Т. М., Золотоверха В. П. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності підприємств України. ScienceRise : науковий журнал. 2019. №5 (58). С. 18–22. URL : https://www.researchgate.net/publication/334159441_Financial_implementation_of_the_Ukrainian_enterprises'_innovative_activities.

6. Понеделко Г. Испания : слабые перспективы роста. Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 4. С. 60–69.
7. Рахметова А. М. Концепция взаимодействия банковского и реального секторов экономики в современных условиях : дис... д-ра экон. наук : 08.00.10. ФГОБУ «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». Москва, 2015. 370 с.
8. Юрків Н. Я., Гладких Д. М. Розвиток банківського кредитування господарюючих суб'єктів як умова забезпечення сталого економічного зростання в Україні. 2019. URL : <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/rozvitok-bankivskogo-kredituvannya-gospodaryuyuchikh-subektiv-yak-umova>.

УДК 336.711.65:001.895

ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГУЛЯТОРНИХ «ПІСОЧНИЦЬ» ДЛЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ ІНДУСТРІЇ

Сгоричева С. Б., д-р екон. наук, професор,
професор кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
Національного університету
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Проблема взаємовідносин фінансових інновацій та державного регулювання фінансового сектора вже давно знаходиться у полі зору науковців, при цьому дискусії точаться навколо питання, чи є регулювання каталізатором інновацій, або є фактором, що перешкоджає їх виникненню та розповсюдженню. М. Міллер стверджував, що регулювання протягом впродовж десятиліть є одним з головних рушіїв успішних інновацій [1]. З іншого боку, Р. Мертон наполягав на тому, що регулювання може перешкоджати нормальному функціонуванню «двигуна інновацій» і таким чином обмежувати досягнення більшої ефективності у фінансовій системі у цілому [2]. Інший відомий фахівець у сфері фінансових інновацій, Дж. Лернер, також вважав, що регуляторне навантаження може утримувати нових учасників фінансового ринку від участі в інноваційному процесі, а отже, створювати інноваційні бар'єри [3].

Зазначене питання надзвичайно загострилося з початку 2000-х років, коли на фінансові ринки активно стали виходити представники індустрії інформаційно-комунікаційних технологій з пропозиціями інноваційних способів надання послуг, і почав формуватися сектор FinTech. Враховуючи його інноваційну природу, він об'єктивно не завжди міг діяти за прийнятими правилами і нормативними обмеженнями, що створювало непорозуміння і конфлікти з органами державного регулювання.

Одночасно, варто згадати і приклади позитивного розв'язання цих проблем, зокрема, діяльність деяких центральних банків щодо сприяння інноваційному розвитку платіжних систем, коли активно застосовувалися методи взаємодії з учасниками фінансового сектора. Так, на початку 2000-х років Комітетом розвитку платіжної системи ФРС США були проведені чисельні інтерв'ю з представниками зацікавлених організацій, при цьому одним з основних питань стало з'ясування бар'єрів, насамперед, регулятивних, з якими стикаються учасники при впровадженні платіжних інновацій. Інший корисний приклад створення регулятивних засад інноваційних фінансових технологій надали наглядові органи Філіппін стосовно розвитку у країні мобільного банкінгу [4, с. 95–96]. Отже, поступово формувалося розуміння того, що для перевірки якості інноваційних продуктів та створення регулятивних норм, які є адекватними потребам фінансових компаній та їх клієнтів, потрібен певний період спостереження, консультацій, взаємодії національних регуляторів та представників FinTech. Зрештою, це розуміння втілювалося у концепцію регуляторної «пісочниці» (*regulatory sandbox*).

Поки що немає її усталеного визначення, але можна констатувати, що регуляторна «пісочниця» — це підхід регулятора фінансового ринку, що, зазвичай, узагальнюється у письмовій формі та оприлюднюється, який дозволяє учасникам ринку, насамперед, FinTech компаніям проводити тестування нововведень у режимі реального часу під контролем регулятора. Нові фінансові продукти, технології та бізнес-моделі можуть бути перевірені за певним набором правил, вимогами нагляду та з використанням відповідних запобіжних заходів. Інновації, безумовно, реалізуються у межах діючого законодавства, але без додаткових нормативних та інструктивних документів.

Уперше про намір створити регуляторну «пісочницю» було заявлено наприкінці 2015 року у Великій Британії, і це привернуло неабияку увагу національних регуляторів та представників FinTech індустрії багатьох країн світу. На початку 2018 року вже двадцять юрисдикцій мали намір або вже реалізовували цю концепцію. На даний час наявні відомості про 46 регуляторних «пісочниць», серед яких 27 вже функціонують, а інші дев'ятнадцять або знаходяться у процесі становлення, або про їх створення вже оголошено. Варто відмітити, що такі проекти реалізуються не лише у розвинутих країнах (Австралія, Канада, Іспанія, Швеція, США, Японія та ін.), а і в країнах із фінансовими ринками, що розвиваються — Йорданія, Казахстан, Мозамбік, Танзанія, Уганда, Шрі Ланка та ін. [5].

Переваги існування регуляторної «пісочниці» для учасників фінансового ринку полягають у такому:

- інновації впроваджуються швидше, коли FinTech компанії можуть реалізовувати нові ідеї без таких накладних витрат, як дотримання регуляторних вимог та повноцінний захист інтересів споживачів;
- інновації стають більш досконалішими, якщо вони апробуються у реальному житті з реальними споживачами;
- зменшуються бар'єри для входу на ринок;
- послідовне тестування методом спроб і помилок у контрольованому середовищі пом'якшує ризики та попереджає непередбачувані наслідки, які виникають, коли нова технологія надто швидко завойовує ринок.

Одночасно, органам нагляду регуляторна «пісочниця» дозволяє збирати важливі відомості, перш ніж приймати рішення про необхідність подальших регуляторних дій. Успішно проведене тестування інновації може призвести до кількох результатів, включаючи її повноцінне схвалення, розуміння необхідності змін в регулюванні або розробку порядку припинення її застосування. Справжньою перевагою середовища «пісочниці» є те, що воно дозволяє регуляторам та інноваторам конструктивно працювати разом, коли альтернативою можуть бути непорозуміння та гальмування інновацій. Пряме спілкування між FinTech розробниками, бізнесом та регуляторними органами створює більш динамічну та безпечну для споживачів фінансову систему.

Споживачі фінансових послуг також отримують вигоду від функціонування регуляторної «пісочниці», оскільки нові та вигідні технологічні рішення швидше виходять на ринок. За допомогою інновацій відкриваються нові можливості для поглиблення фінансової інклюзії, зокрема, за рахунок застосування біометричних ідентифікаторів, альтернативного кредитного скорингу, e-KYC, грошових переказів на основі блокчейну та нових бізнес-моделей, що застосовуються в обслуговуванні ще неохоплених клієнтів. Отже, інновації можуть усунути такі традиційні бар'єри для фінансової інклюзії, як правові (наприклад, вимоги щодо протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму), операційні (витрати, пов'язані з роботою традиційних офісів) та фізичні (обмеженість традиційних каналів продажу). Регуляторні «пісочниці» можуть також заохочувати конкуренцію та співпрацю між діючими та новими учасниками ринку на користь осіб, ще не охоплених фінансовим обслуговуванням.

Варто зазначити, що концепція регуляторної «пісочниці» постійно доповнюється новими моделями, що формуються під впливом специфічних національних факторів. Відмінності між моделями стосуються критеріїв прийнятності інноваційних технологій, вимог

до тестування, запобіжних заходів, організаційної структури та операційних методів. Створюючи такий механізм, регуляторні органи повинні чітко визначити його цілі та завдання, а також виділити достатні ресурси для його функціонування. Дуже важливо заручитися підтримкою та забезпечити довіру учасників фінансового ринку.

В Україні завдання щодо створення регуляторної «пісочниці» міститься у Стратегії розвитку фінансового сектора України до 2025 року [6], розробленої регуляторами різних секторів фінансового ринку спільно з Міністерством фінансів та Фондом гарантування вкладів фізичних осіб. Воно набуло конкретизації у Стратегії розвитку фінтеху в Україні до 2025 року, підготовленої НБУ у середині 2020 року. В останньому документі зазначається, що Національним банком вже створений прототип «пісочниці» — Експертну раду НБУ щодо комунікацій з інноваційними компаніями та проектами, яка почала діяти навесні 2019 року.

Проте необхідно здійснити перехід до повноцінного її механізму, подвоїти кількість продуктів та сервісів, що щорічно проходять тестування у лояльному регуляторному форматі. Для цього, зокрема, слід внести зміни до статті 7 Закону України «Про Національний банк України» щодо повноважень зі стимулювання та сприяння розвитку інновацій та технологій на ринку фінансових послуг, а також зі створення, визначення порядку роботи та забезпечення функціонування спеціальних регулятивних платформ та тестових середовищ для апробації інноваційних фінансових послуг, платіжних інструментів, схем розрахунків, продуктів та технологій [6]. Ставиться також завдання щодо приєднання до глобальної регуляторної «пісочниці» — *Global Financial Innovation Network*.

До стратегічних цілей створення повноцінної регуляторної «пісочниці», визначених НБУ, належать:

- надання учасникам ринку кваліфікованих консультацій та створення умов для тестувань інноваційних продуктів та сервісів у контрольованому регуляторному середовищі;
- покращення споживацького досвіду та захист прав споживачів завдяки підвищенню якості фінансових продуктів та сервісів;
- зменшення часу виходу на ринок та зростання кількості успішних інноваційних кейсів;
- фінансова інклюзія.

Передбачається, що регуляторна «пісочниця» НБУ зможе використовувати такі інструменти для авторизованих та неавторизованих учасників фінансового ринку: консультування, авторизація інноваційних технологій, регуляторні виключення та модифікації, а також відсутність дисциплінарних заходів під час тестувань; публікація інструкцій для інноваційних фінансових продуктів та сервісів щодо виконання вимог нових нормативних документів, процедур чи правил з метою запобігання порушень з боку інноваційних учасників ринку; тестування продуктів, сервісів та бізнес-моделей.

Утім, слід враховувати, що регуляторні «пісочниці» є зовсім новими механізмами, і їх корисність та вплив на розвиток фінансового ринку ще недостатньо доведені. Не варто вважати, що «пісочниця» є панацеєю від усіх регуляторних проблем, спричинених інноваціями, і є єдиним рішенням у цій сфері. Інші варіанти включають підхід «спробувати і вивчити» — випробування нових ідей у реальному середовищі або стратегію очікування, що включає неформальний моніторинг нових тенденцій до будь-якого офіційного втручання (стосовно, зокрема, кредитування P2P, крипто валют та ін.). Порівняно з цими підходами, регуляторні «пісочниці» є більш структурованими, об'єктивними та відкритими, але також більш формалізованими та ресурсомісткими.

Список використаних джерел

1. Miller M. H. Financial innovation: the last twenty years and the next. *Journal of Finance and Quantitative Analysis*. 1986. № 21.4. С. 459–471.
2. Merton R. C. A functional perspective on financial intermediation. *Financial Management*. 1995. № 24.2. С. 23–41.

3. Lerner J. The new new financial thing: The origins of financial innovations. *Journal of Financial Economics*. 2006. № 79.2. С. 223–255.
4. Єгоричева С. Б. Інноваційна діяльність комерційних банків: стратегічні аспекти : монографія. Полтава : ТОВ «АСМІ», 2010. 348 с.
5. The DFS Observatory. Legal & Regulatory Database / Columbia Business School. URL : <https://dfsobservatory.com/content/regulatory-sandboxes>.
8. Розвиток фінансового сектору. Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. URL : <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy>.

УДК 336.74

ПРОБЛЕМАТИКА ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТІЖНИХ ЗАСОБІВ В КОНТЕКСТІ СТИМУЛЮВАННЯ ОБСЯГІВ БЕЗГОТІВКОВИХ ПЛАТЕЖІВ

Костогриз В. Г., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Ткаченко А. Ю., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

Актуальність організації безготівкових розрахунків пов'язана з тим, що в сучасних умовах окреслилася гостра потреба у вивченні і запровадження усіма учасниками ринкових відносин механізмів функціонування різних форм безготівкових розрахунків. Безготівкові розрахунки з використанням сучасних електронних платіжних засобів стають особливо актуальними за умов сучасної ринкової економіки, активного розвитку електронної комерції, сучасних змін у проведенні торгівельних операцій та банківського обслуговування під впливом спалаху пандемії COVID-19.

Поняття спеціального електронного платіжного засобу визначається як платіжний інструмент, що надає його держателю можливість за допомогою платіжного пристрою отримати інформацію про належні держателю кошти та ініціювати їх переказ [1]. Він включає в себе такі інструменти, як платіжні картки та мобільні платіжні інструменти (тобто платіжні засоби, реалізовані в апаратно-програмному середовищі мобільного телефону або іншого бездротового пристрою користувача). Здебільшого, такий платіжний інструмент має формат смарт-картки, яка є носієм спеціального персоніфікованого платіжного додатку [2].

Визначення сутності поняття «платіжна картка» міститься у працях багатьох українських учених-економістів. Так, на думку Бланка І. О. платіжна картка — це іменний фінансовий документ у формі пластикової магнітної картки, виданий комерційним банком (або іншою фінансово-кредитною установою) для здійснення розрахунків у безготівковій формі за придбані товари та надані послуги [3].

З огляду на те, що сьогодні людство бореться з пандемією COVID-19, кількість безготівкових розрахунків у 2020 р. значно зростає як в Україні, так і у світі загалом, оскільки влада країн закликає людей до зменшення користування готівкою, яка потенційно може бути носієм вірусу. Завдяки технологіям можна замовляти та оплачувати продукти, товари, послуги онлайн, тому не обов'язково відвідувати банківські відділення, щоб здійснювати комунальні платежі чи купувати валюту тощо. Все це ви можете зробити, навіть не виходячи з дому [4].

У 2019 році існувала тенденція до збільшення обсягу операцій (безготівкових та отримання готівки) з використанням платіжних карток. Так, кількість операції з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, досягла 5 057,3 млн шт. (на 29,2 % більше, ніж у 2018 році), а їхня сума — 3 576,7 млрд грн (на 24,3 % більше, якщо порівняти з попереднім періодом) [5].

Більшість цих операцій здійснено у власній мережі українських банків–емітентів (60,6 % від кількості та 78,5 % від суми усіх операцій з картками). У мережах інших банків–резидентів здійснено 35,9 % від кількості та 17,3 % від суми операцій з картками. За межами України обсяг операцій з картками, емітованими банками–резидентами, залишався незначним та становив 3,5 % від кількості та 4,3 % від суми усіх операцій з картками. Водночас операції з картками, емітованими банками–нерезидентами, на території України склали лише 1,2 % від кількості та 2,0 % від суми усіх таких операцій [5].

За кількістю та сумою в першому кварталі 2020 року переважали саме безготівкові операції. Так, кількість безготівкових операцій становила 1 183,2 млн шт. (85,4 % усіх операцій), а сума — 503 млрд грн або 54,6 % від суми усіх операцій із картками (торік, за підсумками першого кварталу, показник становив 49,7 %) [6].

Така ситуація з безготівковими розрахунками тісно пов'язана із стійкістю економіки та збільшенням її прозорості. Упродовж останніх 5 років кількість безготівкових операцій зросла на 24 відсоткових пункти. За цей же час рівень тіньової економіки зменшився з 43 % до 28 % ВВП, що підтверджує її прямий зв'язок із кількістю готівки в державі. Існує властивість, що від збільшення карткових платежів на терміналах на 1 % від ВВП, пасивна тіньова економіка країни (коли ініціатор готівки – продавець) зменшиться в середньому на 0,037 %. Для України це означає додаткові 2 млрд грн до бюджету. Для порівняння — саме стільки уряд запланував виділити на доступні кредити для бізнесу у 2021 році [7].

Згідно з даними НБУ в 2019 р. понад половину кількості безготівкових операцій з використанням платіжних карток (51,2 %) здійснено у торговельній мережі, їх обсяг становив 28,5 % усіх безготівкових операцій. Водночас понад третина цих операцій (36,1 % кількості, 35,9 % суми) – операції з використанням безконтактної технології оплати. Крім того, 42,4 % від суми безготівкових операцій з використанням платіжних карток — це переказ з картки на картку, їхня кількість складала 11,4 % [5].

Українцям подобається зручність, швидкість та безпечність безконтактних платежів (як з використанням безконтактних карток, так і за допомогою смартфонів та інших NFC–пристроїв), тому вони все частіше користуються безконтактними та токенизованими картками.

Так, у березні 2020 року для операцій було використано 8,9 млн безконтактних платіжних карток. Це на 16,0 % більше порівняно з січнем 2020 року. Кількість активних токенизованих платіжних карток, у березні 2020 року становила майже 2,5 млн шт. Це на 11,2 % більше, якщо порівнювати з січнем 2020 року. Загалом третина платіжних карток (31,0 % або 11,3 млн шт.), із застосуванням яких були здійснені видаткові операції у березні 2020 року, — це безконтактні та токенизовані картки [6].

Проте, незважаючи на позитивну динаміку, на шляху розвитку безготівкових розрахунків є певні перепони. Зокрема, ними є:

- слабкий рівень законодавчої бази;
- відсутність інтересу в особи, яка займається підприємницькою діяльністю, до введення безготівкових розрахунків у власну справу;
- недостатній рівень розвитку інфраструктури безготівкових операцій;
- слабкий рівень фінансової грамотності громадян;
- наявний невисокий рівень платоспроможності населення;
- недовіра населення до банківських установ та той факт, що більшість сум грошових коштів проводиться за рахунок готівкових [8].

Отже, на даному етапі Україна потребує значних структурних зрушень у напрямі вдосконалення системи безготівкових розрахунків, що надасть змогу державі контролювати систему грошових потоків і виводити грошові кошти з тіні.

Основними шляхами вдосконалення організації безготівкового грошового обороту на рівні держави є необхідність :

- вдосконалювати нормативно–правову базу щодо регламенту функціонування системи безготівкових розрахунків,

- створити дієву системи контролю за здійсненням безготівкових операцій та оформлення розрахункових документів;
- здійснювати постійний пошук нових механізмів організації безготівкових розрахунків, які б дозволяли на економічній основі подолати кризові явища і процеси у грошовій сфері [9].

Основними шляхами вдосконалення організації безготівкового грошового обороту на рівні банківських установ є необхідність:

- створення інструментів та механізмів заохочення клієнтів до використання безготівкових розрахунків,
- удосконалювати електронні платіжні засоби через активне впровадження високотехнологічного досвіду розвинених країн;
- гарантувати безпеку при здійсненні безготівкових операцій.

Реалізація вищезазначених заходів призведе до вдосконалювання системи безготівкових розрахунків, збільшить попит, забезпечить залучення готівки в банківські установи, що надасть змоги легалізувати та вивести з обороту значні суми коштів. Щодо суб'єктів підприємництва, то ці кроки забезпечать контроль за всіма господарськими операціями контрагентів і зведуть до мінімуму можливості приховування доходів від фіскальних органів [9].

Отже, сучасні проблеми та тенденції, зокрема, ті що виникли під впливом спалаху пандемії стимулюють до збільшення обсягів безготівкових розрахунків, зокрема через платіжні картки чи NFC-пристрої. Останнім часом все більша кількість населення здійснює покупки та оплачує платежі онлайн, не виїжджаючи з дому, адже це безпечно та зручно. Проте, існують певні проблеми на шляху розвитку безготівкових розрахунків, зокрема ймовірність викрадення даних, втрати коштів, не достатньо розвинена законодавча база та інші негативні моменти. Подолання вказаних проблем призведе до вдосконалювання системи безготівкових розрахунків та збільшення їх обсягів.

Список використаних джерел

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14#Text>.
2. Богданович А. С. Безготівкові розрахунки із використанням електронних платіжних засобів як комплексний правовий тубінститут. Часопис Київського університету права. 2013. № 4. С. 391–394. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chkup_2013_4_95.
3. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера. Киев : «Ника-Центр»; Эльга, 1998. 480 с.
4. Луцик М. В Аналіз ринку безготівкових розрахунків. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2020. Вип. № 42. С. 171–177. URL : [/https://doi.org/10.32841/2413-2675/2020-42-30](https://doi.org/10.32841/2413-2675/2020-42-30).
5. Річний звіт НБУ за 2019 рік. Національний банк України : веб-сайт. URL : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2019.pdf?v=4.
6. За кількістю та сумою в Україні переважають безготівкові операції Національний банк України : веб-сайт. URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/za-kilkisty-ua-sumoyu-v-ukrayini-perevajayut-bezgotivkovi-operatsiyi>.
9. Пігулка для економіки: як cashless впливає на фінансове здоров'я України. URL : <https://www.epravda.com.ua/projects/interkassa/2010/10/8/666073/>.
10. Пасічник І. В., Вязовий С. М., Лозовий С.В. Новітні форми безготівкових розрахунків у контексті підвищення конкурентоспроможності банків. Інфраструктура ринку. 2019. № 37. С. 637–642.
11. Хайлова Т. В., Кувшинчикова А. С. Деякі питання безготівкових розрахунків і шляхи їх вирішення. Економіка та право. 2014. № 1. С. 103–107.

НЕОБАНКИ ЯК ФЕНОМЕН ЦИФРОВОЇ ФІНАНСОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

*Лобозинська С. М., д-р. екон. наук, професор,
професор кафедри банківського і страхового бізнесу
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Стрімкий розвиток технологій формує нові правила гри для банків, стимулюючи до процесів цифрової трансформації. Сучасні потреби клієнтів, мобільний інтернет, хмарні технології, технологія блокчейн вимагають від банків активного впровадження цифрових інновацій та побудови оновлених бізнес-процесів.

Перші кроки до зміни традиційних банківських підходів в обслуговуванні клієнтів були здійснені британським банком First Direct, який запустив телефонний банкінг у 1989 р. та застосував концепцію роботи без відділень, цілодобово обслуговуючи клієнтів за допомогою кол-центру. До травня 1991 р. користувалися послугами банку 100 тис. клієнтів. З розвитком інтернету банківські установи часто прагнули скоротити операційні витрати, пропонуючи клієнтам послуги інтернет-банкінгу. Одночасно з цим з'явилися перші інтернет-банки. Так, у 1998 р. у Великій Британії був створений інтернет-банк Egg. За допомогою кол-центру та інтернет-порталу клієнти могли керувати своїми рахунками. Завдяки зручному сервісу незабаром банк мав більше ніж 2 млн клієнтських рахунків [1]. Згодом фінансові компанії, які надають фінансові послуги без наявності мережі філій та відділень, шляхом новітніх телекомунікаційних каналів почали називати необанками. Із середини 2000 років онлайн- і телефонний банкінг стали основою роздрібних банківських послуг. Більшість банків це врахували, включивши такі онлайн-рахунки у свої основні продукти, паралельно змінюючи або скорочуючи мережі своїх відділень.

Відповідно до загального визначення, необанк — це компанія, яка забезпечує банківський та платіжний сервіс без традиційної інфраструктури банківських відділень.

Необанки — це повністю онлайн-компанії, який на 100 % цифрові і доступні клієнтам тільки через мобільні додатки і платформи персональних комп'ютерів. Більш розгорнуте визначення українські вчені представлене так: необанк — це модернізований та постійно оновлюваний банкінг з розвиненою сучасною функціональністю, формами зв'язку та передачі даних, включаючи такі основні елементи, як Інтернет (веб-сайти, офіси) та мобільний банк (програми, повідомлення) [2].

Часто необанки пропонують більш високі процентні ставки за вкладеними коштами, відсутні комісії за обслуговування карткового рахунку, нижчі проценти за кредитними коштами, краща взаємодія з клієнтом та його підтримки.

Традиційні банки мають набагато більше переваг перед необанками, зокрема, такі як базове фінансування та довіра клієнтів. Однак наявність застарілих систем утруднює розвивати інноваційні послуги для клієнтів.

Незважаючи на те, що необанки мають незначні грошові фонди та невелику клієнтську базу в порівнянні з банками, вони можуть створювати та надавати нові інноваційні послуги, які відповідають викликам цифрової економіки.

Пізнати глибше сутність необанків нам дозволить дослідження їхніх сильних та слабких сторін, а саме переваг та недоліків.

Перевагами необанків над класичними банками є:

- низька вартість фінансових продуктів, як правило, вони є недорогими, без щомісячної плати за обслуговування;
- прозорість надання фінансових послуг, а саме відсутність прихованих комісій і надмірних штрафів за овердрафт.

- інноваційні мобільні додатки, де є можливість оперативно керувати своїми фінансами, прогнозувати активність свого рахунку і швидко усувати проблеми.
- спрощена процедура кредитування замість жорсткого і трудомісткого процесу кредитування, необанки використовують інноваційні способи оцінки кредитоспроможності позичальника, що прискорює процес його надання;
- орієнтація на специфічні сегменти ринку, працюють з вразливими клієнтами і недостатньо охопленими банками сферами діяльності (кредити для малого бізнесу та фізичних осіб–підприємців, міжнародні перекази для трудових мігрантів, іпотечне кредитування для молоді тощо). Наприклад, необанк Monese надає послуги, для трудових мігрантів, Habito спеціалізується на іпотечному кредитуванні, Revolut та TransferWise працюють на ринку міжнародних переказів [3]

Діяльність необанків не позбавлена недоліків. Небанківські активи можуть бути з або без гарантованого державного покриття. З огляду на це користувач таких фінансових послуг має встановити ступінь ризику збереження своїх заощаджень. Чинне фінансове законодавство у повній мірі ще не регламентує діяльність таких нових гравців на фінансовому ринку. Якщо виникає проблема з додатком або його роботою, з новими законодавчо неврегульованими послугами, з'являється плутанина щодо того, хто буде нести відповідальність за таку діяльність і як ця проблема буде вирішуватися. До кінця не є розробленою процедура захисту прав споживачів цифрових фінансових послуг.

Необанки поділяються на 2 типи:

- 1) необанки, які самостійно отримують банківську ліцензію і є повноцінними гравцями на фінансовому ринку.

До таких банків можна віднести лондонський необанк Revolut, який обслуговує клієнтів з 30 країн Європи, а також з Північної та Південної Америки й Азіатсько–Тихоокеанського регіону. Цей он–лайн банк зібрав більше 6 млн клієнтів за 4 роки діяльності та залучив 34 млн приватних інвестицій [4].

Цей необанк створив цілу екосистему, яка пропонує такі ж послуги, що і традиційні банки, тільки більш оперативно і без відвідування офісів. Клієнт може за хвилини відкрити рахунок безпосередньо зі свого телефону і отримати кращі умови обслуговування, ніж в традиційному банку, з обміну валюти, збереження коштів (в додатку можна встановити місячний бюджет на харчування і розваги, встановити автоматичне збереження коштів запис засобів), купівлі криптовалюти тощо. Серед основних функцій облікового запису Revolut — push–повідомлення, категорії видатків та платежі [6].

- 2) необанки, які отримують право на використання банківської ліцензії від традиційного банку.

У цьому випадку необанк виступає у ролі операційного підрозділу. За такою схемою діє український Monobank. З моменту заснування Monobank здійснює свою діяльність на основі ліцензії Універсал Банку, який виступає банком партнером. Банк не має філій, всі послуги здійснюються за допомогою мобільних додатків. Відповіді на запитання користувачів надаються у програмах обміну миттєвими повідомленнями (Viber, Facebook, Telegram). Monobank дає можливість просто та зручно отримати банківську картку з повним доступом за допомогою мобільного додатку. Серед банківських послуг він дає можливість користуватися поточним рахунком, платежами, а також надає невеликий ліміт овердрафту. Перевагами Monobank є простота і зручність використання рахунку — те, що у світовій практиці називається UX (User Experience) [7]. Хоча діяльність Monobank в Україні є успішною, однак це не свідчить про те, що всі необанки реалізують правильні бізнес–моделі. Так, у 2018 році був ліквідований необанк Touch Bank в Росії, який працював за ліцензією «ОТП банку». На його запуск було виділено 40 млн євро. Банк невірно визначив стратегію розвитку і почав її міняти лише тоді, коли збиток становив понад 1 млрд російських рублів і відновити прибуткову діяльність стало неможливим [8].

Необанки у своїй діяльності використовують найновіші технологічні інновації. Українські дослідники банківської цифрової трансформації згрупували всі вітчизняні банки за ступенем диджиталізації [11]: Front–end only ; Active integration; Own R&D; Digital native.

На першій стадії «Front–end only» банки використовують лише найпростіші цифрові інструменти у взаємодії з клієнтами: веб–сайт, пункти самообслуговування, електронне адміністрування, мобільний додаток. В Україні 41 банк має мобільний додаток.

На другій стадії розвитку «Active integration» банками активно ведеться робота з API, налагоджується співробітництво зі технологічними стартапами. Для цього ступеню розвитку банку у цифрових технологіях характерним є застосування омніканального доступу (веб–сайт, застосунок, чат–бот), надання можливостей клієнтам здійснювати безконтактні платежі, користуватися електронними гаманцями, отримання кеш–беку, дисконтів. Таких банків в Україні налічується 34, вони мають автоматизовані сервіси бек–офісу та співпрацюють із системами Apple або Google Pay.

Перебуваючи на стадії «Own R&D» банки мають власний штат з розробки та імплементації технічних рішень, активно ведуть роботу у різних сегментах з API, співпрацюють зі сторонніми постачальниками — fintech послуг (оплата, рахунки тощо), застосовують віддалену автентифікацію у системі BankID НБУ. Таких банків в Україні налічується 22.

На стадії «Digital native» банк повністю діджиталізований: від взаємодії з клієнтом до виконання внутрішніх процесів. Такі банки здійснюють аналітику клієнтів на основі великих даних, повністю оцифровують взаємодію з клієнтами, застосовують хмарні рішення. Таких банків в Україні лише 3 (АТ «Приватбанк, Монобанк, Універсал банк).

Загалом для успішного розвитку необанкінгу та стимулювання активного процесу цифрової трансформації банківських установ необхідно сприяти встановленню лояльного відношення державного фінансового регулятора до новітніх цифрових технологічних процесів у банківстві, розробити та запровадити пільгову систему оподаткування інноваційних компаній у сфері фінтеху, розширити канали доступу інвесторів на ринок фінансово–банківських послуг.

Список використаних джерел

1. Паперник С. Необанки: закордонна історія та українська перспектива. Юридична газета online. 2020. № 10(612). URL : <https://jur-gazeta.com/publications/practice/inshe/neobanki-zakordonna-istoriya-ta-ukrayinska-perspektiva.html> (дата звернення: 09.10.2020).
2. Губа М., Лінник А., Колесник Д. Розвиток необанків в Україні та світі. Регіональна економіка та менеджмент. 2019. № 2(24). С. 71–74. URL : <http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/3830/1/71-74.pdf> (дата звернення: 11.09.2020).
3. Dobson A. What are neobanks and how are they changing financial services? URL : <https://www.paconsulting.com/insights/what-are-neobanks-and-how-are-they-changing-financial-services>(дата звернення: 15.10.2020).
4. Мациборская Т. Они покорили мир : ТОП–10 самых успешных необанков Европы. URL : <https://psm7.com/mobilnye-banki/oni-pokorili-mir-top-10-samyx-uspeshnyx-neobankov-evropy.html> (дата звернення: 19.10.2020).
5. Верховодов А. Як традиційний банк вривається на ринг цифрових фінтехів. URL : <https://center42.tech/blog/case-rbs-neobank> (дата звернення: 11.10.2020).
6. Офіційний сайт Revolut. URL : <https://www.revolut.com> (дата звернення: 09.10.2020).
7. Офіційний сайт Monobank. URL : <https://www.monobank.com.ua> (дата звернення: 09.10.2020).
8. Левковец Д. Банк, необанк и экосистема. Как меняется финансовый сектор. URL : <https://probusiness.io/tech/6009-bank-neobank-ekosistema-kak-menyetsya-finansovyy-sektor.html> (дата звернення: 05.11.2020).
9. Офіційний сайт Monzo. URL : <https://monzo.com> (дата звернення: 09.10.2020).

10. Офіційний сайт Rocketbank. URL : <https://rocketbank.ru> (дата звернення: 09.10.2020).
11. Bank transformation. Roadmap. 2020. URL : <https://businessviews.com.ua/ru/pravila-vikoristannja-dovidnika-roadmap-bank-transformation-2020> (дата звернення: 10.11.2020).

УДК 336.71

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ BIG DATA В ПРОДАЖАХ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ

Хуторна М. Е., д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Культенко В., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

З розвитком інформаційних технологій, що супроводжується глобальним проникненням мобільного доступу до Інтернету та цифрових послуг, змінюється і процес надання послуг, в тому числі фінансових. Банківський сектор тривалий час вважали досить консервативним у контексті використання новітніх технологій. Однак сьогодні банківські установи та фінансові компанії не можуть дозволити собі залишатись осторонь технологічного прогресу, насамперед, через істотне підвищення конкуренції з боку фінансових компаній та стартапів, сфера діяльності яких безпосередньо стосується надання банківських та інших послуг [1].

Для виявлення актуальних тенденцій розвитку банківських продуктів і послуг, а також інновацій в сфері їх продажів було проведено дослідження за допомогою методу анкетування, респондентами якого стали 70 банківських фахівців, що працюють в комерційних банках у напрямку обслуговування фізичних осіб. На *рис. 1*, представлено відповідь на запитання що є основним драйвером продажів банківських продуктів на сьогоднішній день.



Рис.1. Результати опитування, % [7]

За результатами дослідження, 32 % банківських фахівців вважають головним драйвером розвитку банківських продуктів і послуг активне застосування інформаційних технологій; 19 % опитаних наголошують на актуальність брендингу (банківський бренд повинен створювати певне враження у клієнтів, вселяти довіру, стабільність і інтерес до банківських продуктів і послуг).

На сьогоднішній день Big Data є одним із ключових важелів розвитку інформаційних технологій. Цей напрямок є відносно новим та вже отримав широке поширення в західних країнах. Пов'язано це з тим, що в епоху інформаційних технологій, особливо після буму соціальних мереж, за кожним користувачем мережі Інтернет почала накопичуватися значна кількість інформації, що в кінцевому рахунку стимулювало розвиток напрямку Big Data.

Big Data — процес вивчення великих та різноманітних наборів даних, які дозволяють виявити приховані закономірності, невідомі кореляції, ринкові тенденції, переваги клієнтів та іншу корисну інформацію, яка може допомогти організаціям приймати більш обґрунтовані бізнес-рішення.

Технологія big data — це підхід / метод обробки більшого числа даних для отримання нової інформації, які важко обробити звичайними способами.

Великі дані — набори інформації (як структурованої, так і неструктурованої) настільки великих розмірів, що традиційні способи та підходи (здебільшого засновані на рішеннях класу бізнесової аналітики та системах управління базами даних) не можуть бути застосовані до них. Альтернативне визначення називає Великими даними феноменальне прискорення нагромадження даних та їх ускладнення. Важливо також відзначити те, що часто під цим поняттям у різних контекстах можуть мати на увазі як дані великого обсягу, так і набір інструментів та методів [1].

Використання великих даних може дати значну конкурентну перевагу. І це твердження вірне, якщо їх збір, обробка та аналіз супроводжуються відповідною грамотною стратегією і готовністю бізнесу до змін. Аналізуючи дані, можна створювати нові сервіси та продукти, оптимізувати бізнес, підвищувати точність прогнозування, отже, досягати потрібного економічного ефекту.

Оскільки стрімко зростають темпи впровадження інформаційних технологій, то банківський маркетинг змушений адаптувати свій інструментарій, пристосовуючи його до умов розвитку технологій. На розвиток маркетингу банківських інновацій сприятливий вплив здійснюють технології Big Data. Отже, величезні, постійно поновлювані масиви даних дають можливість проводити детальні класифікації об'єктів, забезпечувати точне розуміння взаємозв'язку тих чи інших характеристик і дій окремої людини, знаходити кореляції між різними параметрами, подіями, і на основі аналітичних висновків визначати найбільш оптимальний спосіб впливу, для того, щоб допомогти банку прийняти обґрунтовані рішення. За допомогою Big Data можна проаналізувати операції конкретного клієнта та запропонувати потрібні йому банківські послуги [2].

Технологія Big Data — це один із способів підвищити прибутковість банківського бізнесу за рахунок аналітично підтвердженого коригування стратегії продажів продуктів і зміщення вектора надання послуг від загального до конкретного, в тому числі кастомізований підхід до груп клієнтів і своєчасний облік їх потреб.

Відповідно до даної концепції, кредитний інститут (банк), в прагненні поліпшити якість пропонованих продуктів і послуг, що надаються, повинен дуже детально розбивати на сегменти (групи клієнтів) власну клієнтську базу. Зробити це можливо тільки маючи в розпорядженні різні розподільні канали. За допомогою каналів продажу банк не тільки продає товари і послуги, але і має «зворотний зв'язок» з клієнтами, що дає можливість постійно розширювати знання банку про клієнтів і їх потреби [3].

Проведене компанією Cisco глобальне опитування показало: технологія Big Data приносить конкурентні переваги, викликає зростання трафіку, збільшує ІТ-бюджети і допомагає поширенню хмарних обчислень. Big Data дає можливість: збільшення крос продажів і додаткових продажів за рахунок кращого знання переваг клієнтів, пошук популярних товарів і причин чому їх купують (і навпаки), удосконалення продукту або послуги, поліпшення рівня обслуговування, підвищення лояльності і клієнтоорієнтованості.

76 % банків заявляють, що Big Data дозволяють залучати нових клієнтів, краще взаємодіяти з ними і підтримувати їх лояльність. Банкам потрібні нові джерела інформації, що дозволяють подивитися на клієнта ширше, формувати нові унікальні пропозиції [4].

За оцінками Gartner, на сьогоднішній день 34 % банків інвестували власні кошти у розвиток технологій Big Data. Найбільше уваги цьому питанню приділяють банки та страхові компанії, головною метою яких є залучення якомога більше клієнтів, до числа яких входять інтернет-користувачі.

Інформація, що отримується в результаті обробки методами Big Data, знаходить застосування на всіх етапах маркетингового процесу. На етапі дослідження маркетингового середовища вона надає широкі можливості аналізу споживачів та конкурентів, аудиту маркетингової діяльності — створення найбільш точного портрету цільової аудиторії: соціально-демографічні, психографічні характеристики, інформація щодо здійснення покупок, онлайн-ресурси, які найчастіше відвідують, як проводять час в інтернеті, якими пристроями користуються та багато іншого [5].

Неперервність процесу надходження інформації надає можливість перетворити статичні маркетингові кампанії на гнучкі інструменти в руках маркетологів, що забезпечує вчасну реакцію на зміну поведінки споживачів.

На сьогодні аналітику даних найбільше застосовують у сферах клієнтського обслуговування та внутрішньої операційної ефективності. Так, технології Big data активно запроваджуються в таких компаніях як Nasdaq, Facebook, Google, IBM, VISA, Master Card, Bank of America, HSBC, AT&T, Coca Cola, Starbucks та Netflix. Зокрема банк HSBC використовує великі дані для протидії шахрайських операцій з картками [5].

Банк HSBC впровадив технології Big Data в склад рішень для протидії шахрайства з кредитними картками. У результаті, ефективність служби по запобіганню шахрайств підвищилась в 3 рази, а точність результатів в десять. За перші два тижні експлуатації спеціалісти безпеки HSBC виявили нові кримінальні групи та схеми з потенційним збитком більше ніж 10 мільйонів доларів.

Отже, враховуючи зарубіжний досвід використання BigData в банках, слід виокремити сфери, котрі зазнають змін при впровадженні аналізу «великих даних» у банківських продажах:

- персоналізований підхід до обслуговування клієнтів — враховуючи незначний коефіцієнт корисної дії (ККД) працівників фронт-офісів та коллцентрів банків, є доцільним використання BigData з метою побудови кращої взаємодії та підтримки лояльності клієнтів. Додаткової уваги слід приділити скорингу: враховуючи, що кредитний скоринг різниться у банках, замість категоричної відмови у наданні кредиту тій чи іншій особі й, відповідно, втрати потенційних вигід від даного позичальника, слід йому натомість надати іншу релевантну пропозицію по кредиту, що відповідатиме його рівню кредитоспроможності;

- поява нових маркетингових рішень та ніш на банківському ринку — ґрунтовний аналіз даних та побудова різних поведінкових моделей дозволяє ідентифікувати нові для банківського досвіду потреби клієнтів або груп клієнтів.

Список використаних джерел

2. Кириленко С. Зміна парадигми продажу банківських послуг в умовах розвитку цифрових каналів дистрибуції. Світ фінансів. 2016. Вип. 4. С. 140–147.
3. DB Research , Big data, The untamed force, May 5 2014, IBM Institute for Business Value, Said Business School Oxford. URL : <https://www.dbresearch.com/>.
4. Луців Б. Банківський маркетинг в умовах цифрової глобалізації. Світ фінансів. 2020. 1(62). С. 20–32. doi : 10.35774/SF2020.01.020.
5. Что такое Big Data (Big Data) в маркетинге : проблемы, алгоритмы, методы анализа. *Landing Page Generator*. URL : <http://lpgenerator.ru/blog/2015/11/17/>.
6. Columbus L. Ten ways big data is revolutionizing marketing and sales. *Forbes*. 2016. URL : <https://www.forbes.com/sites/louiscolombus/2016/05/09/ten-ways-big-data-is-revolutionizing-marketing-and-sales/2/#7a84a33d25cd>.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ДОХОДНОСТИ ПОРТФЕЛЯ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Талимова Л. А., д-р. экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой банковского менеджмента и финансовых рынков
Набиев Асылбек, студент
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
Республика Казахстан

В современных условиях развития экономики и динамики финансового рынка в практике финансового менеджмента одной из основных задач является эффективное управление финансовыми активами, что, в свою очередь, предполагает наличие надежного научно-методического инструментария оценки их стоимости для принятия обоснованных инвестиционных решений.

Теоретические подходы и практические аспекты управления финансовыми активами, в частности связанные с инструментами и методами их оценки, рассматривали в своих научных публикациях такие ученые, как А. Дамодаран, А. Курилова, И. Лукасевич, Г. Марковиц, Я. Миркин, Л. Муслимова, Т. Полтева, С. Росс, П. Самуэльсон, А. Сафронова, К. Чакалян, Ф. Фабозци, Д. Хиршлейфер, У. Шарп и др.

Финансовые активы — «финансовые ресурсы экономического субъекта, которые представляют собой совокупность денежных средств и ценных бумаг, и находятся в собственности данного субъекта» [1, с. 272].

Оценка стоимости финансовых активов определяется целевой задачей при обязательности достижения определенного уровня его доходности в соответствии с уровнем риска и ликвидности. Необходимость такой оценки возникает при проведении мероприятий повышения финансовой устойчивости и эффективности управления организацией, обосновании принятия управленческих решений, купли-продажи акций либо самой организации, определения суммы налогообложения, кредитоспособности организации и др.

Генезис развития основных положений теории оценки финансовых активов, которая также называется портфельной теорией, эволюционно развивались и прошла такие этапы, как разработка математических основ для портфельной теории (И. Фишер), создание теории рыночного портфеля (Г. Марковиц, Д. Тобин, У. Шарп, Дж. Линтнер, Я. Моссин), формирование на основе теории рыночного портфеля теории оптимального портфеля (Ф. Блек, М. Шоулс) [2, с. 226].

Сегодня применяют несколько методов оценки стоимости активов (*табл. 1*). Учитывая то, что большинство методов являются многофакторными, выбор того или иного из них определяют такие характеристики:

- 1) репрезентативность — правильность применяемой концепции, обоснованность отбора существующих признаков и причинно-следственных связей;
- 2) достаточность — полнота предоставляемой информации для принятия решения;
- 3) доступность — прозрачность и понятность получения результата;
- 4) устойчивость — степень влияния незначительных изменений исходных данных на конечный результат;
- 5) управляемость — адаптация для решения задач в рамках одной проблемы формирования портфеля ценных бумаг;
- 6) расширяемость — возможность использования нового набора исходных данных;
- 7) масштабируемость — возможность увеличения размерности задачи [3, с. 8].

Характеристика базовых методов оценки стоимости финансовых активов

Метод	Особенности	Недостатки
Балансовой оценки	оценка по учетной балансовой стоимости оценка по восстановительной стоимости оценка по стоимости производственных активов	не отражают непосредственных результатов хозяйственной деятельности, генерируемых этими активами
Оценки стоимости замещения	сводится к определению стоимости затрат, необходимых для воссоздания имущественного комплекса в разрезе отдельных его элементов с учетом реального износа каждого из них	оперирует стабильными среднеотраслевыми показателями прибыльности и рентабельности
Оценки рыночной стоимости	основан на рыночных индикаторах цен покупки–продажи аналогичной совокупности активов	сложность определения аналоговой рыночной стоимости
Оценки предстоящего чистого денежного потока	определяет стоимость имущественного комплекса суммой реального чистого дохода, который может быть получен инвестором в процессе его эксплуатации	невозможность обеспечить стабильность денежного потока, генерируемого активами; зависимость нормы капитализации от текущей конъюнктуры финансового рынка, а также от точности выбора обоснованной ставки дисконтирования

Источник: систематизировано автором на основе [2, 3, 4]

Современные методы оценки доходности портфеля финансовых активов базируются на предположении, что инвестор стремится максимизировать ожидаемую выгоду и минимизировать риски. Риск определяется как уровень конкретной финансовой потери и является вероятностной оценкой, которая может быть выражена количественно. Для этих целей предполагается использование методов оценки рисков, среди которых выделяют регулятивные, вероятностно–статистические, имитационные.

Среди современных концепций развития постиндустриального общества наиболее востребованной является цифровая экономика, реализация целей и задач которой предполагает цифровизацию всех сфер жизнедеятельности. Динамическое развитие цифровой экономики привело к появлению такого феномена, как криптовалюта. Вследствии чего портфель финансовых активов расширился, в него вошли цифровые активы, среди которых наиболее популярным и востребованным активом являются криптовалюты, отношение к которым сегодня достаточно неоднозначно. Так, цена криптовалюты увеличилась с 0,07 дол. США в 2010 г. до более 10 тыс дол. США в феврале 2020 г. [5]. При этом первичное отрицание возможности использования цифровых активов в экономических отношениях постепенно сменяется либеральным принятием и активной разработкой норм регулирования, учета, аудита и налогообложения. Их уникальная особенность определяется соотношением риска и прибыльности, что и привлекает огромное число инвесторов. В такой ситуации вполне закономерным становится вопрос о доходности цифровых активов и методах ее оценки, т.к. традиционные методы не всегда подходят. В частности эксперты предлагают использовать индикативный подход для оценки доходности криптовалюты: отношение цены к доходности; отношение стоимости сети к объёму транзакций; отношение цены к полезности; моментум–эффект, когда текущая доходность с большой вероятностью предсказывает будущую доходность в заданных временных рамках. Но сложность заключается еще в том, что остается открытым вопрос влияния макроэкономических факторов, цен на нефть, валюту и драгоценные металлы на динамику цены цифровых активов.

Таким образом, определение методов оценки доходности портфеля финансовых активов играет важную роль в финансовом менеджменте в современных условиях развития экономики для определения стоимости различных источников долгосрочного финансирования. Несмотря на достаточно основательно разработанную теоретическую базу, методы и подходы оценки доходности портфеля финансовых активов, их практическая реализация требует адаптации к современным условиям развития национальной экономики и финансового рынка. Кроме того, следует учитывать, что рынок финансовых активов динамично развивается, а с появлением цифровых активов возникает необходимость совершенствования существующих и разработки новых методов оценки доходности.

Список использованных источников

1. Адаменко А. А., Хорольская Т. Е., Горшков В. С. Финансовые активы : понятие и оценка. Вестник Академии знаний. № 34 (5), 2019. С. 272–277.
2. Кешенкова Н. В. Генезис развития теории портфельных инвестиций. URL : <http://duer.edu/uploads/vidavnitstvo14/ekonomichnij-nobelivskij-visnik-114/7615.pdf>.
3. Москалик А .В. Методы формирования портфеля государственных ценных бумаг. URL : https://www.hse.ru/data/292/034/1239/referat_moskalik.pdf.
4. Уткина С. И., Тен А. В. Оценка эффективности имущественного комплекса горного предприятия. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/14763861>.
5. Биткойн как класс активов. URL : <https://insights.deribit.com>.

УДК 336.02

МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Талимова Л.А., д-р. экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой банковского менеджмента и финансовых рынков
Совет Асем, студент
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
Республика Казахстан

Важное место в процессе управления портфелем ценных бумаг банка занимает управление инвестиционными рисками. Вероятность получения прибыли (убытка) в результате проведения банком операций по купле–продаже ценных бумаг называется на рынке ценных бумаг инвестиционным риском. Инвестиционные риски коммерческого банка связаны с возможностью обесценения помещенных в ценные бумаги средств при росте инфляции, невыплаты полностью или частично ожидаемого дохода по ранее вложенным средствам; задержки в получении желаемого дохода [1, с. 25–39].

По степени риска различают допустимый риск — потеря прибыли, критический риск — потеря прибыли и не восполнение затрат, катастрофический риск — полная потеря инвестиций. Область риска — это зона возможных потерь, в границах которой общие потери не превышают предельного значения определенной степени риска. При оценке степени инвестиционного риска, банк определяет причины инвестиционного риска и возможности их устранения, т. е. осуществляет управление инвестиционными рисками.

Качественная оценка инвестиционного риска банка включает: определение факторов риска; анализ условий, при которых риск возникает; определение потенциальных областей риска. Количественная оценка риска производится различными методами: статистическим, аналитическим, методом экспертных оценок, методом использования аналогов и т. д.

Управление инвестиционными рисками предполагает их своевременную идентификацию, оценку, анализ и определение наиболее оптимального и эффективного способа снижения того или иного инвестиционного риска. Одним из наиболее широко практикуемых банками способов снижения рисков является диверсификация портфеля ценных бумаг банком. Максимальное сокращение инвестиционных рисков достижимо, если в портфеле содержится от 10 до 15 различных ценных бумаг. Излишняя диверсификация может привести к сложностям качественного управления портфелем; росту издержек, связанных с поиском банком ценных бумаг, высоким издержкам по покупке мелких пакетов ценных бумаг, покупке недостаточно надежных, доходных и высоколиквидных ценных бумаг.

Процесс управления инвестиционными рисками включает следующие способы и методы, отображенные на *рис. 1*. При проведении инвестиционных операций на рынке ценных бумаг инвестор неизбежно сталкивается с определённым риском возможных финансовых потерь. Это могут быть: риск ликвидности, кредитный риск, процентный риск, технические риски [2, с.25]. Основным из них в данном случае является риск ликвидности. Для поддержания ликвидности рынка акций необходимо наличие на нём значительного капитала. Между тем операции с государственными бумагами как наиболее надёжными, приносящими неплохой доход, и простыми в переоформлении собственности на ценные бумаги, отвлекают значительные средства. Значительное влияние на снижение ликвидности оказывает неустойчивость рынка корпоративных бумаг. Банк заинтересован в снижении высокого риска по вложениям своих средств в акции, и ограничивается наименее рискованными операциями на этом рынке, такими как спекулятивные операции [3, с.16].



Рис. 1. Схема управления инвестиционными рисками в банке

Таким образом, основная цель управления инвестициями состоит в получении максимального дохода при данном уровне риска или минимизации риска при данном уровне дохода. Распределяя инвестиционный портфель между разными финансовыми инструментами, то есть, используя метод диверсификации, банк стремится, по возможности, к полному устранению риска, либо к его уменьшению. В связи с высокой долей риска

корпоративних цінних бумаг банк інвестує в ці фінансові інструменти невелику частку своїх засобів. Основні вкладення банк здійснює в державні цінні папери, як найбільш прибуткові, в якійсь ступені, менше піддані ризику, мають пільгове оподаткування.

Список використаної літератури

1. Роджерс К. Фондовий ринок : курс для початківців / пер. з англ. 3-є вид. Москва: Альпіна Паблишер, 2011. 281 с.
2. Постанова Уряду Республіки Казахстан. План спільних дій Уряду Республіки Казахстан і Національного Банку Республіки Казахстан по розвитку національного фондового ринку на 2018–2021 : утв. 25 січня 2018, № 32. URL: <https://www.zakon.kz/4901594-utverzhdjen-plan-sovmestnyh-deystviy.html>.
3. Кокєнова З. Б. Управління банківськими ризиками в системі забезпечення економічної безпеки Республіки Казахстан : дис. ... канд. екон. наук. КазНУ імені аль-Фарабі. Алмати, 2017. 180 с.

УДК 005.8:658.8:336.711(477)

РОЗРОБКА ПРОЄКТУ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ В БАНКУ

Трегубов О. С., канд. екон. наук, доцент,
завідувач кафедри підприємництва, корпоративної і просторової економіки
Мережко В. А., здобувач вищої освіти
Донецький національний університет імені Василя Стуса

У теперішніх умовах ринкової конкуренції, для будь-якого підприємства актуальним та важливим фактором при здійсненні господарської діяльності є проведення маркетингових досліджень. Проведення маркетингових досліджень (МД) на банківському ринку є реальною потребою, що стрімко увійшла в практику господарської діяльності банків. Необхідність МД у банках зумовлена потребою зниження ризику прийняття неправильних рішень за рахунок кращого знання й розуміння стану та динаміки чинників навколишнього середовища. Систематичні маркетингові дослідження дають змогу формувати інформаційну базу для ефективного управління банком в умовах конкуренції.

Перед організацією маркетингових досліджень, банку потрібно зрозуміти, що вони йому дійсно необхідні, щоб не здійснити пустих витрат. Для цього не потрібно проводити ще одні маркетингові дослідження, достатньо, наприклад, зорієнтуватись в проблемах сучасності (або ж скористатись результатами іншого маркетингового дослідження). Тому, для обґрунтування доцільності організації МД у ПриватБанку оберемо проблемне питання.

Актуальною, на сьогодні, є проблема розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ), тому що це є соціально-економічною основою для зростання інноваційної економіки будь-якої держави. Забезпечення відповідними умовами роботи суб'єктів малого та середнього підприємництва дозволить вирішити такі питання як: створення нових робочих місць, збільшення податкових надходжень до бюджету шляхом більших обсягів реалізації, розвиток інновацій, зростання інвестицій, формування стійкого середнього класу, створення конкурентного середовища, насиченість ринку продуктами життєдіяльності, поліпшення становища вітчизняного виробництва тощо. Зважаючи на описане вище, однією з найважливіших стратегічних ніш фінансово-економічної сфери є покращення розвитку цих бізнес-одиниць.

Однією з головних проблем для малого та середнього бізнесу, що стосується банків, є кредитування, яке знаходиться на 4 місці серед наявних перешкод для розвитку. У зв'язку з

досить високими ставками, МСБ майже не може дозволити собі користуватись кредитними ресурсами. За даними сайту Bankchart середня ефективна ставка у 2019 році дорівнювала 22,8 % (тоді коли у більшості європейських країн ставка ± 3 %). З початком пандемії ситуація ще більше загострилась, але шляхом введення державних фінансових програм вдалось знизити ставку, і у вересні 2020 року вона становила 17,92 %.

Відповідно до стратегії ПриватБанку, надавати великим підприємствам великі кредити — це великі ризики для самого банку та його вкладників, тому орієнтація на малий та середній бізнес з його невеликим кредитуванням, короткими фінансово-господарськими циклами та високою рентабельністю є пріоритетною задачею. За даними 2019 року банком було видано 8,2 млрд грн для МСБ, з них 3,8 млрд грн за кредитною програмою «КУБ» («Країна успішного бізнесу»), що розроблена спеціально під невеликі підприємства. «За останній рік через «КУБ» профінансовано 36000 бізнес-проектів підприємців, завдяки простій процедурі оформлення кредиту і зниження банком ставок за такими кредитами малому бізнесу, програма залишається найбільш затребуваною серед підприємців усіх регіонів» — зазначає керівник напряму малого та середнього бізнесу у ПриватБанку Сергій Ключев [6]. Протягом минулого року 4,34 % процентного доходу було отримано саме з кредитування МСБ (65,66 % — з кредитів та авансів фізичним особам; 24,45 % — з інвестицій цінних паперів за справедливою вартістю іншого сукупного доходу; 6,56 % — з інших джерел). Згідно з планами банку у 2020 році буде спрямовано не менше 10 млрд грн на програми фінансування МСБ. У зв'язку з тим, що в основному, усі замовні дослідження стосуються або клієнтів, або продуктів/послуг, або іміджу банку, а комерційна діяльність, якщо і досліджується, то вкрай рідко, вважаємо за доцільне організувати маркетингові дослідження у цьому напрямі і за визначеною проблематикою, а саме аналіз відносно комерційної діяльності АТ КБ «ПриватБанк» щодо малого та середнього бізнесу. Для структуризації проекту маркетингового дослідження побудуємо *табл. 1*, де буде вказано всю необхідну інформацію для його організації.

Таблиця 1

Інформація за проектом маркетингового дослідження АТ КБ «ПриватБанк»

Категорії	Характеристика
Мета	аналіз відносно комерційної діяльності АТ КБ «ПриватБанк» щодо малого та середнього бізнесу
Цілі	<ul style="list-style-type: none"> – отримання інформації про перспективи банку у роботі з малим та середнім бізнесом; – отримання інформації щодо конкурентоспроможності послуг для МСБ; – дослідження факторів, якими керуються підприємства МСБ при виборі ПриватБанку як обслуговуючого банк; – дослідження в динаміці основних показників пов'язаних з фінансуванням МСБ у ПриватБанку і на банківському ринку в загальному; – дослідження діяльності ПриватБанку стосовно обслуговування МСБ; – визначення кредитних програм, які найчастіше використовуються МСБ у ПриватБанку.
Завдання	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз відсоткових ставок по кредитуванню для МСБ та порівняння з банками-конкурентами; – оцінка процентного доходу від кредитування МСБ; – аналіз умов співпраці ПриватБанку з МСБ та порівняння з конкурентами; – аналіз знецінених кредитів від МСБ у банку та резерви під них; – кількісна та порівняльна оцінка кредитних програм для МСБ відносно інших банків; – аналіз залежності прибутку від відсоткових ставок по кредитах для МСБ; – аналіз обсягів фінансування МСБ у ПриватБанку у гривнях.
Об'єкт	політика ПриватБанку щодо надання кредитування малого та середнього бізнесу.
Предмет	фінансові показники діяльності банку у результаті роботи з суб'єктами МСБ.
Вибірка	статистика обсягів кредитування, резервів під кредити та відсоткових кредитних ставок для МСБ; кількість суб'єктів МСБ, що обслуговуються у ПриватБанку.

Категорії	Характеристика
Методи збору інформації	Кабінетні дослідження, а саме контент-аналіз та традиційний аналіз. Особливо виділимо інформативно-цільовий аналіз, який також необхідний для перевірки інформативності обраної вибірки даних та джерел інформації.
Джерела інформації	Статистична та фінансова звітність ПриватБанку, звіти про кредитування та вклади суб'єктів малого та середнього бізнесу, акти ревізій та перевірок, особисте видання банку онлайн-журнал «24мм», сайти банків-конкурентів та самого ПриватБанку, звітності Національного банку України, Асоціації українських банків та Державної служби статистики України.
Методи обробки інформації	– абсолютних, відносних та середніх величин; – описовий та вивідного аналізу; – табличного, графічного та індексного аналізу; – квадрат потенціалу; – АВС-аналіз; – аналіз залежностей; – порівняльний аналіз.
Ресурси	– фінансові (витрати: зарплата учасника МД, обладнання та канцелярія, обслуговування обладнання); – людські (персонал банку); – інформаційні (джерела інформації, що перераховано у цій таблиці вище) – матеріальні (комп'ютери, телефони, принтери; ручки, маркери для тексту, папір А4, блокноти) – нематеріальні (програмне забезпечення; знання та кваліфікація персоналу задіяного в МД.
Термін проведення	34 дні
Вартість	70 809,00 грн

Оскільки, дане маркетингове дослідження передбачає самостійне проведення, то, відповідно, можна формувати бюджет відносно власних можливостей. У даному випадку він був розрахований шляхом підрахунку суми витрат вкінці сформованого кошторису і складає 70 809,00. Також, можна було спочатку визначити, яку суму банк готовий витрати на дослідження і в залежності від цього підбирати чисельність персоналу, корегувати витрати на премії, обирати підходящі ціни на канцелярські матеріали. Отже, бюджет проєкту на весь період дослідження складає 70 809,00 грн. Найбільше банку доведеться витрати на зарплату персоналу, найменше на обслуговування телефонів виконавців МД.

Результати проєкту буде зафіксовано у паперовому та електронному звіті та презентовано на екрані. Прогнозування та загальні рекомендації у нашому випадку теж є частиною маркетингового дослідження, тому обов'язково будуть розроблені учасниками проєкту, які відповідають за аналітику. Прогнозування здійснюватиметься за допомогою лінійної, параболічної, експоненційної чи іншої підходящої моделі, яка пройде перевірку на адекватність і якість. Планується розраховувати такі прогнозні значення: майбутні об'єми фінансування суб'єктів малого та середнього бізнесу в грошовому визначенні, прогнозування умов співпраці з такими підприємствами, відкладання фінансів під резерви знецінених кредитів та сам відсоток знецінених кредитів в грошовому еквіваленті.

Список використаних джерел

1. Амос С. Е., Красняк О. П. Маркетингові дослідження ринку і його структурних елементів: теоретичний аспект. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2020/108.pdf.
2. Храпкіна В. В. Роль маркетингових досліджень у забезпеченні ефективної роботи підприємств. URL : http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/17817/Khrapkina_Rol_marketynhovyykh_doslidzhen_u_zabezpechenni_efektyvnoi_roboty_pidpriemstv.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

2. Catherine A. Roster, Robert D. Rogers., George C. Hozier, Kenneth G. Baker & Gerald Albaum (2007) Management of Marketing Research Projects: Does Delivery Method Matter Anymore in Survey Research?, *Journal of Marketing Theory and Practice*, 15: 2, 127–144, DOI: 10.2753/MTP1069–6679150203.
3. Мороз І. О. Організація маркетингових досліджень в банках України. *Інтернаука*, 2017. № 5(27). С. 129–131.
4. Планування та процес маркетингових досліджень в банку. URL : <http://banking.uabs.sumdu.edu.ua/images/department/banking/discip/mdb/Тема3.pdf> (дата звернення: 23.10.2020).
5. Системний звіт. Оцінка реалізації стратегії розвитку малого та середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року та подальші напрями політики. URL : https://boi.org.ua/media/uploads/system_bigproblemssmalbusiness/3_2020_system_ua.pdf.
6. Офіційний сайт «ПриватБанку». URL : <https://privatbank.ua> (дата звернення 20.10.2020).

УДК 336.1.

МІЖБАНКІВСЬКІ КРЕДИТИ ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ БАНКУ

Чепелюк Г. М., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Ткаченко А. Ю., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Міжбанківські кредити мають велике значення в міжбанківських операціях, де один банк може сприяти економічному розвитку іншого банку. Вони є невід’ємною умовою стабільного розвитку та функціонування вітчизняної банківської системи. Суть названих кредитів можна розглядати з двох позицій: по–перше, як можливості, а по–друге — загрози і ризики. Можливості визначаються задоволенням матеріальних потреб, інвестуванням коштів у вигідні проєкти, втіленням в життя бізнес–ідей, здатності повноцінно працювати. Відповідно, загрозами вважається сплата відсотків за користування кредитними коштами і повернення основної суми боргу, хоча у ринковій економіці — це скоріше не загрози, а нормальна процедура супроводження кредитної операції. В умовах економічної кризи такі чинники, як зростання рівня інфляції, валютного курсу, процентних ставок перетворюють можливості кредиту у загрози і супроводжуються значними ризиками. Вказані аспекти визначають актуальність теми дослідження.

Вивчення сучасного стану міжбанківського кредитування в Україні та його впливу на банківську систему є актуальним питанням, що може вказати на способи розвитку банківського сектору економіки. Як частина кредитного ринку, міжбанківське кредитування відіграє роль, з однієї сторони, кредитного забезпечення банків, а з іншої, — інструменту регулювання міжбанківських відносин.

Загальні організаційно–практичні аспекти діяльності банківських установ розглядали у своїх працях такі вчені, як Вовчак О. Д., Герасимович А. М., Кіндрацька Л. М.

Метою дослідження є аналіз міжбанківського кредиту та визначення проблем і перспектив його розвитку в сучасних умовах господарювання.

Серед багатьох підходів до сутності кредиту ґрунтовно описаними в економічній літературі є ототожнення кредиту з:

- цінністю, яка передається одним економічним суб’єктом іншому в позику;
- певним видом економічних відносин, які формуються у суспільстві [1].

У підручнику «Фінансовий та управлінський облік у банках» Л. М. Кіндрацька визначає міжбанківський кредит як здійснення розрахунків та надання акумульованих коштів на умовах терміновості, платності та повернення [2, с. 226].

А. М. Герасимович у підручнику «Аналіз банківської діяльності» вказує міжбанківський кредит як основне джерело запозичених коштів комерційного банку, що слугує для підтримки кредитного потенціалу, поточної ліквідності банку або забезпечення рентабельного вкладення коштів [3, с.95].

Узагальнюючи наукові доробки, вважаємо що міжбанківським кредитом виступають запозичені ресурси на умовах поверненості, терміновості та платності з метою урівноваження ліквідності банку або для отримання додаткового прибутку.

Розглянемо тенденції та зміни обсягів міжбанківського кредитування у системі кредитування банків з 2015 по 2019 роки (рис. 1).

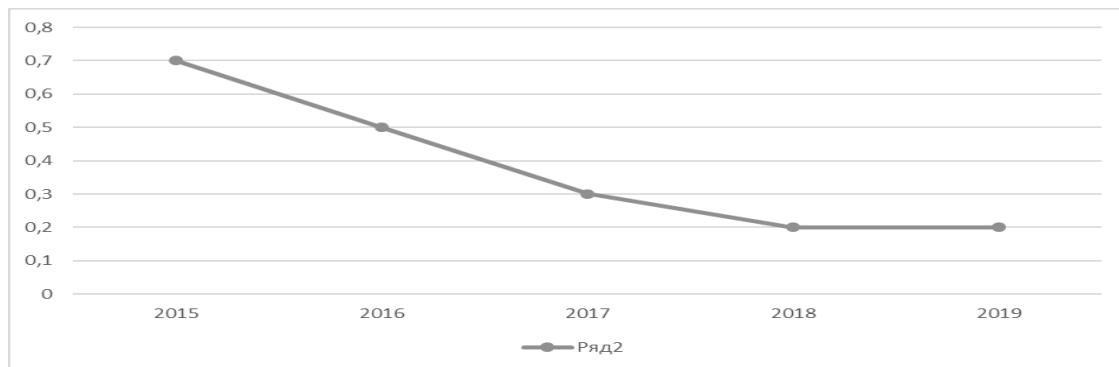


Рис. 1. Динаміка частки міжбанківських кредитів в кредитному портфелі України протягом 2015–2019 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [4]

Аналізуючи структуру кредитного портфеля за 2015–2017 рр., відзначаємо, що частка міжбанківських кредитів значно зменшилась, а саме до показника 0,3 % станом на кінець 3–го кварталу 2017 р., при цьому постійно демонструючи тенденцію до зниження. В абсолютному вимірі залишки у портфелі міжбанківських кредитів скоротилися з 23 854 до 2 770 млн грн. Це свідчить про зменшення ролі міжбанківського кредитування в регулюванні ліквідності банків, а також як джерела отримання доходів. Згідно з даними Асоціації українських банків (АУБ) лише незначна частина банків здійснювала операції з міжбанківського кредитування. Так, станом на 1 січня 2017 р. серед 96 діючих банків лише щодо 19 банків була інформація про здійснені ними операції з міжбанківського кредитування [5].

Обсяг міжбанківських кредитів та депозитів в першій половині 2018 року залишався досить стабільним, у другій підвищився і станом на 01.01.2019 склав 28628 млн грн. У цілому, за рік він зріс на 6534,4 млн грн. або 29,6 %, хоча в IV кварталі знизився на 3801,5 млн грн. Зростання відбулось виключно за рахунок міжбанківських депозитів, в той час як обсяг кредитів майже не змінився. Проте в сукупному портфелі наданих кредитів частка зменшилась до 0,2 % і тенденція до зниження продовжувалась наступного року, але була не значною, не перевищуючи 0,1 % [6]. Два банки з російським державним капіталом конвертували в капітал міжбанківські кредити, тому частка коштів міжнародних фінансових організацій і міжбанківських позик у фондуванні банківського сектору України скоротилася на 1,1 в. п. — до 12,9 %. При цьому частка коштів НБУ у фондуванні вітчизняної банківської системи знизилася до 0,9 % [7].

Банківська система в цілому має достатній обсяг ресурсів для кредитування. Станом на 01.04.2019 р. близько 48 млрд грн перебувало на кореспондентських рахунках банків в НБУ, близько 80 млрд грн — на кореспондентських рахунках в інших банках (у т.ч. 71 млрд грн — у банках-нерезидентах), понад 40 млрд грн «працювали» як міжбанківські кредити, обсяг приданих банками ОВДП становив 402 млрд грн, депозитних сертифікатів НБУ — близько

58 млрд грн. За сприятливіших обставин значна частина цих ресурсів могла би працювати в реальному секторі економіки у вигляді довгострокових корпоративних кредитів. Проте, обираючи між ризиковим кредитуванням корпоративних позичальників та значно безпечнішим кредитуванням дефіциту державного бюджету (ОВДП) чи короткостроковим кредитуванням НБУ (депозитні сертифікати) на тлі проблемності значної частини корпоративних позичальників банки обирають більш комфортний для себе шлях кредитування держави. У зв'язку з цим, заходи держави щодо активізації корпоративного кредитування мають включати заходи зі зменшення дефіциту державного бюджету, що покривається ОВДП [8].

За сталих умов в 2020 р. і якщо, зокрема, Україна залишиться в програмі з МВФ, НБУ продовжить знижувати облікову ставку. Цілком можливо, що ставка НБУ досягне нейтрального рівня 8 %. Очікується, що вартість гривневих кредитів знизиться до 14 % річних, з поточних 17 %. З огляду на різке зниження облікової ставки можна очікувати в 2020 році певні позитивні зрушення в загальному кількісному показнику за міжбанківським кредитуванням [9].

Проблемами міжбанківського кредитування є утворення кредитних ризиків у разі несплати кредиту, за умов високої волатильності процентних ставок, нарощення боргу та хибного ставлення банків–позичальників до цільового використання даних грошових ресурсів.

Вважаємо слушним, що з боку НБУ доцільно ініціювати обмеження кредитування збиткових банків, що прискорить процес очищення банківської системи від проблемних банків і надасть стимул до вдосконалення результативності діяльності банків, стимулювати залучення грошових ресурсів на міжбанківський ринок та вдосконалити механізм міжбанківського кредитування у частині відповідальності позичальника. Застосовувати примусове погашення простроченої заборгованості за рахунок всіх наявних ресурсів банку–боржника тощо [10].

Також шляхом удосконалення міжбанківського кредитування є впровадження механізму безперечного списання коштів з коррахунку банку–позичальника у разі невиконання зобов'язань щодо погашення міжбанківських кредитів та укладання форвардних і ф'ючерсних контрактів на відсоткову ставку; складання рейтингових оцінок і встановлення лімітів для банків–контрагентів [11].

Список використаних джерел

1. Вовчак О. Д., Руцишин Н. М., Андрійків Т. Я. Кредит і банківська справа : підручник. Київ : Знання, 2008. 564 с.
2. Кіндрацька Л. М. Фінансовий та управлінський облік у банках : підручник. Київ : КНЕУ, 2008. 816 с.
3. Аналіз банківської діяльності: підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій–Вергуненко та ін. 2–ге вид., беззмін. Київ : КНЕУ, 2006. 600 с.
4. Аналіз тенденцій у формуванні кредитного портфеля банків України. URL : http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/14_2017_ukr/54.pdf.
5. Аналітика : показники банківської діяльності. URL : http://aub.org.ua/index.php?option=com_arhive_docs&show=2017.
6. Звіт про діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у 2018 році. URL : <https://www.fg.gov.ua/storage/files/richnij-zvit-fgvfo-2018.pdf>.
7. Банківська система України : сучасний стан і тенденції розвитку. URL : http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=3784:bankivska-sistema-ukrajini-suchasnij-stan-i-tendentsiji-rozvitku-2&catid=71&Itemid=382.
8. Розвиток банківського кредитування господарюючих суб'єктів як умова забезпечення сталого економічного зростання в Україні. URL : <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/rozvitok-bankivskogo-kredituvannya-gospodaryuyuchikh-subektiv-yak-umova>.

9. Як зміняться відсоткові ставки депозитів і кредитів У 2020 році — прогноз. URL : <https://nv.ua/ukr/biz/finance/kredit-i-depoziti-v-2020-roci-novini-ukrajini-ta-osobisti-finansi-50063753.html>.
10. Роль міжбанківського кредитування у розвитку банківської системи України. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5539>.
11. Особливості функціонування міжбанківського кредитного ринку України в сучасних умовах. URL : <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/351>.

ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЦИФРОВІ РІШЕННЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ ТА БЕЗПЕКИ В УМОВАХ НОВИХ ВИКЛИКІВ І ЗАГРОЗ

УДК 336.7-021.161-047

ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗІЯ: СУТНІСТЬ, ДЕТЕРМІНАНТИ, МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ

Примостка Л. О., д-р екон. наук, професор,
завідувач кафедрою банківської справи та страхування
Краснова І. В., д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри банківської справи та страхування
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, Україна

Кризи 2008–2009, 2014–2015 років та період корона-кризи засвідчили, що банки, сфокусовані на обслуговуванні окремих великих клієнтів є залежними від них, зазнають більших втрат через непередбачувані зміни макросередовища, в якому працюють ці клієнти. На думку Leyshon & Thrift фінансовій системі в цілому, та банківській зокрема, властива тенденція дискримінації бідних та неблагополучних груп [1]. Фінансова інклюзія, яка передбачає охоплення якомога ширших верств економічних суб'єктів, зокрема представників малого та середнього бізнесу, домогосподарств, сільських жителів, людей з середнім та низьким доходом, людей похилого віку та з обмеженими можливостями, має соціальну спрямованість, стимулює конкуренцію між банками, сприяє подоланню бідності, підвищує рівень життя населення та соціалізує економічне зростання.

Різноманіття існуючих підходів до визначення поняття «фінансова інклюзивність/інклюзія» засвідчує прагнення науковців та суспільства відшукати саме ті важелі впливу на неї та підібрати такий алгоритм дій, який би забезпечував баланс інтересів між потребами споживачів фінансових послуг та потенціалом фінансового ринку. За результатами узагальнення та систематизації поглядів на сутність і зміст поняття «фінансової інклюзивності» вважаємо, що **фінансова інклюзивність (інклюзія)** — це рівень доступності та залученості роздрібних споживачів до відповідального споживання базових фінансових послуг, наданих за прийнятними умовами та зручним способом, що сприяє економічному розвитку та подоланню бідності населення.

У процесі ідентифікації детермінант фінансової інклюзії традиційні детермінанти попиту та пропозиції, доповнено чинниками відповідальної включеності. Під відповідальною включеністю розуміємо скоординовану політику державного та приватного секторів, яка стимулює і сприяє розумінню й розвитку підходів, практик й поведінки щодо створення прозорих, інклюзивних і справедливих умов доступу до фінансових ринків для всіх груп споживачів з різним рівнем доходу. Крім забезпечення доступу до базових фінансових послуг, цей підхід включає: захист прав споживачів, саморегулювання фінансових інститутів; фінансову освіту. Серед факторів «фінансової ізоляції» виділяємо: несприятливий оцінка ризику; неприйнятні умови користування банківськими послугами; неприйнятні ціни; виключення певних груп населення з цільового ринку продажів банківських послуг; самовиключення; відсутність дискреційного доходу, щоб заощадити на майбутнє.

В Україні на цей час немає визнаного методологічного підходу до оцінювання стану фінансової інклюзії на державному рівні, тому об'єктивно визначити рівень охоплення населення фінансовими послугами в країні в цілому та в банківському секторі, зокрема, досить складно.

Спираючись на світовий досвід та вітчизняну практику, враховуючи наявність релевантної інформації для аналізу та з огляду на доступність баз даних, авторами розроблено комплексну методику оцінювання рівня фінансової інклюзії, засновану на інтегрованому аналізі сукупності її складових та розрахунку результуючого інтегрального показника — індекса фінансової інклюзії (ІФІ). Методика оцінювання рівня фінансової інклюзії на основі розрахунку ІФІ складається з кількох послідовних етапів: обґрунтування складових фінансової інклюзії; вибір аналітичних показників для оцінювання кожної складової; розрахунок субіндексів індексів та їх нормалізація за кожною із складових фінансової інклюзії; зважування субіндексів за кожною складовою з урахуванням її внеску до загального рівня фінансової інклюзивності; обчислення результуючого показника — інтегрального індекса фінансової інклюзії (ІФІ).

За результатами проведеного дослідження в роботі [2] теоретично обґрунтовано набір компонент, які найбільш суттєво визначають зміст фінансової інклюзії, а отже є її складовими. Таких складових виокремлено п'ять: добробут, обізнаність, доступність, залученість, використання. Вивчення впливу кожної складової показало, що вони можуть розглядатися як послідовні стадії розвитку та впровадження фінансової інклюзії в країні.

Набір вхідних показників для побудови субіндексів за кожною складовою обрано з урахуванням особливостей, характерних для процесу впровадження фінансової інклюзії в Україні. Такими особливостями є, насамперед: обмежена кількість якісних високочастотних показників із тривалими періодами спостереження; висока волатильність певних показників, чутливих до зовнішніх та внутрішніх шоків, тощо. В пропонуємій методиці розрахунку ІФІ використано статистичні методи побудови індексів та інтегральних показників, скориговані з урахуванням особливостей фінансової системи України.

На основі теоретичних та практичних узагальнень, а також із врахуванням доступності баз даних, побудовано субіндекси для кожної складової, який відображає стан відповідної складової фінансової інклюзії та базується на оцінці окремих аналітичних показників (вхідних змінних). Для оцінювання кожної складової обґрунтовано набір аналітичних показників, які найбільше її характеризують. В процесі дослідження проаналізовано кожну складову фінансової інклюзивності в динаміці за період 2000–2019рр., на основі отриманих результатів побудовано композитну карту фінансової інклюзії населення України. Для обчислення індексів використано щорічні часові ряди для 56 окремих показників, починаючи з 2000 року. До розрахунку *субіндексу добробуту* включено, зокрема, такі фактори як доходи, заробітна плата, заощадження, витрати, валютний курс, індекс Джині, а також обсяг ВВП на душу населення. Зростання індексу добробуту починаючи з 2009 р. обумовлене, насамперед, підвищенням номінальних доходів населення. *Субіндекс обізнаності* свідчить про певне розуміння та сприйняття пересічними громадянами спектру пропонованих на ринку фінансових послуг. На динаміку *субіндексу доступності* впливають інституційно–структурні (скорочення кількості банківських установ) та функціональні зміни в банківській системі. На *субіндекс залученості*, за яким спостерігаємо нестабільну динаміку, впливають процентні ставки, обсяги збереження у фінансових установах та залучених депозитів, тощо. *Субіндекс використання* демонструє позитивну динаміку, в першу чергу за рахунок активізації безготівкових розрахунків та інноваційних банківських продуктів та послуг. Комплексний підхід до оцінювання рівня фінансової інклюзивності населення України реалізовано методом побудови композитної карти, на якій в динаміці представлено інтегральні значення складових фінансової інклюзії. Ця карта наочно інтерпретує динаміку рівня фінансової інклюзії в Україні за 2000, 2014, 2019 роки (рис. 1).

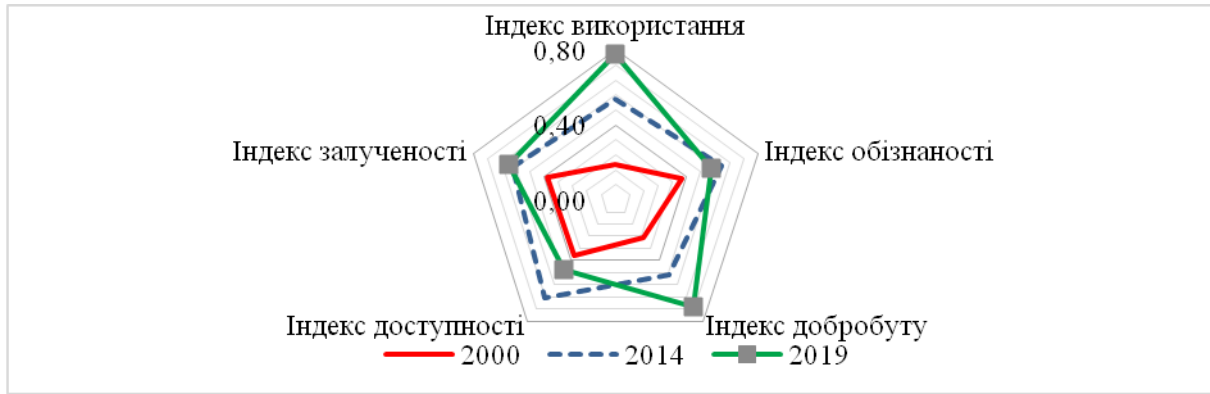


Рис. 1. Карта фінансової інклюзивності населення України

Джерело: побудовано авторами за даними [3, 4]

Для обчислення ПФІ використано мультиплікативну модель. Для нівелювання можливості превалювання однієї складової фінансової інклюзії над іншою, значення агрегований ІФІ розраховується як середнє геометричне за формулою:

$$ПФІ = \sqrt[5]{CI_{обізнаність} \times CI_{залученість} \times CI_{доступність} \times CI_{добробут} \times CI_{використання}}$$

де ПФІ – інтегральний індекс фінансової інклюзії.

Перевага запропонованого методу — це простота розрахунків, а основним недоліком є те, що будь-яке погіршення однієї часткової оцінки компенсується таким же (за абсолютною величиною) покращенням іншої часткової оцінки.

За результатами проведених аналітичних розрахунків, представлено динаміку рівня фінансової інклюзії для України, починаючи з 2000 року (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка інтегрального індексу фінансової інклюзії в Україні

Основною метою розрахунку ПФІ є обчислення поточного рівня фінансової інклюзії в країні за допомогою використання різних показників для різних складових фінансової інклюзії та поєднання їх у єдиній кількісній статистиці. Цей індекс дає змогу стежити за станом фінансової інклюзії і використовувати його як інструмент під час реформування фінансового ринку, зниження рівня бідності та забезпечення економічного зростання. Зниження значення індексу може бути підставою для здійснення додаткового моніторингу кожної складової фінансової інклюзії.

Інтегральний індекс фінансової інклюзії може використовуватися для:

- визначення глибини і тривалості періоду негативних явищ пов'язаних із фінансовою інклюдією;
- виявлення характеру потрясінь для фінансової інклюдії та каналів їх трансмісії на фінансову систему чи її окремі складові;
- сприяння у виборі адекватних інструментів монетарної політики;
- оцінки довіри населення та ефективності антикризових заходів.

За допомогою встановлення факту зниження рівня фінансової інклюдії (або за низького рівня фінансової інклюдії) можна завчасно зупинити розвиток негативних факторів і вжити заходів з метою мінімізації потенційного впливу на економіку.

Список використаних джерел:

1. Leyshon, A., & Thrift, N. (1995). Geographies of financial exclusion: Financial abandonment in Britain and the United States. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 312–341.
2. L. Prymostka, I. Krasnova, O. Prymostka, A. Nikitin, i V. Shevaldina (2020). Financial inclusion in Ukraine: determinants and evaluation (Фінансова інклюдія в Україні: детермінанти та оцінка). *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*, вип. 2, вип. 33, Липень 2020, С. 500–512. URL : <https://fkd.ubs.edu.ua/index.php/fkd/article/view/3012>.- Web of Science Core Collection 9).
3. AIF Member Institutions. URL : <http://www.afi-global.org/afi-network/members>. (дата звернення 23.10.2020)
4. Офіційний сайт Національного банку України. URL : Retrieved from <https://bank.gov.ua/> (дата звернення 23.10.2020).

УДК. 336.71

ТРАНСФОРМАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО СЕРВІСУ У НАПРЯМІ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ

Гірченко Т. Д., канд. екон. наук, професор,
професор кафедри банківської справи та фінансових технологій
Навчально–наукового інституту банківських технологій та бізнесу
Університету банківської справи
Колеснікова Л. Л., аспірант
Університет банківської справи

Інформаційно та технологічно насичене життя кожної сучасної людини, незалежно від рівня розвитку держави, неможливе без базових навичок управління персональними фінансами, особливо в умовах періодичної фінансової нестабільності у світовому суспільстві, коли різко погіршуються загальні умови існування домогосподарств, в тому числі фінансування основних потреб людини, а також потреб звичного стилю або рівня життя.

Саме тому використання науково розроблених рекомендацій щодо застосування інструментів управління персональними фінансами з метою оптимального розподілу доходів та витрат грошових коштів у домогосподарствах для їх збереження, примноження та мінімізації фінансових ризиків, непередбачуваних життєвих ситуацій у житті кожної людини набуває значної актуальності та важливості в Україні.

У той же час фінансовий менеджмент для фізичних осіб значно відрізняється від традиційного фінансового управління корпоративними коштами, хоча і базується на певних

теоретичних та практичних напрацюваннях, для оволодіння якими необхідна наявність базової фінансової грамотності населення.

На початку другого десятиліття 21 сторіччя економічно та соціально розвинені країни світу, а саме: США, Великобританія, Нідерланди, Австралія, Нова Зеландія та ін. країни на державному рівні сформували загально-світові стандарти та тренди фінансової грамотності, що стало необхідним для світової спільноти людей в епоху глобалізації, загальної доступності до інформаційних ресурсів та сучасного типу всесвітньої економіки «знань і вражень».

Згідно звіту Світового банку вже у 2017 р. 44 країни схвалили стратегію фінансової грамотності та розробили національні програми імплементації таких стратегій [1].

Щодо України, то одним із пріоритетів Національного Банку України з 2018 р. виступає фінансова інклюзія. Фінансово обізнані громадяни ухвалюють відповідальні фінансові рішення і почуваються захищеними, адже піклуються про особистий фінансовий добробут і фінансову незалежність на кожному етапі життя, завчасно формують фінансову подушку безпеки на випадок криз та форс-мажорних ситуацій [3].

Фінансова криза 2014–2016 р. в Україні статистично зафіксувала галопуючу інфляцію, падіння реального ВВП (2014 р. мінус 6,6 %, 2015 р. мінус 9,8 %), девальвацію гривні (за 2014 р. індекс девальвації 197,3 %, 2015 р. — 150,8 %) та подальше банкрутство майже 40 % банків в Україні, що призвело до різкого погіршення фінансового стану кожного громадянина нашої держави та економіки в цілому. Згідно інформації, вказаної в офіційному зверненні до керівництва держави 13 фінансових асоціацій України, у 2014–2016 рр. через визнання неплатоспроможними та ліквідацію 77 банків (понад 40 % діючих на 01.01.2014) банківська система України втратила 435 млрд грн активів, що складає приблизно 22 % ВВП [4].

Згідно аналітичних даних Центру Разумкова після двох потужних девальваційних хвиль у 2014р. — (значення курсу зросло з 8 грн/\$1 до 12–13 грн./\$1) і восени (з 12 грн/\$1 до 16–17 грн/\$1), та третьої у 2015 р., ВВП на душу населення України у 2014 р впав нижче \$3 000 [5]. Це означало, що Україна потрапила до груп найбідніших країн світу, маючи при цьому величезний потенціал природничих, технологічних та інтелектуальних ресурсів.

Чому так сталося, і чому населення спокусилося на недобросовісні обіцянки економічно-нереальних (20–25 % річних) процентних ставок на гривневі депозити і забуло про принципи обачності та диверсифікації при управлінні персональними фінансами та в результаті наразилося на ризик втрати коштів через шахрайські схеми недоброчесних банкірів, які банкрутували свої банки та виводили й відмивали кошти? На думку авторів, саме тому, що в Україні економіку грошей, фінансовий менеджмент вивчають лише вузько-профільні спеціалісти, а населення — фізичні особи, яке і виступає генератором економічного параметру — cash flow через продаж свого людського капіталу (знання, досвід, кваліфікацію, компетенції) та отримання доходу від діяльності або заробітної плати не має фінансової культури, звичок та фінансової гігієни, щоб ефективно розпоряджатися грошима з метою: збереження; накопичення; примноження/інвестування; раціонального використання; дофінансування або кредитування; захисту від непередбачуваних подій та пов'язаних фінансових ризиків.

Фінансова неграмотність в Україні довгий час існувала в умовах недорозвинутого та зажатого в умови валютного регулювання фінансового ринку, коли власного фондового ринку в Україні майже не було, а інвестувати за кордон було заборонено законодавчо, і страховий бізнес збирав страхові внески та не виплачував страхові премії.

Прихід глобальної діджиталізації та демократизація валютного регулювання в Україні кардинально змінили фінансовий ринок та ринок фінансових можливостей для населення — фізичних осіб — відкрилися міжнародні ринки для інвестування на фондовому міжнародному ринку (наразі в обмеженому об'ємі в 100 000 доларів), прийшли всесвітньо відомі фінансові інституції, бренди з високою бізнес репутацією, міжнародні страхові

компанії з пропозиціями накопичувального страхування та багато нових фінтех компаній, які запропонували віддалений інтернет–фінансовий сервіс без відвідування банку.

Таким чином, традиційному банкінгу для фізичних осіб, який в основному базувався на виконанні банківських переказів та кредитуванні, було кинуте виклик — «або трансформуватися, або перестати існувати як бізнесу».

Звичайно, в широкому розмаїтті фінансових пропозицій, найчастіше не дуже чесних та прозорих фінансових рішень, масовому споживачеві дуже важко розібратися та бракує фінансових знань для прийняття ефективного рішення, щодо надійного та вигідного розміщення власних вільних коштів або кредитування, дофінансування на чесних та прийнятливих умовах. До того ж, робота з грошима потребує фактору довіри між споживачем та продавцем фінансової послуги, що також було втрачено у період фінансової кризи 2008 та 2014–2015 рр.

Поступово банківська система намагається відновити довіру, згідно опитування Центру Разумкова, що на квітень 2019 баланс довіри–недовіри до НБУ становить мінус 47 %, а до банків — мінус 59 %, тоді як у 2018 р. відповідні показники становили мінус 60 % і мінус 70 % відповідно [5].

У тому числі довіра повертається за рахунок сегментування банківських послуг та надання сегментних пропозицій на основі «клієнтського досвіду», CRM систем та розуміння специфічних потреб різних клієнтських груп. Так, клієнтському сегменту фізичних осіб, який за виконанням фінансових критеріїв у банку віднесено до сегменту «Заможний» або ВІП, наразі вже пропонується обслуговуватися через персонального менеджера, який надає якісний сервіс лише за банківськими продуктами бренду в силу мотивації виконання плану продажів.

У той же час, більш масовий клієнт взагалі не має пропозиції персонального фінансового помічника від банку та звертається до нього з метою виконання найчастіше лише однієї банківської послуги на потребу дня, не отримуючи фінансової консультації про альтернативні канали чи фінансові інструменти, які клієнту допомогли б краще управляти персональними фінансами.

Саме тому, фахова підготовка спеціалістів з фінансового консалтингу на базі банків з метою надання клієнтам транспарентної, об'єктивно–достовірної інформації на основі науково обґрунтованих рекомендацій для свідомого прийняття рішення клієнтами щодо використання того чи іншого інструменту фінансового ринку з метою ефективного управління персональними фінансами для збільшення добробуту населення та, як наслідку, економічного розвитку країни в цілому і повинно стати головним трендом реформування банківського бізнесу для фізичних осіб. Особливо важливою ця трансформація є в умовах глобальної діджиталізації та бурхливому розвитку електронних грошей та фінтех індустрії з метою збереження банківської індустрії в цілому.

Стів Джобс ще на початку 2000–х кардинально трансформував роздрібний бізнес, продемонструвавши, як магазин роздрібною продажу техніки може бути успішним через організацію шоу–румів з наданням фахових консультувань щодо «навчання» використання смарт техніки для виконання рутинних щоденних функцій, таких як «будильник», «плеєр», «органайзер», «фотоапарат» та інше. Всі ці функціональні можливості вже мали своє рішення, але на той час були реалізовані різними пристроями та виробниками. Об'єднавши всі потрібні людині щоденні функції в одному гаджеті та, що найважливіше, продемонструвавши як просто це реалізовано у смартфоні, наприклад, компанія Apple отримала найбільшу лояльність клієнтів та стала однією з найбільш капіталізованих компаній на фондовому ринку.

Банки, як найбільш зарегульована та підконтрольна НБУ ланка, в тому числі завдяки Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, зуміли зберегти частково довіру населення, що виступає позитивним сигналом для трансформації від традиційного банківського бізнесу до бізнесу фінансового маркетплейсу, де населення може отримувати якісні консультації щодо альтернативних фінансових послуг не тільки власного бренду, а і через формування офіційно

ліцензованих, акредитованих фінансових компаній–партнерів та брендів, наприклад, страхових компаній, інвестиційних фондів, трастових компаній.

У свою чергу необхідно почати трансформування банківських фронт–менеджерів з формату продавців у формат фінансових консультантів, що потребує певної фахової підготовки та ліцензування. Згідно міжнародної директиви MiFID та MiFID 2, розробленої Європейським Союзом у 2004 р., в Європі запроваджений єдиний ринок фінансових інструментів, в якому в першу чергу реалізується захист прав інвесторів. Однією з головних вимог цієї директиви є розподіл клієнтської клієнтури на категорії за рівнем фінансової обізнаності. Наприклад, клієнт, який не має практичного досвіду інвестування в гарантовані державою інструменти, наприклад, банківський депозит або government bonds, не може інвестувати власні кошти в акції компаній на біржовому ринку, як у ризикові продукти. Для розуміння ризику клієнт повинен отримати професійну консультацію, яку має право надавати лише ліцензований фінансовий консультант, який не може бути одночасно продавцем фінансової послуги, щоб ліквідувати упередженість при продажу фінансової послуги певного бренду.

Результати дослідження USAID «Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні» підтверджують необхідність активізації роботи у сфері фінансової грамотності на національному рівні, здобуття знань і навичок дітьми та молоддю щодо управління особистими фінансами ще під час навчання у школі та закладах вищої освіти [6]. І особлива увага повинна бути сфокусована на дистрибуцію інституцій, які зможуть якісно імплементувати цю стратегію.

Таким чином, проведене дослідження підтверджує необхідність підготовки до трансформування традиційного банкінгу в Україні та поступового адаптування до надання комплексного фінансового консультування щодо широкого спектру фінансових послуг.

Список використаних джерел

1. World Bank (2017). Global Financial Inclusion and Consumer Protection Survey: Report. P. 14.
2. OECD (2018). OECD/INFE Toolkit for measuring financial literacy and financial inclusion. P. 4.
3. Важливість фінансової грамотності та міжнародний досвід. Національний банк України : веб–сайт. URL : https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=83136318&cat_id=83136317.
4. Бізнес втратив 82 млрд грн через банкрутство 77 банків. Finbalance : веб–сайт. URL : <http://finbalance.com.ua/news/Biznes-vtrativ-82-mlrd-hrn-cherez-bankrutstvo-77-bankiv-u-2014-2016-rr>.
5. Україна 2014–2015: долаючи виклики (аналітичні оцінки). Київ. С. 56. URL : https://razumkov.org.ua/uploads/article/2014-2015_Pidsumky.pdf.
6. Рівень довіри українців до банків залишається низьким — НБУ. УНІАН : веб–сайт. URL : <https://www.unian.ua/economics/finance/10509816-riven-doviri-ukrajinciv-do-bankiv-zalishayetsya-nizkim-nbu.html>.

УДК 336.7

ДЕЗИНТЕРМЕДІАЦІЯ ФІНАНСОВИХ УСЛУГ

Голикова А. С., канд. екон. наук,
доцент кафедри фінансового менеджмента
Полесский государственный университет,
Республика Беларусь

Термин «дезинтермедіація» являється заимствованием из англійського, дословним переводом которого является «устранение посредника».

Поняття дезінтермедіації було введено американськими ученими в 60–80 роках 20 століття для позначення процесу зміщення грошових потоків в бік прямого, а не косвенного фінансування суб'єктів економіки. Саме в ці роки роль фінансових ринків як елементів прямого фінансування при перерозподілі грошових потоків починає зростати в США і Великій Британії, внаслідок чого поширюючись на європейські і східноазиатські країни. Наприклад, частка цінних паперів на фінансовому ринку як джерела фінансування американських компаній збільшилася з 40 % в 1970-х роках до приблизно 65 % в 2000-х з збереженням даного співвідношення і по сьогоднішній день [1]. В країнах Європи в 2000 р. частка позичень компаній перед банками в загальній сумі позиченого капіталу становила в середньому 68 %, знизившись до 2013 до 61 %, в той час як частка позичень на ринку цінних паперів збільшилася з 10 до 15 % за аналогічний період [2, с. 61].

Фінансова дезінтермедіація в більшій ступені затронула банки як основних посередників при використанні косвенного фінансування. Банківська дезінтермедіація як окремий випадок фінансової має ряд особливостей. В першу чергу, це поява нових учасників на фінансовому ринку, надають квазібанківські послуги — так звані «тіньові банкінг». В різних країнах відношення розміру активів небанківських фінансових організацій до сумарних активів всіх фінансових організацій в середньому коливається від 40 до 60 %, при цьому найменшу частку вони займають в Китаї (25 %), а найбільшу — в США (75 %) [3, с.2]. Дезінтермедіація стала розглядатися як зменшення кількості (зниження ролі) посередників в фінансовій інфраструктурі внаслідок розширення категорій учасників, які мають доступ до виконання операцій на фінансових ринках.

В останні роки економісти почали говорити про нову хвилю фінансової дезінтермедіації і нових загрозах для традиційних інститутів — банків. Саме сприяла цифровізація всіх сфер економіки, в тому числі і фінансової. Фінансові послуги, надавані клієнтам, мали цифровий характер і надавалися за допомогою нетрадиційних цифрових каналів, що вигідно відрізняло їх від традиційних компаній. Ми вивчили компанії, які становлять конкуренцію традиційним посередникам і ми виявили ряд цікавих особливостей.

Так, в ході аналізу нових гравців на ринку фінансових послуг нами були виділені дві великі групи:

1) фінтех-організації — компанії-новачки, які здійснюють розробку і впровадження нових фінансових продуктів і послуг з використанням бізнес-моделі цифрової платформи, а також їх надання розничному споживачу або суб'єкту малого і середнього бізнесу. Ключовою особливістю — по крайній мірі, на початкових етапах свого розвитку — є деагрегування ланцюжка створення вартості, тобто надання не всього комплексу послуг, а тільки однієї;

2) великі технологічні компанії, або бігтех-компанії — надають фінансові послуги в якості супутніх (наприклад, виконання платежів в межах системи Amazon) або додаткових (надання позики онлайн-сервісом виклику таксі Grab) до певних продуктів і послуг, які стосуються до основних видів діяльності.

Розглянемо дві дані групи більш детально.

Особливістю обох груп є конкуренція даних двох організацій не тільки з банками, але і іншими фінансовими організаціями, адже вони надають різні види послуг: надання позичень, розміщення цінних паперів, страхування, платежі і переводи, управління активами, інвестування в цінні папери.

До першої групи це краудлендінгові, краудінвестингові платформи, платіжні платформи, онлайн-сервіси обміну валютою, сервіси управління активами, особистими фінансами, сервіси цифрових страхових послуг, цифрові фінансові організації.

До другої групи в більшій ступені розвинуті платіжні послуги, послуги онлайн-кредитування, але компанії продовжують розширювати сервісний асортимент, включаючи в нього рішення по страхуванню і управлінню активами.

Мы видим, что финансовые услуги могут предоставлять не только финансовые организации, но и компании, основным видом деятельности которых является нефинансовая. В таком случае, на наш взгляд, более целесообразно говорить не о финансовой дезинтермедиации, а о дезинтермедиации финансовых услуг. Это обусловлено не только ростом количества организаций, предоставляющих финансовые услуги, но и непрофильностью их деятельности на рынке финансовых услуг.

Анализ экономической литературы показал, что новых посредников, появившихся на рынке финансовых услуг, экономисты рассматривают со следующих позиций:

1) как «разрушителей» (англ. *disruptor*), или «заменителей» (англ. *substitutor*) — организации, которые смогут разрушить сложившуюся систему финансового посредничества как неэффективную и в будущем полностью заменят действующие финансовые институты. Большинство появившихся финтех–компаний рассматриваются именно в данном ракурсе. В качестве примера можно привести появление на рынке финансовых услуг цифровых банков, бизнес–модель функционирования которых отличалась от традиционных использованием цифровых каналов предоставления финансовых услуг и внедрением цифровых технологий (ИИ, аналитика больших данных и т.п.);

2) как «дополнителей» (англ. *complementator*) — организации, обслуживающие нишевых клиентов, которые по различным причинам не имеют доступа к услугам традиционных финансовых организаций (англ. *underbanked*): жители развивающихся стран, не имеющие банковского счета, субъекты малого и среднего бизнеса, которым было отказано в предоставлении кредита, и др. В большей степени «дополнителями», а не «разрушителями» являются платформы р2р–кредитования, краудинвестиционные платформы, сервисы управления активами, сервисы цифровых страховых услуг;

3) как «удлинителей», или «наслоителей» ценностной цепочки — организации «встраиваются» в цепочку предоставления финансовых услуг, увеличивая тем самым число посредников в ней. Они используют различные способы сотрудничества с традиционными финансовыми организациями а также схемы взаимодействия с конечным пользователем, что позволяет им оперативно предоставить финансовый сервис. К «удлинителям» можно отнести сервисы управления личными финансами, агрегаторы финансовых услуг и сервисы платежей и переводов, действующих как системы дополнения, или наложения;

4) как всего лишь новые организации, использующие альтернативные бизнес–модели предоставления финансовых услуг, но не составляющие значительной конкуренции традиционным участникам финансового рынка. Так, на рынке финансовых услуг появились новые информационные посредники (например, сервисы управления личными финансами), бизнес–модель которых строится на получении доступа к открытым API финансового института. Это позволяет предоставить клиенту агрегированную и сопоставимую информацию по предлагаемым финансовым продуктам, о состоянии его банковских и кредитных счетов и т.п., а следовательно, принять им взвешенные финансовые решения.

Заметим, что большинство финтех–организаций являются весьма молодыми компаниями. Поскольку деятельность большинства из них не приносит прибыли, то для оценки эффективности их деятельности используются такие индикаторы, как объемы привлеченного финансирования и количество проведенных венчурных раундов. Действительно, у большинства компаний высока зависимость от внешних инвестиций, что делает их положение весьма неустойчивым и зависимым от решений инвесторов. К тому же традиционные финансовые институты начинают активно внедрять в свою деятельность решения, применяемые финтех–компаниями путём создания собственных финтех–лабораторий либо приобретения или заключения партнёрских соглашений со своими конкурентами.

Что касается бигтех–компаний то они также заключают партнёрские договорённости с традиционными финансовыми компаниями, однако здесь следует отметить одну особенность. Бигтех–компании не имеют столь высокой зависимости от внешних инвестиций, поэтому партнёрство с финансовыми организациями строится как минимум на

равних умовах. Однак якщо положення бігтех–компанії на ринку більш стійке, то вона може диктувати умови партнерства (приклад Apple). Виникає тут і ще одна проблема для традиційних фінансових інститутів — проблема комодитизації: незважаючи на те, що продукт або сервіс надається, по суті ними, а не бігтех–компаніями, однак клієнт асоціює її отримання тільки з останніми, адже саме під їх брендом він отримує їх. Це також є ключовою особливістю дезінтермедіації фінансових послуг: втрата значимості бренду багатьох фінансових організацій при наданні сервісу клієнтам.

Таким чином, дезінтермедіація фінансових послуг передбачає надання різних сервісів і продуктів новими фінтех–організаціями і великими технологічними організаціями дистанційно — через цифрову платформу — без безпосереднього контакту з клієнтами, в тому числі в партнерстві з традиційними фінансовими інститутами.

Список використаної літератури

1. Choulet C., Shulyatyeva Y. History and Major Causes of US Banking Disintermediation. *Conjuncture*. 2016. No 1. Mode of access : <https://economic-research.bnpparibas.com/Views/DisplayPublication.aspx?type=document&IdPdf=27450> (Date of access: 01.11.2020.)
2. Alinska A., Czepirska I. The Development of Payment Services as an Example of Disintermediation in the Financial System. *Financial Internet Quarterly «e-Finance»*. 2016. Vol. 12 / nr 2. Mode of access : <https://content.sciendo.com/downloadpdf/journals/fiqf/12/2/article-p60.xml> (Date of access: 29.10.2020).
3. Gallagher D. Opportunities in Global Financial Disintermediation. *Advisor Perspectives*. 2015. Mode of access : <https://www.advisorperspectives.com/commentaries/2015/03/06/opportunities-in-global-financial-disintermediation> (Date of access: 01.11.2020).

УДК 368

ІНКЛЮЗІЯ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ LOCKDOWN

Нагайчук Н. Г., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Черкаського навчально–наукового інституту
Університету банківської справи

Пандемія Covid–19 та її наслідки — повний Lockdown і Lockdown вихідного дня, вимагають пошуку рішень щодо забезпечення доступу споживачів до фінансових і страхових послуг. Якщо раніше цифровізація бізнес–процесів, фронт– і бек–офісів розглядалася як конкурентна перевага або стосувалася лише інклюзії відносно локальних категорій громадян (окремі групи пенсіонерів, люди з обмеженнями фізичної й іншої активності), то сьогодні, вимоги щодо трансформації каналів просування фінансових послуг до усіх груп споживачів — є обов’язковою умовою виживання фінансових посередників.

Крім пандемії, чинником змін ринку фінансових послуг, його цифровізації, є зміна «портрету» сучасного споживача, який надає перевагу он–лайн взаємодії. Результатом взаємовпливу цих чинників відбулася структурна трансформація ринку фінансових послуг, діджиталізація фінансових послуг. Фінансові інститути здійснили вихід в он–лайн формат, що посприяло збільшенню кола клієнтів та змінило моделі ведення бізнесу. Так, до пандемії, надавачі фінансових послуг прагнули до розширення регіональної присутності, наразі,

акцент робиться на удосконаленні телекомунікацій та впровадженні механізмів он–лайн супроводження клієнтів — від отримання заявки на фінансову послугу, її опрацювання, уточнення умов, оформлення договору та його оплати і до завершення взаємодії.

Таким чином, пандемія стала катализатором впровадження принципів e–commerce у страховий бізнес. Першими досвід он–лайн взаємодії з клієнтами отримали страховики, які впровадили оформлення електронних страхових полісів з обов’язкового страхування цивільно–правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. На графіку, що демонструє динаміку кількості укладених електронних договорів можемо спостерігати посилення тенденцій переходу в он–лайн страхування у період карантину у зв’язку з пандемією. Лідерами у цій царині є «Княжа Вієнна Іншуранс Груп» (172,1 тис. договорів, 112,5 млн грн страхових платежів), «ПЗУ Україна» (119,6 тис. договорів, 115,7 млн грн страхових платежів), «Ю.Ес.Ай» (103,4 тис. договорів, 85,2 млн грн страхових платежів) [1].

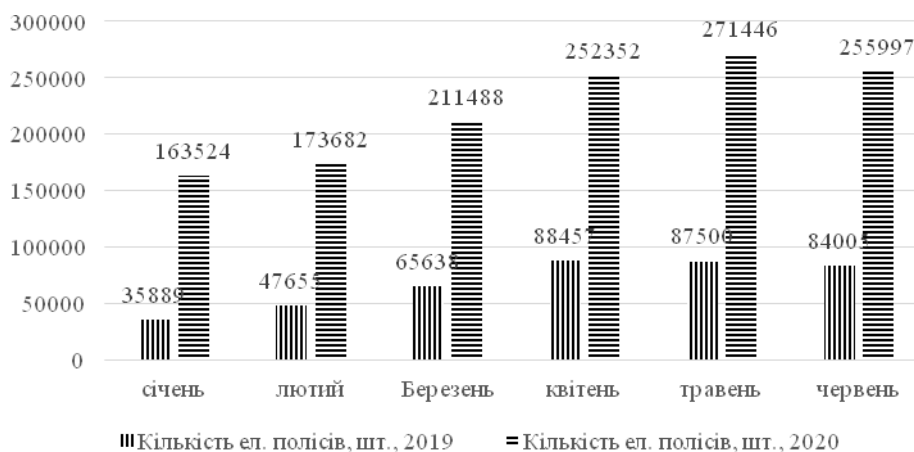


Рис. Кількість укладених електронних полісів за період січень–червень 2019–2020 рр. [1]

Крім того, з’явилися digital–сервіси, за допомогою яких страхувальники можуть оформити Європротокол за наслідками ДТП. Це можливо, використавши застосунок для смартфонів «Мій поліс» [2] або перейшовши на сайт МТСБУ [3]. В недалекому майбутньому МТСБ розглядає можливість поступового запровадження віддаленого врегулювання страхових подій за договорами ОСЦПВ [4].

Значні перспективи інклюзії мають послуги з медичного страхування, особливо, в поєднанні з телемедициною. В умовах пандемії та Lockdown визначальну роль має швидкість надання медичних послуг та доступ до них. З метою нерозповсюдження захворюваності, коли єдиним виходом є самоізоляція, використання сучасних засобів зв’язку для надання лікарських і консультаційних медичних послуг на відстані (телемедицина) залишається найдоступнішим інструментом системи охорони здоров’я.

У перше технологію телемедицини було використано у 1959 році для передачі рентгенівських знімків між двома монреальськими клініками [5], а сам термін офіційно був уведений в обіг у першій половині 70–х років минулого століття. В Україні з 2009 року реалізується проєкт побудови телемедичної мережі, яка дозволяє здійснювати телемедичне консультування та обмін досвідом лікарів на Порталі телемедицини [6]. У табл. 1 наведено огляд найбільш поширених телемедичних рішень в Україні.

Таблиця 1

Огляд телемедичних рішень в Україні

Назва сервісу	Опис
Телемедична мережа Medinet	Діє з 2019 року. Сервіс працює у форматах «лікар–лікар» та «лікар–пацієнт». Вартість сервісу для медустанов, лікарів та пацієнтів є безкоштовною, функціонує в рамках поточної медичної реформи України.

Назва сервісу	Опис
Поліклініка без черг	Дозволяє лікарям ефективно керувати пацієнто–потоком. Забезпечує повний функціонал для роботи медзакладу з eHealth. Має опцію віддалених консультацій (пацієнту бронює візит до потрібного фахівця). Для пацієнтів — безкоштовно. Сервіс співпрацює з eHealth — електронною системою охорони здоров'я України. Передбачено сервіс онлайн запису для пацієнтів з модулем телемедицини у форматі мобільного додатку.
Telemed24	Платформа для дистанційних консультацій лікарів з пацієнтами. Пацієнт має можливість забронювати онлайн–консультацію з лікарем, зберігати історію візитів та призначень, здійснювати пошук необхідних медзакладів чи фахівців, отримувати від лікаря призначення щодо лікування у свою електронну медичну картку. Обидва рішення є безкоштовними.
Doctor Online	Додаток для онлайн консультацій з лікарями. Він був створений у партнерстві телеком–оператора Kyivstar та групою компаній IT4Medicine. Пацієнти можуть отримати професійну медичну пораду 24/7, отримати консультацію щодо курсу лікування у понад 40 кваліфікованих лікарів. Можна надіслати лікарю файли (фото, аналізи, попередні призначення), отримати направлення на аналізи до лабораторії–партнера «Сінево», замовити доставку ліків у партнера додатку Liki24.com. Оплата банківською карткою. Вартість — 50–70 гривень за 10–хвилинну консультацію (залежно від рівня фахівця) Оплата — з мобільного рахунку оператора чи банківської картки. На період карантину COVID–19 сервіс Doctor Online працює безкоштовно для абонентів Kyivstar та інших мобільних операторів.
Medikit	Стартував у листопаді 2018 року Сервіс миттєвої онлайн–консультації з лікарем з будь–якого куточка світу. Працює у форматі мобільного додатку. Консультації проводять лікарі 47 різних спеціалізацій — щодня з 9:00 до 21:00. Без запису на прийом поставити своє питання онлайн і за 15 хвилин поспілкуватися з лікарем. Є можливість створити персональний або сімейний кабінет, виписки та аналізи. Можна доступ надавати лікарю, який консультиує. Первинна реєстрація — безкоштовна. Вартість онлайн консультації для пацієнта становить 150 гривень. Річний абонемент — 590 грн. Оплата карткою.

Джерело : побудовано автором за [7]

Страхові компанії України, що надають послуги з добровільного медичного страхування оперативно відреагували на виклики Covid–19, додавши до традиційних опцій, передбачених програмами, можливість відділеного консультиування з використанням телекомунікаційних пристроїв (варіанти — ДМС+Телемедицина або лише Телемедицина), що дозволило зробити ДМС доступним для більшого кола споживачів. До прикладу, СГ «ТАС» з листопада 2020 року запустила оновлений пакет ДМС + «Базовий пакет лікар–онлайн» (включає безлімітні консультації терапевта для страхувальника і додатково 4–5 консультацій вузьких спеціалістів) та окремі продукти «Безлімітний пакет Лікар–онлайн» і «Сімейний пакет Лікар–онлайн», що включають безлімітні консультації терапевта та вузьких спеціалістів для страхувальника (вартість 800–1200 грн/рік).

Конфігурації взаємодії суб'єктів системи охорони здоров'я (отримувачі послуги (пацієнти), постачальники послуги (лікар), виконавець послуги (страхова компанія)) з метою отримання телемедичних послуг можуть бути наступними [8]:

– пацієнт–до–лікаря (Patient–to–Doctor) (P2D) та лікармдо–пацієнта (Doctor–to–Patient) (D2P) (без участі страховика – звичайні онлайн консультації лікаря з використанням телемедичних платформ);

– пацієнт–до–виконавця послуги (Patient–to–Insurance) (P2I) та виконавець послуги–до–пацієнта (I2P) (отримання консультації лікаря за посередництвом страховика);

– виконавець–до–лікаря (I2D) та лікар–до–виконавця (D2I) (здійснення розрахунків за надані телемедичні послуги в рамках договору ДМС).

Отже, цифрова економіка в умовах Lockdown, відкриває можливості формування конкурентних переваг шляхом трансформації традиційних бізнес–процесів страховиків за такими напрямками:

– запровадження онлайн–комунікацій, як каналу просування страхових послуг – скорочується час на ділове спілкування, є змога долучити до процесу продажу страхової послуги фахівців з інших підрозділів страховика; при настанні страхового випадку, страхувальник може оперативним повідомити про настання страхового випадку, передати дані (фото, файли) без особистого візиту до страховика тощо;

– впровадження системи електронного документообігу (СЕД) з об'єднаннями страховиків (наприклад, МТСБУ) страхувальниками, застрахованими, медичними установами, банками тощо (економія витрат на папір, катриджі, тонери тощо);

– розширення переліку опцій в рамках класичного страхового продукту (наприклад, «Телемедицина» в ДМС), впровадження застосунків, що дозволяють розраховувати страхові тарифи з врахуванням схильності страхувальника чи застрахованої особи до ризику (наприклад, телематики в автострахованні).

Таким чином, страховий ринок рухається до «страховика в телефоні» (маркетплейсів). Цей поступ сприятиме посиленню конкурентних переваг страховиків шляхом підвищення якості обслуговування, зниженню негативного впливу кризових явищ на фінансову стійкість компанії, розширенню доступу до страхових послуг локальних груп населення тощо. Цифрова економіка та пандемія несуть не лише виклики для страховиків, а й через інтеграцію фінансово–цифрових рішень — відкривають нові перспективи для їх ефективної діяльності.

Список використаних джерел

1. Українці уже уклали е–полісів «автоцивілки» на понад 2 мільярда. URL : <https://www.epravda.com.ua/news/2020/07/7/662649/>.
2. Мобільний додаток для смартфонів. URL : <https://mypolis.io/>.
3. Європротокол у смартфоні. URL : <https://dtp.mtsbu.ua/index.html>.
4. Діджиталізація ОСЦПВ. Врегулювання страхових подій стане повністю віддаленим. URL : <http://www.mtsbu.ua/ua/presscenter/news/160483/>.
5. Picot P., Braun G. Telemonitoring in Gesundheits– und Sozialsystemen. New York, London, Heidelberg, Dordrecht: Springer, 2011.
6. Українська асоціація розвитку інформаційних технологій у медицині (УАРІТМ). URL : <http://www.esemi.org/?lang=ru>.
7. Телемедичні сервіси та мобільні рішення в Україні та світі. URL : <https://medinet.com.ua/telemedychni–servisy>.
8. Гумерова Г. И., Шаймиева Э. Ш. Организационно–управленческие положения электронного здравоохранения на основе Индустрии 4.0: разработка бизнес–модели для российской практики с учетом услуг телемедицины. Государственное управление: электронный вестник. 2019, февр. Вып. № 72. С. 115–142.

УДК 336.717

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ТА БІЗНЕС–МОДЕЛІ БАНКУ

Запорожець С. В., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Лизогуб Ю. М., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Комплекс досліджень зводить науковий пошук інструментів стратегічного управління ризиками банку до вибору різних інноваційних технологій, за допомогою яких менеджери банку спроможні оптимізувати діяльність банку. Це пов'язано з тим, що цифровізація банківської діяльності з кожним роком все більше трансформує не тільки механізми залучення клієнтів банку та продажу банківських продуктів, але й змінює засади організації банку, як суб'єкта господарювання. Так, в умовах сучасної реалізації Індустрії 4.0 виникає можливість створення віртуального банку, який буде здійснювати діяльність тільки за допомогою цифрових технологій.

Таким чином, у для банку є два шляхи подальшого стратегічного розвитку або консервативна стратегія, яка призведе до суттєвого зниження рівня конкурентоспроможності банку та ризику втрати його стратегічної позиції на всіх сегментах ринку банківських послуг, або прогресивна стратегія, яка вимагатиме від керівництва банку витратити значний обсяг фінансових ресурсів на впровадження інновацій, а від персоналу швидкої адаптації до змін внутрішнього і зовнішнього середовища їх трудової діяльності. Виходячи з цього, актуальності набуває трансформаційних підходів до формування стратегії та бізнес–моделі банку. Так, серед практиків ринку цифрових технологій поширилось два підходи до градації моделей цифрового банкінгу.

Спеціалісти компанії IBM [1] розрізняють чотири моделі організації банківської діяльності. Поділ даних моделей відбувається в залежності від рівня участі банку в процесах цифровізації власних бізнес–процесів, а саме процесу створення банківських продуктів, організації каналів їх збуту, організації роботи бек–офісу, а також наявності власних або залучених від материнських компаній банківських ліцензій (табл. 1).

Таблиця 1

Види моделей організації банківської діяльності під впливом цифровізації

Модель організації банківської діяльності	Характеристика моделі
Цифровий банківський бренд	менеджмент банку, з метою збереження існуючої клієнтської бази, яка може негативно відреагувати на нововведення, створюють новий банківський цифровий проект спрямований на прогресивну аудиторію споживачів банківських послуг. Даний бренд, безумовно, використовує всю інфраструктуру вже існуючого материнського банку, включаючи його банківські ліцензії, але реалізує нові інноваційні банківські продукти
Банк з цифровими каналами	організації банківської діяльності на основі ліцензій та бек–офісу материнського банку, але продаж самостійно розроблених інноваційних банківських продуктів здійснюється через організовані на основі власних ІТ–розробок цифрових каналів збуту
Цифровий філіал банку	створюється, так званий, підрозділ із власним гнучким бек–офісом та інноваційними банківськими продуктами, а також каналами по їх розповсюдженню

продовження таблиці 1

Модель організації банківської діяльності	Характеристика моделі
Цифровий банк	банк нового покоління, який відразу організовує власну діяльність на базі цифрових технологій та здійснює комунікацію з клієнтами на 90% через цифрові канали

Джерело: узагальнено автором на основі [2–5]

Отже, на основі розглянутих моделей цифровізації банківської діяльності, справедливо зазначити, що вибір однієї з них, залежить від розміру банку, його клієнтської бази, сегменту в якому він працює та від наявних фінансових ресурсів, які можуть бути спрямовані на реалізацію тієї або іншої ІТ–технології [6].

Таким чином, за умови того, що банк однозначно обрав інноваційну стратегію власного розвитку, він може варіювати ступінь власної розробки технологій на кожному з трьох етапів діяльності: впровадження цифрових банківських продуктів, організації каналів їх продажу та роботи персоналу. Паралельно з експертами IBM, експерти SAP, також виділяють чотири моделі цифрового банкінгу [6], проте градація в даному підході ґрунтується на особливостях взаємодії банку з іншими суб'єктами ІТ–сфери та ринку банківських послуг (табл. 2).

Таблиця 2

Бізнес–моделі цифрового банкінгу

Модель цифрового банкінгу	Характеристика моделі
Банкінг, як сервіс (banking-as-a-service)	тобто банк вступає в спільну діяльність з іншими фінансовими посередниками на ринку банківських послуг, розширюючи канали продажу інноваційних банківських продуктів
Інклюзивний банкінг (inclusive banking)	модель за якої банк входить в нові цифрові сегменти надання банківських послуг, зокрема на основі мобільних та хмарних технологій
Розширений банкінг (beyond banking)	в даній моделі банк трансформує свою діяльність від сервісу до центру отримання комплексу фінансових послуг різного характеру (страхування, консультування, придбання активів)
Цифровий супермаркет (marketplace)	модель єдиної площадки електронної комерції, де клієнт може скористатись будь якими фінансовими послугами як банківськими, так й іншими (страхування, туристичні послуги, різні ліцензії й т. ін), які, в рамках функціонування єдиного «фінансового вікна», надають різні фінансові посередники та суб'єкти господарювання

Джерело: узагальнено автором на основі [2–5]

Банки, які працюють за даною моделлю представляють наразі інноваційні фінансові інститути — FinTechs, тобто фінансові установи, які надають багатогранний спектр різних послуг, реалізація яких здійснюється на базі ІТ–технологій.

На основі розглянутих градацій цифрового банкінгу, справедливо зауважити, що українські банки йдуть шляхом часткового впровадження цифрових технологій у власну діяльність та використовують по дві перші моделі з кожної градації: «цифровий банківський бренд» та «банк з цифровими каналами», а також «банкінг, як сервіс» та «інклюзивний банкінг». Створення в Україні моделі «цифрового банку» інтегрованої з моделлю «цифрового супермаркету» викликає значну кількість фінансових, нормативних та інфраструктурних бар'єрів, а також неспроможністю менеджменту фінансових установ, ІТ–компаній та інших суб'єктів господарювання вибудувувати партнерські стосунки спрямовані на посилення уваги до потреб клієнтів.

Переходячи до дослідження цифрових технологій, які на даний момент застосовуються банками в Україні, розглянемо кожну з них більш детально та визначимо їх вплив на особливості діяльності банку, подальші стратегічні рішення менеджменту банку та фінансові потоки, які формуються в процесі реалізації обраної ІТ-технології з точки зору формування інноваційної бізнес-моделі: 1) Блокчейн. Це децентралізована фінансова система, моніторинг функціонування якої може здійснити кожен з її учасників; 2) Big Data. Технології по обробці великих масивів даних в банківській діяльності пов'язана з аналізом інформації про клієнтів, що дозволяє формувати індивідуальні пропозиції виходячи з їх потреб, уподобань, застережень та рівня платоспроможності; 3) Digital Marketing. Це вид технологій (інтернет сайти, мобільні додатки), які дозволяють активно поширювати банківські продукти серед широкого кола їх споживачів через цифрові канали (контекстна реклама, банерна реклама, соціальні мережі, блоги та інші); 4) CRM+BPM (customer relationship management and business process management). Це технології у вигляді цифрових платформ комплексного управління взаємовідносин з клієнтами та бізнес-процесів банку. Тобто, це технологічний продукт, у вигляді програмного забезпечення, який дозволяє автоматизувати діяльність банку; 5) Grid-технології; 6) Технології віртуальної реальності. В межах банківської діяльності дані технології використовуються з метою візуалізації витрат і прогнозування майбутніх заощаджень. Доведено, що банківські клієнти, яким було представлено власне майбутнє в пенсійному віці збільшували власну купівельну активність, тим самим, збільшуючи дохід банку; 7) NFC (Near Field Communication)-технології. Дана технологія дозволяє здійснювати будь-який розрахунок за допомогою смартфонів, що повністю ліквідує потребу у пластикових картках, а також терміналів, які розширюють їх функціональні можливості; 8) Чат-боти та віртуальні помічники. Дані технології дозволяють автоматизувати такі процеси, як спілкування з клієнтами банку з приводу стану рахунку, банківських послуг та продуктів, безпеки власних заощаджень та інше; 9) Технології біометрії. Це новітні засоби ідентифікації власника того чи іншого банківського продукту.

Таким чином, справедливо зазначити, що менеджмент банку, виходячи з фінансових можливостей та обраної моделі стратегічного розвитку банку, спроможний обирати різні варіанти цифрових технологій, які дозволять вирішити різні проблеми його діяльності, підвищити ефективність функціонування та забезпечити оптимізацію доходів та витрат на умовах застосування оптимальних методів управління банківськими ризиками.

Отже, на сучасному етапі розвитку процесу цифровізації основних процесів банківської діяльності, новим активом для банків стають дані, які вимагають новітнього інформаційного та технологічного забезпечення на умовах врахування якісно нової системи ризиків та пошуку оптимальних методів управління ними. Паралельно з цим, інформатизація бізнес-процесів банку вимагає від менеджменту фінансової установи впроваджувати інноваційні технології обробки великих даних, а процеси розробки та планування стратегічних рішень потребують значної аналітичної підтримки та формування якісної бізнес-моделі.

Список використаної літератури

1. Гребенюк Н. В. Концептуальні засади стратегічного управління банком в умовах трансформаційних процесів у банківській системі України. Науковий вісник НЛТУ України. 2019. № 7. т. 27. С. 65–69.
2. Веретюк С. М., Пілінський В. В. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. Наукові записки Українського науководослідного інституту зв'язку. 2018. № 2. С. 51–58.
3. Карчева Г., Лернатович Р., Кавецький В. Використання технології блокчейн як фактор підвищення ефективності фінансової сфери. Банківська справа. 2017. № 2. С. 110–119.
4. Краус Н. М., Голобородько О. П., Краус К. М. Цифрова економіка : тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. Ефективна економіка. 2018. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/8.pdf.

5. Davey N., Gray D. How has the Liquidity Saving Mechanism reduced banks' intraday liquidity costs in CHAPS? *Bank of England Quarterly Bulletin*. 2014. Vol. 54, No. 2. p. 180–189.
6. Be Revolutionary — how banks can prosper in the era of open banking / SAP Report. URL : <https://discover.sap.com/ITisLive/en-au/banking.html>.

УДК 336.7

ОСНОВИ ВІДКРИТОГО БАНКІНГУ

Луцик М. В., канд. екон. наук, докторант
Університет банківської справи

Продуктивність банків будь-якої країни є ключовим фактором зростання та розвитку економіки країни, а швидкі темпи змін у платіжних технологіях спричиняють фундаментальні зрушення у банківській системі.

Фінансовий та банківський сектор рухається до «*відкритого банкінгу*», який може сприяти досягненню максимальних вигод клієнтів завдяки обміну даними та більш глибокій співпраці між фінансовими установами [Avital, Hedman, Albinsson, 2017]. Оскільки спільні основні фінансові дані пов'язані з інтересами різних зацікавлених сторін, відкритий банкінг стикається з багатьма проблемами та труднощами. Проблеми конфіденційності заважають власникам даних ділитися та обмінюватися даними поза їхніми установами через страх шахрайства та зловживань [Wang, Guo, Lin, 2006]. Крім того, питання власності та конфіденційності персональних даних суттєво впливає на відкритий банкінг [Voigt, Von dem Bussche]. З огляду на ці виклики, банки та компанії з фінансових технологій вивчають нові технології для трансформації існуючих систем, продуктів та послуг, щоб відповідати різним вимогам та нормам щодо конфіденційності даних [Kröner, 2018].

Відсутність конкуренції у галузі фінансових послуг стала одним з основних факторів, що змусило Європейський Союз запровадити другу редакцію Директиви про платіжні послуги (PSD2) [The European Parliament and the Council of the European Union: Directive (EU), 2015], яка спрямована на покращення конкуренції шляхом сприяння та заохочення власників банківських рахунків. надсилати, контролювано та безпечно, дані своїх облікових записів. Цей підхід, поряд з економічними можливостями, однозначно має також важливі наслідки для конфіденційності та безпеки, які мають бути ретельно продумані при побудові систем, що дозволяють обмін даними в такому масштабі.

Щоб забезпечити стандартний API для обміну даними клієнтів між різними банками, Великобританія, як і інші європейські країни, запровадила Стандарт відкритих банківських послуг [Open Banking Working Group, 2016]. Регламент охоплює кілька специфікацій API, придатних для різних сторонніх постачальників (TEC), які прагнуть обслуговувати споживачів, що погоджуються на обмін їхніми даними. Прийняття стандартизованого інтерфейсу дозволяє взаємодіяти та спрощує впровадження систем для обміну даними між банками та TEC [Almehrej, Freitas, Modesti, 2020].

Інтерфейси прикладного програмування (API) стануть цифровими інструментами, які відкриють новий шлях для зручності клієнтів [Kröner, 2018].

Open Banking трансформує майбутнє грошей. Це дозволяє клієнтам отримувати доступ до нових продуктів і послуг від регульованих сторонніх постачальників.

Відносно України, то як повідомив директор департаменту платіжних систем та інноваційного розвитку НБУ Олександр Яблунівський. «У новому національному законодавстві будуть реалізовані норми європейської директиви PSD2, зокрема концепція Open Banking, для посилення конкуренції, захисту прав користувачів платіжних послуг і

стрімкого впровадження нових технологій» [Український платіжний ринок переведуть на Open Banking, 2019].

Старший науковий менеджер IDC Financial Insights Анудж Агравал сказав: «Чіткі вказівки регуляторів з питань відкритого банкінгу, можливо, стануть одним із найважливіших параметрів для вимірювання прогресу будь-якої країни щодо готовності до відкритого API-банку. Ці настанови повинні мати пріоритет у захисті даних клієнтів, надаючи банкам впевненості у відкритті їх даних та наданні їх стороннім гравцям. Австралія, Гонконг та Сінгапур випустили рекомендації щодо відкритих API. «Хоча Індія, Нова Зеландія та Південна Корея протягом наступних 12–18 місяців оприлюднюватимуть свої керівні принципи, за якими слідуватимуть Малайзія та Таїланд, саме випуск першого проекту Китаю та Японії повинен представляти величезний потенціал» [Allan, 2019].

Основні можливості та ризики при відкритому API банкінгу представлено у *табл. 1*.

Таблиця 1

Можливості та переваги з Open Banking

	Можливості	Ризики
1	Покращення продаж та взаємовідносин із клієнтами за рахунок більш широкого доступу до даних від інших установ.	Більша вартість та складність експлуатації.
2	Нові пропозиції послуг (наприклад, послуги з агрегування рахунків).	Втрата власності / залучення клієнтів.
3	Швидше прийняття рішень щодо кредитування через доступ до даних кількох сторін.	Комодитизація роздрібних банківських послуг.
4	Більше альтернативних варіантів оплати (наприклад, розстрочка, розумніший POS-кредит).	Дезінтермедіація з платежами та потоками даних новими PSP.
5	Краща персоналізація завдяки вдосконаленій аналітиці.	Посилення конкуренції з боку держав (наприклад, банки, які ефективніше використовують POS-кредит або націлювання на клієнтів).
6	Більше можливостей перехресного продажу для збільшення додаткового доходу.	

Джерело: складено автором.

З вересня 2019 року всі компанії, що надають платіжні послуги в Європейському економічному просторі, повинні підтримувати вимоги PSD2 щодо доступу до рахунку. PSD2 регулює, що сторонні PSP мають право доступу до платіжного рахунку, що знаходиться у банках, для надання послуг з інформації про рахунок (AIS) та / або послуг з ініціювання платежів (PIS). Для цього банки повинні забезпечити безпечний та відкритий інтерфейс для сторонніх платіжних систем для доступу до рахунку, звітування та ініціювання платежів. Більшість банків притримуються даної вимоги, пропонуючи відкриті API третім сторонам, які потребують доступу до банківських рахунків для AIS або PIS.

Банківський ринок повинен враховувати кілька факторів при прийнятті відкритих платежів та їх розвитку, а саме: API banking не стандартизований та технічно не повністю готовий для впровадження; користувацький досвід відкритих платежів повинен покращитися, щоб досягти масштабного прийняття. Наприклад, переспрямування на браузер для клієнтської SCA слід поступово скасувати і замінити аутентифікацією клієнта в мобільному додатку (із переспрямуванням із програми на додаток [MPE, 2020]).

Очікується, що в разі успішного запуску пілотного проекту, відкриті платежі набудуть свого масштабного розвитку впродовж п'яти років.

Список використаних джерел

1. Avital M., Hedman J., & Albinsson L. (2017). Smart money : Blockchain-based customizable payments system. *Dagstuhl Reports*. 7 (3). p. 104–106.
2. Wang H., Guo, H., Lin, M. (2006). A new dependable exchange protocol. *Comput Commun* 29 (15). p. 2770–2780.
3. Voigt P. & Von dem Bussche, A. (2017). *The EU general data protection regulation – A Practical Guide*, 1st Ed., Cham: Springer. Library of Congress Control Number: 2017942999.
4. Kröner, M. (2018). API deep dive: Who will thrive in an open banking world? Why meeting regulatory requirements is not enough for banks to remain relevant. *Bank 2* (3), p. 198–203.
5. The European Parliament and the Council of the European Union: DIRECTIVE (EU) 2015/2366. *Official Journal of the European Union* (November 2015).
6. Open Banking Working Group: *The Open Banking Standard* (February 2016).
7. Almhrej A., Freitas L. & Modesti P. (2020). *Security Analysis of the Open Banking Account and Transaction API Protocol*. Retrieved from: <https://arxiv.org/pdf/2003.12776.pdf>.
8. *Український платіжний ринок переведуть на Open Banking* (2019). URL : <https://news.finance.ua/ua/news/-/453366/ukrayinskyj-platizhnyj-rynok-perevedut-na-open-banking>.
9. Allan T. (2019). Everything banks need to know about Open Banking. *Enterprise Innovation*, 3/4/2019.
10. *MPE 2020: Creating Value Through Payments Innovation* (2020). Retrieved from : <https://aitegroup.com/report/mpe-2020-creating-value-through-payments-innovation>.

УДК 368.004

АДАПТАЦІЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ІoT

Нагайчук Н. Г., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Савченко С., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

З ростом популярності соціальних мереж, безготівкових та цифрових банківських операцій і платежів, а також посилення ролі інтернету в повсякденному житті, збільшується ймовірність підпасти під вплив загроз нового спектру.

Кіберзагрози несуть різновекторні небезпеки: крадіжка даних, викрадення особистої інформації, активізація шкідливих програм тощо. Тому, страховим компаніям необхідно трансформувати свої страхові продукти та операційні процеси відносно нових ризиків і захистити клієнтів від потенційних збитків. Крім того, більшість підприємств обробляють та зберігають сторонню інформацію конфіденційного характеру, тому, необхідно унеможливити її витік, оскільки це може призвести до виникнення судових позовів та знищення репутації організації.

Хоча дана проблематика відносно нова, але навіть зараз продукти кіберстрахування передбачають широкий спектр захисту від втрат, що можуть виникнути внаслідок кібератаки.

Основні напрямки захисту клієнтів від наслідків реалізації кіберризиків [1]:

1) від будь-якого шахрайського або несанкціонованого доступу, втрати чи використання особистих або конфіденційних даних;

- 2) від крадіжки та використання особистих даних у соціальних мережах;
- 3) від багаторазових погроз та переслідувань у цифровому просторі;
- 4) від збитків завданих шкідливими програмами, які проникають через пошту, SMS, завантаження тощо;
- 5) від неправомірних платежів, здійснених із банківського профілю клієнта, через несанкціоноване використання профілю;
- 6) від фішингу — несанкціонованої спроби отримати конфіденційну інформацію, наприклад, ім'я користувача, пароль, дані кредитної картки тощо;
- 7) від публікація особистої інформації з профілю в соціальних мережах через кібератаку;
- 8) від несанкціонованого розголошення персональних даних із сторонніх комп'ютерних систем.

Використання кіберстрахування, передбачає захист від різних витрат та збитків, що можуть бути понесені в результаті кіберзагроз. Даний вид страхування компенсує витрати на захист, що виникають внаслідок будь-якої претензії третьої сторони. Це також захищає страхувальника від судового переслідування, яке може виникнути у даній ситуації. Вартість юридичних витрат, у разі судового розгляду, також покривається страховим полісом. У випадку пошкодження комп'ютерної системи або інфраструктури через такі проблеми, як встановлення шкідливого програмного забезпечення, витрати на відновлення також бере на себе страховий поліс. Але існують винятки, наприклад, фінансові збитки, спричинені неправомірною оплатою та юридичними зборами в цьому випадку, як правило, не покриваються.

Більшість продуктів кіберстрахування повинні покривати не лише кібервідповідальність (відповідальність страхувальника за збитки внаслідок порушення даних), але й будь-які витрати, що страхувальнику довелося понести. Захист поширюється на все комп'ютерне програмне та апаратне забезпечення страхувальника, а також на інші цифрові пристрої. Навіть якщо шахрайство чи неправомірні дії були скоєні працівниками страхувальника, організація захищена страховим полісом [2].

Також для продуктивної діяльності страхової компанії в напрямку кіберстрахування важливою частиною є стратегія управління ризиками та правильна оцінка кіберризиків. Дана оцінка стане своєрідним підсумковим резюме, яке допоможе сторонам приймати обґрунтовані рішення щодо безпеки та подальшої діяльності [3].

Оцінка ризиків з позиції кіберстрахування передбачає огляд кіберполітики компанії, пошук вразливості в системі, а також визначення ймовірності настання ситуації з урахуванням напрямку в якому працює замовник. Під час звернення підприємства — страхова компанія вивчає особливості та специфіку ведення бізнесу клієнта, для прийняття попереджувальних заходів, а також зважаючи на ймовірність виникнення збитків та потреби підприємства — розробляє пакети страхових продуктів в рамках наявних програм страхового захисту. Такий підхід забезпечує більш точну оцінку ризику для страхових компаній, а також шляхи вдосконалення, що позитивно відобразиться в фінансовому плані, як для страховика так і страхувальника.

Для вирішення даного питання страхові компанії використовують матрицю взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності — страхові продукти (табл. 1). Вона відображає попит підприємства на управління конкретним кіберризиком і пропонувані послуги страхової компанії, що відповідають певному ризику.

Додатково, щоб отримати максимально розгорнуту інформацію про страхувальника залучають послуги сторонніх компаній щодо оцінки ризиків. Така оцінка допомагає вирішити конфліктні ситуації та може вплинути на кінцеву відповідь страховика.

Матриця взаємодії суб'єкт підприємницької діяльності — страховий продукт [3]

Елементи виробничого процесу		НДР, ОКР і розробка проектів	Виробництво	Фінанси	Персонал	Логістика, збут
Галузі страхування	Страхові продукти					
Майнове страхування	Страховання від збитків внаслідок перерв у виробництві		+	+	+	
	Страховання будівельно-монтажних ризиків	+	+			
	Страховання інвестиційних проектів	+	+			+
	Страховання фінансових ризиків	+	+	+		+
	Страховання додаткових витрат	+	+	+		+
Страховання відповідальності	Страховання відповідальності підприємств – джерел підвищеної небезпеки		+	+	+	
	Страховання відповідальності за непогашення кредиту	+		+		+
	Страховання відповідальності за забруднення навколишнього середовища		+			+
	Страховання професійної відповідальності	+	+	+	+	

Перелік послуг з оцінки кіберризиків (на прикладі міжнародної компанії з оцінки ризиків QualiTest) [4]:

1) Тестування на проникнення кіберпрограм та оцінка вразливості: визначає та формує рекомендації щодо виправлення вразливостей в системах, орієнтованих на першу десятку Open Web Application Security Project (Відкритий проект з безпеки веб-застосунків);

2) Огляди політики та найкращих практик: знаходить прогалини в політиці та практиці, що збільшують ризик;

3) Аудит відповідності: оцінюють рівень відповідності провідним стандартам, таким як Health Insurance Portability and Accountability Act (Акт про мобільність та підзвітність медичного страхування), General Data Protection Regulation (Загальний регламент захисту персональних даних), The National Institute of Standards and Technology (Національний інститут стандартів і технологій США), Payment Card Industry Data Security Standard (Стандарт безпеки даних) та ін.;

4) Оцінка потенційної загрози на основі галузі: аналізують ймовірність нападу на основі ділового напрямку клієнта (використовується для визначення необхідних попереджувальних заходів);

5) Оцінка впливу: визначають регулятивний, фінансовий та репутаційний вплив;

6) Оцінка кіберризиків: розраховують стандартизовану бальну структуру на основі результатів за елементами, наведеними вище;

7) Санація та повторне тестування: забезпечують можливості для відновлення та повторного тестування, щоб знизити загальний ризик.

Отже, страховим компаніям, які здійснюють діяльність або планують її проводити в цій сфері важливо вдосконалювати рівень оцінки ризику та підходи до збору даних, з метою максимально точного вимірювання ймовірності настання кіберризиків. Зрештою, використання та покращення гармонізованих стандартів як для вимірювання кіберризиків, так і для звітування може значно полегшити оцінку та розрахунок величини (ймовірності) кіберризиків. З цією метою створена та функціонує загальноєвропейська база повідомлень про кібернетичні події на основі загальної систематики [5].

Список використаних джерел:

1. 7 Key Coverage Elements of Cyber Liability Insurance. URL : <https://www.myknowledgebroker.com/blog/business-insurance/7-key-coverage-elements-of-cyber-liability-insurance/>.
2. Cyber insurance. URL : https://en.wikipedia.org/wiki/Cyber_insurance.
3. Страхування кіберризиків підприємств в умовах інтернету. URL : https://kon-insurance.mnau.edu.ua/files/work_2019/20.pdf.
4. Cyber insurance risk assessment. URL : <https://www.qualitestgroup.com/solutions-overview/testing-domains/cyber-testing/cyber-insurance-risk-assessment/>.
5. Cyber risk for insurers— challenges and opportunities. URL : https://www.eiopa.europa.eu/sites/default/files/publications/reports/eiopa_cyber_risk_for_insurers_sept2019.pdf.

УДК 368

**АДАПТАЦІЯ УКРАЇНСЬКИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ
ДО НОВИХ ВИКЛИКІВ**

Ткаченко Н. В., д-р екон. наук, професор,
директор Інституту післядипломної освіти
Київського національного університету імені Т. Шевченка

У сучасному суспільстві відбувається швидка трансформація економічних відносин в цифровий формат. Наслідком цього є потреба в продукуванні нових моделей економічної поведінки, за допомогою науково-обґрунтованого осмислення інноваційних процесів, формулювання реомендацій щодо переналаштування фінансової системи. При цьому слід розуміти, що цифрова трансформація може мати різну темпоральність формування як на мікро-, так і на макрорівні, а також різнитися як за інтенсивністю залежно від галузей економіки, так і відповідно до країнових особливостей.

Зауважимо, що сьогодні дійсно цифрові технології увірвалися в повсякденне життя, правильніше сказати — стали його атрибутивністю. Що ж відбувається у страхуванні та як страхові компанії адаптуються і використовують нові виклики зовнішнього середовища?

Варто відмітити, насамперед, що в останні роки страховий ринок в Україні активно розвивався: Так, в 2019 році його обсяг виріс на 20 % [1]. Причому таке зростання перестало бути інфляційним, адже за аналогічний період зростання споживчих цін сповільнилося до 4,1 %.

До речі, за оцінкою Swiss Re Sigma український ринок страхування увійшов в десятку найдинамічніших ринків світу. Звичайно 2020-й рік виявився знаковим не тільки для всієї країни, але і для кожної галузі, зокрема для страхової справи. Всі основні напрямки діяльності були переглянуті страховиками, починаючи від окремих бізнес-процесів, закінчуючи формуванням структури продаж та оптимізацією страхових портфелів. Все це, і особливо введення карантину, звичайно вплинуло ще й на зменшення продажів деяких страхових продуктів.

На сьогодні, згідно з даними НБУ, на українському ринку працює 215 страхових компаній. Однак, уже скоро їх кількість може серйозно скоротитися і насамперед це буде пов'язане з неможливістю виконати встановлені фінансові нормативи. Зазначимо, за період другої половини серпня поточного року заяви на анулювання ліцензії уже подали відразу сім страхових компаній. За даними НБУ, страховики покидають ринок за власною ініціативою [2]. Але, іноді окремі фахівці таку «власну ініціативу» обґрунтовують як безпосередніми

вимогами НБУ, так і тим, що не всі компанії в умовах карантину через Covid 19 можуть організувати якісні онлайн-сервіси.

До того ж, діджиталізація, зміна стилю життя сучасних споживачів і швидкий розвиток електронної комерції, а останнім часом також і «смартфонної комерції», продемонстрували неготовність окремих традиційних дистриб'юторів страхових послуг та їхню незначну гнучкість в адаптації до трансформацій навколишнього середовища, в тому числі й щодо зростаючих потреб споживачів. Дійсно, багато проблем фінансової сфери раніше намагалися вирішувати традиційними бюрократичними методами, але зараз вони можуть бути розв'язані завдяки технологічним інноваціям. Сучасний іншуртех має багато напрямів, — як від інтегрованих платформ та інтернету речей до рішень, які допомагають автоматично запобігати, наприклад страховому шахрайству. Тому логічним є висновок, що все це в цілому зумовлює всебічну діджитальну трансформацію страхування.

Про вплив пандемії на розвиток окремих сегментів страхування зазначають як аналітики ринку, так і самі страховики. Звичайно вона внесла свої корективи, і неабиякі. Наприклад, найбільш динамічним сегментом було страхування медичних витрат: кількість українців, що виїжджають за кордон, зростала щорічно. Можна з впевненістю припустити, що за результатами 2020 року можна очікувати спадний тренд через запроваджений карантин і все ще існуючі обмеження. Окрім того, ще одним драйвером швидкого розвитку страхування медичних витрат було бажання з боку великого бізнесу утримати цінних співробітників за допомогою включення додаткового медичного страхування в соціальні пакети. Враховуючи поточні економічні проблеми, таку практику суб'єкти господарювання починають масово призупиняти.

Разом із тим, виграшними в певному сенсі можна назвати страхування життя. Це пояснюється тим, що через зростання побоювань за своє здоров'я підвищується попит на страхування життя.

Не можна не відмітити й певне зниження виплат у перші кілька місяців після запровадження карантину через різке зниження аварійності на дорогах і зменшення кількості ДТП. Це пояснюється тим, що люди виконували вимоги карантину, і звичайно більшою мірою знаходилися вдома. До того ж переведення навчання в школах в дистанційний формат та інші убезпечувальні заходи сприяли зменшенню потреби в пересуванні як безпосередньо людей, так і автомобільного транспорту.

Але вже з травня ситуація змінилася, оскільки почала відчуватися певна активність як людей, так і бізнесу, та, як наслідок, влітку частота настання страхових випадків стала значно вищою.

До того ж карантин показав дуже чітко, хто з страховиків готовий до роботи в онлайн режимі, а кому довелося швидко перебудовуватися. Навіть статистика моторного бюро щодо продажів електронних полісів і автоцивілки (ОСЦПВ) показала, що за останні півроку тільки кількість електронних полісів зросла вдвічі, в порівнянні з попередніми періодами. Тобто більшість страхових компаній, які до цього не продавали або продавали дуже мало електронних полісів, а вважали за краще паперові, стрімко перейшли на продажі електронних форматів, оскільки це зручніше і безпечніше з точки зору виконання вимог карантину.

До речі якщо мова зайшла про обов'язкову автоцивілку, то варто відмітити, що Моторне (транспортне) страхове бюро України (МТСБУ) вперше увійшло до рейтингу ТОП-25 інноваційних компаній України, складеного виданням «Власть денег». Дійсно, МТСБУ — це поки що єдина організація в галузі страхування, що включена до рейтингу.

Варто зазначити, що цифрова трансформація сфери обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності почалася кілька років тому. Крім того, почав діяти електронний Європротокол. Він існує для зручного оформлення ДТП. Окрім того, додалася ще ціла низка діджитальних сервісів не лише для автовласників, але і для професійних учасників ринку ОСЦПВ: система електронних комунікацій МТСБУ з аварійними комісарами та експертами для визначення суми страхового відшкодування, система

цифрових комунікацій МТСБУ з іноземними страховиками і Бюро електронний кабінет одержувача регламентних виплат тощо.

Так, початком діджиталізації стало впровадження електронного полісу ОСЦПВ в лютому 2018 року. Впродовж 9 міс. 2020 було укладено 2,2 млн договорів, що майже втричі вище показника за відповідний період 2019 року [3]. Діджитальні засоби комунікації, електронний європротокол зменшують час на врегулювання. Зараз понад 35 % ДТП, врегулюється за європротоколом — процедурою спрощеного врегулювання.

За статистикою МТСБУ, більше 70–75% усіх випадків поміщаються у 17 тис. грн. У деяких країнах Європи навіть штрафують за виклик поліції на невелику аварію без жертв. Тому для зручності страхувальників, у яких сталася пригода, є цифрові засоби фіксації — європротокол: Не треба їхати в страхову, писати папери, викликати поліцію, годинами стояти і тримати кілометрові затори. На сайті МТСБУ і в додатку до смартфона є можливість зробити фіксацію ДТП відповідно до законодавства. Усе відправляється в електронному вигляді [3]. Головне, щоб в обох були поліси, не було потерпілих, усі були не у стані алкогольного чи наркотичного сп'яніння — це умови, за яких люди можуть оформити європротокол.

Варто зазначити, що напрямки для подальшого переходу на цифрові технології в рамках ОСЦПВ постійно формулюються та одним із таких, є наприклад, перехід на чорно-білий формат бланку страхового сертифіката «Зелена карта». Це буде першим кроком до електронного полісу міжнародного страхування. Також проваджується поточна робота над забезпеченням умов для автоматизованої перевірки наявності внутрішніх договорів ОСЦПВ, створення організаційної і технологічної бази для віддаленого врегулювання страхових подій у моторному страхуванні.

На особливу увагу заслуговує створення інноваційного хабу МТСБУ, основним завданням якого є підтримка і просування технологічних стартапів в автострахуванні та сфері безпеки дорожнього руху. Саме тут прослідковується чітка взаємодія бізнесу та державних інтересів, оскільки стартапи представляють свої розробки моторному бюро, яке, в свою чергу, досліджує, тестує та приймає рішення про доцільність спільної роботи, визначає способи і механізми підтримки проектів.

Наприкінці, хочу зазначити, що на моє переконання вплив пандемії ще сильніше прискорить процеси концентрації ринку. Скоріш за все вистояти зможуть ті страхові компанії, які є більш технологічними, більш стійкими, та для яких втрата частини бізнесу, зокрема пов'язаного із закриттям кордонів, не є перешкодою або загрозою для подальшого провадження своєї діяльності. Саме такі компанії зможуть використати увесь свій потенціал та можливості для того, щоб ще більше посилити свою ефективність та фінансову міцність. При цьому, основним фактором, що сприятиме подальшому розвитку діджиталізації ринку страхових послуг є технологія, за допомогою якої буде модифікуватися функціонування страхових компаній, способи їхньої комунікації з клієнтами та іншими інфраструктурними суб'єктами ринку. Варто погодитися, що інноваційна технологія не лише відкриває нові можливості для страхового бізнесу, зокрема й початківцям на ринку страхових послуг, але за допомогою діджиталізації відбувається можливість для існуючих страховиків перегляду витрат у бік їх зменшення та спроможність підвищення ефективності роботи.

Якщо навіть припустити, що протягом найближчого часу, бізнес, в тому числі й страховий, почне виходити з карантинних реалій, то навряд чи це вплине на роботу страховиків. Страхові компанії будуть і надалі впроваджувати цифрові технології вже незалежно від того відбудеться черговий карантин, або не відбудеться, бо це вже буде нормою їх «професійного життя». Підтвердженням цих слів є результати дослідження, проведеного компанією «Делойт», яка визначає чотири чинники, які сприятимуть змінам в організаціях: перехід на цифрові технології; інноваційні бізнес-моделі; інноваційні дані; інноваційні регуляторні вимоги.

Список використаних джерел:

1. Новий регулятор + коронавірус: як змінився ринок страхування України під час пандемії. URL : <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/novij-reguljator-covid-19-jak-zminivsja-riнок-st-372924>.
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL :<https://bank.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Моторного транспортного бюро України. URL :<http://www.mtsbu.ua>.

УДК 336.741

**ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ЦИФРОВИХ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ — КРИПТОВАЛЮТ**

Олександр Ткаченко, студент 1 курсу магістратури
Науковий керівник:

Любкіна О. В., канд. екон. наук, доцент

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

Перш за все зазначимо, що саме вкладається в сутність поняття «віртуальні активи» або «цифрові активи» у світовому контексті. Спочатку це стосувалось лише опису криптовалют, але зараз віртуальними активами, зазвичай, визнаються активи, які відповідають таким параметрам:

- мають цифровий вираз вартості;
- вільно торгуються на ринку;
- характеризуються чіткою системою обігу та ідентифікації.

В останній час спостерігається широке функціонування криптовалют у різних країнах світу [1]. Станом на 2019 рік кількість криптовалют у світі становить 2369 одиниць. До найбільших за обсягом ринкової капіталізації відносяться такі криптовалюти як Bitcoin, Ethereum, Ripple, Litecoin, EOS та інші. До речі, найбільша частка всіх фінансових угод і операцій з Bitcoin припадає на США (55 %), потім йде Великобританію (6 %), Сінгапур (3 %), на Японію, Південну Корею та Китай припадає по 2 %, на решту країн — 29 % разом.

Таке активно зростаюче функціонування криптовалют засвідчує необхідність належного формування фінансово-правового регулювання.

Зважаючи на відмінну кваліфікацію правового розуміння криптовалют, можна в цілому виділити загальні позитивні та негативні моменти в процесі їхнього функціонування (табл. 1).

Таблиця 1

Позитивні та негативні аспекти у функціонування криптовалют

Позитивні аспекти	Негативні аспекти
Захищеність вартості криптовалют від інфляції.	Висока вартість криптовалюти через високий попит та обмеженість пропозиції.
Відсутність лімітованості на фінансові операції з криптовалютою.	Нелімітованість трансакцій дає широкі перспективи для відмивання грошей.
Можливість здійснення операцій з криптовалютою в будь-якій точці світу і у будь-який момент часу.	Можливість використання криптовалют на чорному ринку або з метою ухилення від сплати податків.
Збереження в таємниці персональних даних власника електронного гаманця, що зумовлює захист особистих даних.	Відсутність законодавчого регулювання статусу та обігу криптовалюти.
Можливість для біржових інвесторів заробітку через волатильність криптовалют.	Зростання інвестиційних ризиків через спекулятивність ринку віртуальних валют.

продовження таблиці 1

Позитивні аспекти	Негативні аспекти
Самостійність управління власними рахунками.	Складність контролю фінансових махінацій з використанням криптовалют для правоохоронних органів.

Зазначимо, що Європейська комісія вперше запропонувала законодавство ЄС про криптоактиви — цифрове вираження цінностей або прав, які можуть зберігатися і продаватися в електронному вигляді. Варто зазначити, що в різних країнах національне законодавство по-різному кваліфікує особливості правового унормування їх обігу. Якщо у 2014 році лише близько 40 країн використовували окремі моменти в регулюванні операцій з цифровими активами, то через 5 років вже таких країн було 130. До речі останні вже мали власне напрацьовані регулюючі акти з таких питань.

Взагалі аналіз зарубіжної практики дозволяє виділити позитивні практики та розглядати їх можливість імплементації на вітчизняний фінансовий ринок. Відмітимо, насамперед, практика засвідчує термінологічну плутанину в понятійному апараті, за допомогою якого описуються ті ж самі об'єкти. Наприклад, в Аргентині, Австралії, Таїланді застосовується термін «цифрова валюта»; Канаді, Китаї та Тайвані — «віртуальний товар», в Італії — «кібервалюта», в Німеччині — «крипто-токен», у Мексиці — «віртуальний актив»; в Швейцарії – «платіжний токен»; в Колумбії – «електронна валюта».

Органи регулювання у всіх країнах акцентують увагу на проблематиці боротьби з відмиванням злочинних доходів і можливим фінансуванням екстремістських і терористичних організацій за допомогою криптовалют. До того ж, розробленими та впровадженими в практику є Рекомендації Групи розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (ФАТФ), які узагальнюють специфіку та особливості обігу цифрових фінансових активів [2]. Деякі країни, зокрема Австралія та Канада) включили крипто валютні ринки до об'єктів, які підлягають обов'язковому контролю. Водночас, цікавим є досвід Бельгії, південної Африки та Великобританії, регулятори яких випустили інформаційні повідомлення та попередження громадськості про небезпеку інвестицій у криптовалюту. Причому за переконаннями регуляторів цих країн, не варто сильно перейматися питаннями регулювання криптовалютного ринку, зважаючи на його досить незначну величину.

Зазначимо, що деякі країни регулюють криптовалюту як механізм залучення коштів (ICO). З країн, які використовують механізм ICO, Китай і Пакистан забороняють їх повністю, в той час як більшість країн, як правило, зосереджують увагу саме на їх регулюванні. Переважна більшість юрисдикцій не визнає криптовалюту як законний платіжний засіб, але визнає потенціал у застосуванні технології блокчейн, на якій вони формуються. Розробляючи сприятливий для криптовалют режим регулювання, такі країни як Іспанія, Білорусь, Люксембург, часто їх намагаються використати як засіб залучення інвестицій в технологічні компанії. Разом із тим, особливий підхід спостерігається у деяких держав, які прагнуть розвинути свою власну систему криптовалют (Маршаллові Острови, Венесуела, Литва). Але питання оподаткування при інвестуванні в криптовалюту залишається актуальним та таким, що немає єдності розуміння податкових регуляторів. Таким чином, наявність різних юрисдикцій і точок зору породжує проблему створення повних і несуперечливих правил регулювання єдиного обороту цифрових фінансових активів, які враховували б вимоги національних законів і звичаїв ділового обороту.

Який же розвиток отримав ринок цифрових активів в Україні? Ретроспективно становлення ринку розпочалося взагалі з популяризації крипто валют. Так, з 2013 року почали проводитися перші наукові конференції та семінари, пізніше — відкриватися перші компанії. Впродовж 2015–2017 років утворилося певна ідеологічно спрямована спільнота. А коли у 2017 році розпочався всесвітній хайп криптовалют, він також зачепив і Україну. Сьогодні потенціал України, як однієї з провідних країн у сфері віртуальних активів, величезний. Зокрема, це підтверджується за результатами дослідження провідної аналітичної

компанії Chainalysis, яка номером один у світі за індексом застосування криптоактивів серед населення. Але, водночас, в Україні досі немає жодної офіційно зареєстрованої компанії, що займається криптовалютами. Причина полягає в тому, що криптокомпанії не можуть юридично оформити свою діяльність в Україні, навіть якщо і мають намір це зробити, оскільки відсутній відповідний юридичний простір.

Наприкінці, зазначимо, що попри всі переваги та недоліки криптовалюти її перспективи є неоднозначними. Але, міжнародна практика використання криптовалюти засвідчує активну роботу над удосконаленням державного регулювання та оподаткування в різних країнах світу. В Україні регуляція віртуальних активів дозволить вітчизняним компаніям, що спеціалізуються на криптоактивах, працювати офіційно поряд з банківською системою та капіталізувати свій бізнес у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Regulation of cryptocurrency around the world. The Law Library of Congress, Global Legal Research Center. 2018. URL : <https://www.loc.gov/law/help/cryptocurrency/world-survey.php>.
2. FATF (2019). Guidance for a Risk-Based Approach to Virtual assets and Virtual Asset Service Providers. URL : <https://www.fatf-gafi.org/publications/fatfrecommendations/documents/guidance-rba-virtual-assets.html>.

УДК 658.338

ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Третяк Н. М., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Черкаського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

Вітчизняні підприємства впевнено імплементують цифрові технології у свою діяльність, їх використовують не тільки для збирання, реєстрації, обробки і накопичення необхідних інформаційних даних для користувача, а, все частіше, почали застосовувати в системі організаційного управління. З метою ефективного управління активами підприємства, фінансові менеджери почали використовувати цифрову технологію Blockchain.

Термін Blockchain дослівно означає «ланцюжок блоків», де кожен блок пов'язаний із попереднім. Блоком називають такий інформаційний пакет, що містить у собі всі попередні відомості і частину нових. А весь ланцюжок являє собою розподілену між безліччю учасників базу даних, що працює без централізованого управління, тобто відсутній посередник у вигляді одного «центрального сервера», на якому зберігається вся інформація [1]. Усі учасники ланцюга є рівноправними й формують особливу мережу комп'ютерів, на кожному з яких зберігається копія даних blockchain. Зруйнувати або «відключити» blockchain немає змоги, адже допоки працює хоча б один комп'ютер, приєднаний до мережі, технологія буде працювати. Ланцюг blockchain містить різноманітну інформацію про операції, які відбуваються на підприємстві.

Така технологія ґрунтується на складній системі шифрування, в якій кожен блок має власний ключ. Використання шифру гарантує, що користувачі можуть змінювати тільки ту інформацію в блоках, до яких у них є доступ. Така унікальність системи blockchain, унеможливує її злом хакерами, тому що для цього їм потрібно водночас мати доступ до копій бази даних на всіх комп'ютерах у мережі. Якщо навіть оригінальний документ або

транзакція будуть у подальшому змінені, то в результаті дані отримають інший цифровий підпис, що свідчатиме про невідповідність у системі [2]. Ця система організована так, що кожен її учасник постійно перевіряє відомості, які надходять до нього. У результаті під час будь-якої операції підтверджуються цілісність і достовірність матеріалів, що зберігаються в мережі. Цим гарантується збереження і точність відомостей. Таким чином, реалізується одна з найважливіших функцій технології — встановлення довірчих відносин між користувачами з причини того, що інформацію не можна підробити, і водночас вона доступна всім і кожен відповідає сам за себе.

Однією з найбільш універсально застосовуваних можливостей blockchain є функція фіксації та контролю елементів ланцюгів за операціями постачання, виробництва, списання товарно-матеріальних цінностей. У теперішньому конкурентному світі прозорість та безпека розглядаються як ключ до успішного бізнесу. Спільний доступ до інформації між усіма сторонами в ланцюгу поставок може поліпшити відносини між ними і зробити їх більш ефективними [3].

Також, технологію blockchain доцільно використовувати в процесі управління активами, ресурсами та капіталом підприємства. Така технологія забезпечить прозорість операцій з майном підприємства та контроль за ефективним використанням активів. Так, наприклад, використання blockchain-технології при списанні сировини у виробництво, одержання готової продукції та реалізація її покупцям наведено на *рис. 1*.

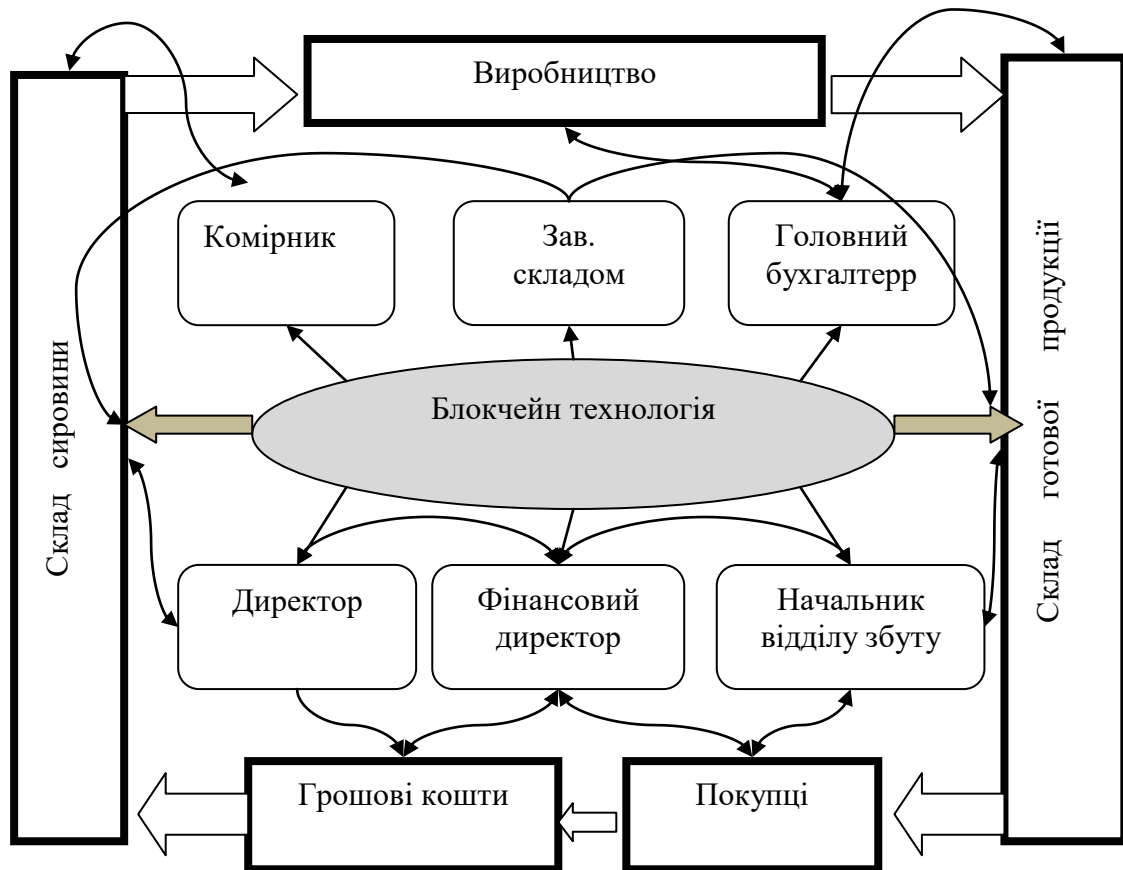


Рис. 1. Схема застосування технології blockchain при кругообігу оборотних активів
Джерело: власна розробка автора

Слід зауважити, що на кожному із зазначених етапів, здійснюється постійний контроль за кількісним виміром операції та моніторинг за діями учасників ланцюга.

Схема роботи технології blockchain на прикладі процесу списання оборотних активів у виробництво представлено на *рис. 2*.

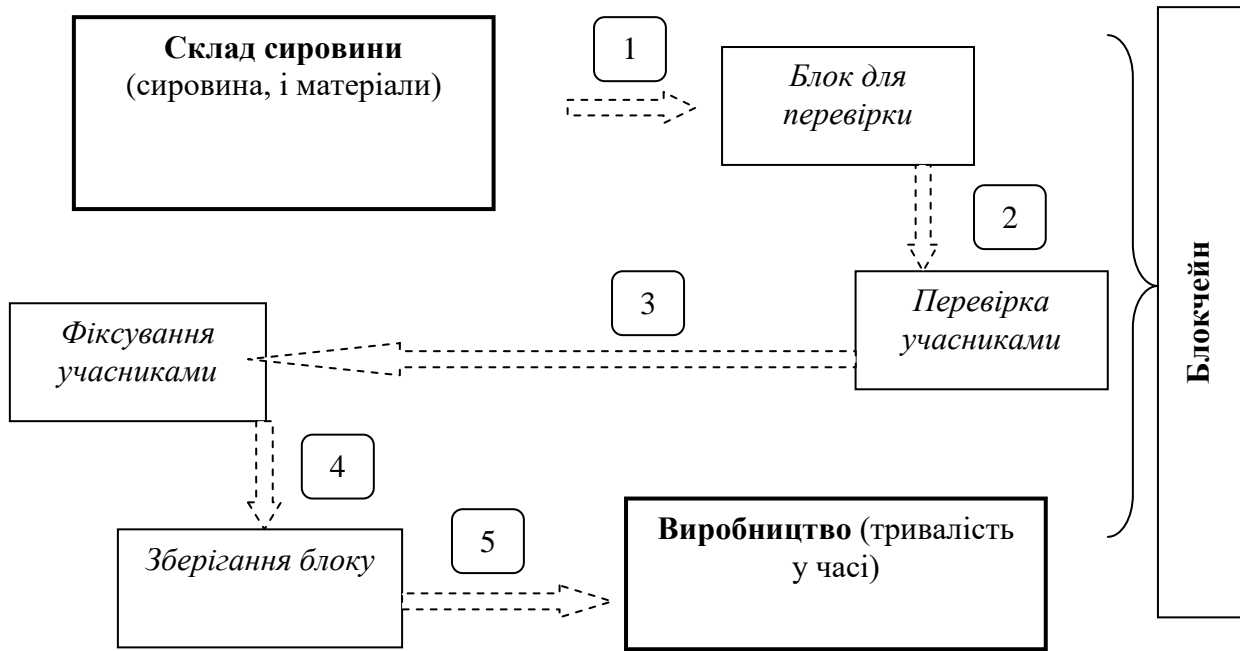


Рис. 2. Схема роботи технології blockchain.

Джерело: власна розробка автора

1. Переміщення сировини з складу у виробництво, що охоплює таких посередників, як: комірник, завідувач складу, бухгалтер, головний бухгалтер.

2. Відомості про операцію з переміщення передаються у мережу і збираються у певний блок. Блоки розсилаються учасникам для перевірки.

3. Кожний учасник записує інформацію блоку у свій екземпляр бази даних.

4. Блок попадає у ланцюжок блоків, в якому міститься та зберігається інформація про усі операції.

5. Постійне оновлення блоку.

Таким чином, використання цифрових технологій, а саме blockchain забезпечить підприємство рядом привілеїв. До провідних привілеїв можна віднести: відкритість доступу до інформації про діяльність у межах ланцюга поставок; забезпеченість потрібною інформацією щодо походження активів та вантажного маршруту; знизить ризик шахрайства; розширить ринки закупівлі та збуту продукції; забезпечить контроль за переміщенням активів. У цілому, технологія blockchain сприятиме оптимізації процесу управління активами підприємства та забезпечить їх ефективне використання.

Список використаних джерел

1. Технологія Blockchain. Часть 2. URL : <https://medium.com/@research15/blockchain2-f9ad32026c57>.
2. Савельев И. Е. Технология blockchain и ее применение. Прикладная информатика. Journal of applied informatics. 2016. Т. 11. № 6 (66). С. 23–28.
3. Оленькова А. Всё о технологии blockchain, покорившей мир. Lobanov–Logist.ru : веб–сайт. URL : <https://www.lobanov-logist.ru/library/362/63236/>.

УДК 336.717

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ–БАНКІНГУ В УКРАЇНІ

Чайковський Я. І., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри банківського бізнесу
Західноукраїнського національного університету, Тернопіль

Динамічний розвиток та загострення конкуренції на ринку банківських послуг в Україні змушують банківські установи опановувати нові підходи до підвищення ефективності власного функціонування, проводити пошук додаткових шляхів одержання переваг конкуренції, зокрема шляхом впровадження інноваційних технологій обслуговування клієнтів, нових продуктів і послуг. Впровадження наукових досягнень і винаходів в організацію банківського обслуговування забезпечує постійне поліпшення банківських продуктів, послуг і технологій, які застосовуються при обслуговуванні споживачів.

Сьогодні, інновації — це не лише одне з економічних явищ, яке впливає на зростання продуктивності факторів виробництва, зростання обсягів виробництва, структурні зрушення, економічне зростання та національну конкурентоспроможність та ін. Інновації, тепер ототожнюються з розвитком та вдосконаленням усіх сфер економіки, включаючи банківську справу [1, с. 123].

Банківська система України зараз знаходиться на етапі розвитку. Попри складку політичну ситуацію в країні вона помалу, та все ж запроваджує в свою діяльність новітні продукти. Варто відзначити, якщо і надалі збережеться такий напрямок, то українські банки будуть мати можливість стати конкурентоспроможними на світовому ринку послуг. І це, у перспективі, повинно позитивно вплинути на покращення якості та швидкості надання послуг, при цьому кожна послуга буде пристосовуватись відповідно до запитів клієнта, що матиме відповідно позитивний вплив як на банківську систему, так і на економіку загалом.

Аналіз фінансових інновацій останніх двох років показує, що набуває стійкості багатоканальний доступ до банківських продуктів і послуг. Тому виправданим є прагнення визначення оптимального каналу обслуговування клієнта [2, с. 70].

Варто зазначити, що новітні технології на сучасному етапі все частіше пов'язані зі всесвітньою мережею Інтернет, адже все більше людей долучаються до її використання. Тому актуальним є відстеження зв'язку розвитку інновацій та електронних ресурсів.

Ефективно використовуючи можливості мережі Інтернет, можливо пришвидшити розвиток майже всіх видів бізнесу, в тому числі спростити і покращити проведення безготівкових платіжних розрахунків. Це дозволить прискорити швидкість та якість обслуговування клієнтських безготівкових платежів, а банкам, які матимуть розвинену та сучасну систему обслуговування клієнтів, — покращити свій рейтинг.

В Україні кількість Інтернет–користувачів у 2019 р. збільшилась на 8 %. Про це свідчать результати дослідження Інтернет асоціації України. Так, на сьогодні всесвітньою мережею регулярно користуються 22,96 млн. українців, або 71 %, порівняно з показником 63 % станом на кінець 2018 р. (рис. 1) [3].

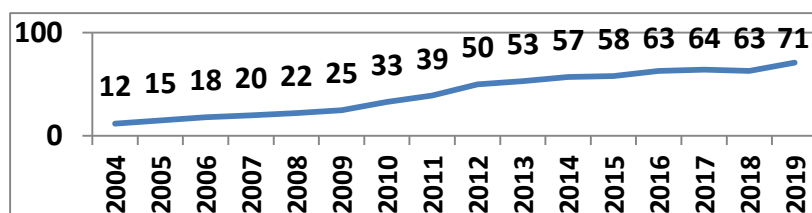


Рис. 1. Динаміка проникнення Інтернету в Україні, %

* Джерело: побудовано на основі [3]

Це є досить хорошим результатом, проте в порівнянні з країнами-лідерами, Україна сильно відстає, адже там цей показник в середньому сягає більш як 87,7 % [4].

Доцільно проаналізувати статистичні дані, пов'язані з проникненням Інтернету за типом доступу користувачів у 2019 р. Згідно з даними дослідження, 66 % інтернет-користувачів використовують для виходу в Інтернет смартфон, 40 % — домашній ноутбук, 36 % — стаціонарний домашній комп'ютер, 14 % — планшет, 5 % — стаціонарний комп'ютер на роботі, 4 % — робочий ноутбук, 1 % — комп'ютер за місцем навчання, 1 % — комп'ютер в Інтернет-кафе, 1 % комп'ютер у гостях [3].

Варто зазначити, що статистика проникнення смартфонів та планшетів свідчить про те, що даний клас пристроїв не тільки доповнює звичайні стаціонарні комп'ютери та ноутбуки, а все частіше повністю замінюють їх у повсякденному використанні. Тому не слід нехтувати важливістю впливу інноваційних розробок у сфері мобільних додатків. Адже користуватися даними пристроями набагато зручніше, бо вони не прив'язані до певного місця, і це дає поштовх як до швидких покупок, так і до здійснення різних банківських операцій, незалежно від місця і часу.

Тому не є дивним, що з поширенням смартфонів, в банківській сфері неабияк зросла популярність мобільного банкінгу. На думку досвідчених спеціалістів, стільниковий телефон в майбутньому замінить пластикову картку як засіб платежу. Ідентифікація клієнта буде проводитись за допомогою NFC-чипів, які будуть міститись у телефоні. Діапазон операцій на перспективу буде досить обширний, а саме: контроль за залишком на рахунку, різного роду платежі, перекази коштів, кредити однієї фізичної особи іншій та ін. Існує ймовірність проведення операції без смартфона, просто прив'язавши NFC-мітку банківської картки до NFC-кільця. Причому такі операції будуть більш безпечними, ніж сучасні операції за картками, тому що в операторів є можливість відстежити мобільний телефон за ідентифікаційним номером. Крім того, розпізнавання клієнта банківським працівником у відділенні вже зараз може проводитись за наявності відповідного телефону, тому потреба в паспорті для підтвердження особи поступово зникає. Зараз така тенденція виникла на ринках США і Європи, де розпізнавання вже проводиться навіть за адресою електронної пошти [5].

Системи Інтернет-банкінгу призначені для надання банківських послуг клієнтам, що забезпечують можливість здійснювати через мережу Інтернет всі стандартні банківські операції за винятком операцій з готівковими коштами. Зокрема, блокування картки клієнтом, наприклад, в разі викрадення або втрати, отримання виписки за рахунками, інформація про інші відкриті банківські продукти, платежі в межах банку, платежі в національній валюті в межах країни, оформлення заяв на підключення до інших послуг (SMS-банкінг, картки, депозити, кредити та ін.). Додатково послуги можуть включати: встановлення лімітів на різні види операцій (оплата через Інтернет, термінал, банкомат та ін.) з карткових та поточних рахунків, наприклад 0 (нуль), платежі в іноземній валюті, обмін валют, оплата рахунків про надані небанківські послуги (зокрема комунальні платежі, телефонний зв'язок, Інтернет), пряме поповнення балансу SIM (USIM, R-UIM)-карти за вказаним номером телефону українських мобільних операторів.

Використання системи Інтернет-банкінгу дає ряд переваг:

- а) клієнт банку має можливість 24 години на добу контролювати власні рахунки (надходження і зняття з рахунку грошових коштів);
- б) можливість відстеження операцій, що виконуються за використанням платіжних карток клієнта;
- в) швидкий і безпечний доступ до послуг Інтернет-магазинів;
- г) відсутність необхідності встановлювати об'ємне програмне забезпечення на персональний комп'ютер клієнта, тобто доступність системи для клієнта, оскільки немає прив'язки до конкретного персонального комп'ютера. У клієнта банку з'являється можливість працювати з будь-якого пристрою, що має доступ до мережі Інтернет.

Більш ніж половина європейців користуються Інтернет-банкінгом. Відповідні дані наводить Євростат. Так, серед дорослого населення ЄС, частка тих, хто використовує

Інтернет–банкінг, сягає 51 %. При цьому кількість користувачів постійно зростає. Порівняно із 2007 роком частка подвоїлася (тоді інтернет–банкінгом користувалось 25 % дорослого населення ЄС). Он–лайн банкінг особливо популярний серед європейців у віці від 25 до 34 років — 68 % з них користуються ним. На збільшення кількості користувачів сервісів впливає рівень освіти. Лише 24 % людей з низьким рівнем освіти користуються електронним банкінгом, тоді як серед людей з вищою освітою користувачами є 77 % [6].

Серед країн–членів ЄС Інтернет–банкінг найбільш поширений у Данії (90 %) та Нідерландах (89 %), а також у країнах Північної Європи – Фінляндії (87 %) і Швеції (86 %). Найменше таких користувачів у Болгарії (5 %) і Румунії (7%). А у Греції та на Кіпрі менше третини людей віком від 16 до 74 років користуються інтернет–банкінгом — 25 % та 28 % відповідно [6].

Варто зазначити, що банківські установи України почали активно втілювати в реальність переваги Інтернет–банкінгу та мобільного банкінгу у свою практику надання банківських послуг.

Основний вид доходу від Інтернет та мобільного банкінгу — комісії з транзакцій, тобто з платежів і переказів. Ці функції відіграють все більшу роль в банківському бізнесі, оскільки кредитування в поточних умовах скорочується. Кількість і суми транзакцій в мобільному банку зростають, а число використовуваних функцій підвищується.

Мобільний додаток може істотно скоротити витрати банку на он–лайн обслуговування.

Однак, основна і найголовніша загроза для користувача Інтернет–банкінгу — це ризик шахрайського злому і несанкціонованого доступу до коштів на рахунку. Тому банки намагаються використовувати різні системи і механізми, покликані якщо не гарантувати, то, в крайньому випадку, підвищити безпеку використання он–лайн банкінгу. Зокрема [7]: шифрування даних, одноразові паролі, які одержані в банкоматі, одноразові СМС–паролі, електронний цифровий підпис, зовнішні електронні пристрої. Крім ризику шахрайського злому, користувач Інтернет–банкінгу піддається і іншим загрозам. Наприклад, небажане списання коштів через Інтернет–банкінг може статися, якщо користувач сам неправильно ввів дані для відправки грошей.

Таким чином, система Інтернет–банкінг — один з яскравих прикладів застосування передових технологій, що дозволяють перевести банківське обслуговування на абсолютно новий якісний рівень. Інтернет–банкінг є затребуваною послугою на ринку банківських технологій, продуктів і послуг, а також з кожним роком стрімко збільшується число користувачів. Дані сервіси найбільш динамічно розвиваються в частині дистанційного банківського обслуговування для фізичних осіб.

Ключовими напрямками вдосконалення інноваційної діяльності для банківських установ України є розвиток дистанційного банківського обслуговування, зокрема мобільного банкінгу та Інтернет–банкінгу, ґрунтовна переоцінка та реорганізація способів банківського он–лайн обслуговування клієнтів у контексті налагодження більш тісних і дружніх відносин.

Список використаних джерел

1. Чайковський Я. І., Ковальчук Я. Ю. Банківські інновації: перспективи та загрози електронних банківських послуг. *Світ фінансів*. 2018. № 4 (57). С. 121–136.
2. Пантелєєва Н. М. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози. *Приазовський економічний вісник*. 2017. Випуск. 3(03). С. 68–73. URL: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2017/3_03_uk/17.pdf. (дата звернення: 02.11.2020).
3. В Україні кількість інтернет–користувачів зросла до 23 мільйонів. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-technology/2797152-v-ukraini-kilkist-internetkoristuvaciv-zrosla-do-23-miljoniv.h>. (дата звернення: 02.11.2020).
4. Internet Word Stars. URL : <https://www.internetworldstats.com/stats4.htm>. (дата звернення: 02.11.2020).

5. Аналитический отчет об условиях IT сервисов и услуг для частных клиентов в 50 крупнейших розничных банках Украины. URL : www.prostobankir.com.ua. (дата звернення: 03.11.2020).
6. Більше половини європейців користуються інтернет-банкінгом. URL : <https://www.unn.com.ua/uk/news/1709780-bilshe-polovini-yevropeytsiv-koristuyutsya-internet-bankingom>. (дата звернення: 03.11.2020).
7. Безпека Інтернет-банкінгу в Україні: практичні аспекти. URL : https://bankchart.com.ua/e_banking/statti/bezpeka_internet_banking_u_ukrayini_praktichni_i_aspekti. (дата звернення: 03.11.2020).

УДК 368

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ BIG DATA В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Шабаш Є.В., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

У галузі страхування спостерігаються кардинальні зміни, драйвером яких стала цифровізація. Розвиток FinTech зобов'язує страхові компанії реформувати традиційний підхід у роботі з клієнтами. Так, зміна переваг клієнтів, поява цифрових інтерфейсів і платформ веде до трансформації галузі надання страхових послуг, у тому числі, і у сфері управління фінансовими ризиками. Саме тому задля забезпечення їх ефективного управління страховикам за сучасних умов необхідним є застосування підходів, заснованих на співробітництві та інноваціях.

Управління ризиками страхових компаній представляє собою технічний метод виявлення, вимірювання та контролю ризиків. Його основна мета — безпосередньо та ефективно сприяти реалізації організаційних цілей страховика. Модель оцінки ризику, заснована на використанні FinTech технологій, може ефективно покращити точність та застосовність оцінки ризику.

Сьогодні в розпорядженні страхових компаній знаходиться колосальний обсяг інформації, так званий цифровий слід клієнта — дані з бюро кредитних історій, державних організацій і навіть соціальних мереж. Розробники цифрових способів обробки даних вважають, що оцінка традиційним способом не дозволяє враховувати близько 80% інформації про клієнта [1]. Саме тому необхідним є впровадження новітніх цифрових технологій обробки даних.

У зв'язку цим, спостерігається великий інтерес до технологій Big Data, пов'язаний з постійним збільшенням обсягу даних, з якими доводиться працювати сучасним компаніям. Під «Big Data» або «Великими даними» розуміється сукупність підходів, інструментів і методів обробки структурованих і неструктурованих даних з метою отримання більш точних згрупованих результатів. При цьому, Big Data — це не окрема технологія, а швидше поєднання випробуваних і нових технологій, які володіють трьома основними ознаками: обсяг, швидкість і варіативність [2]. Цикл управління представлений на *рис. 1*.

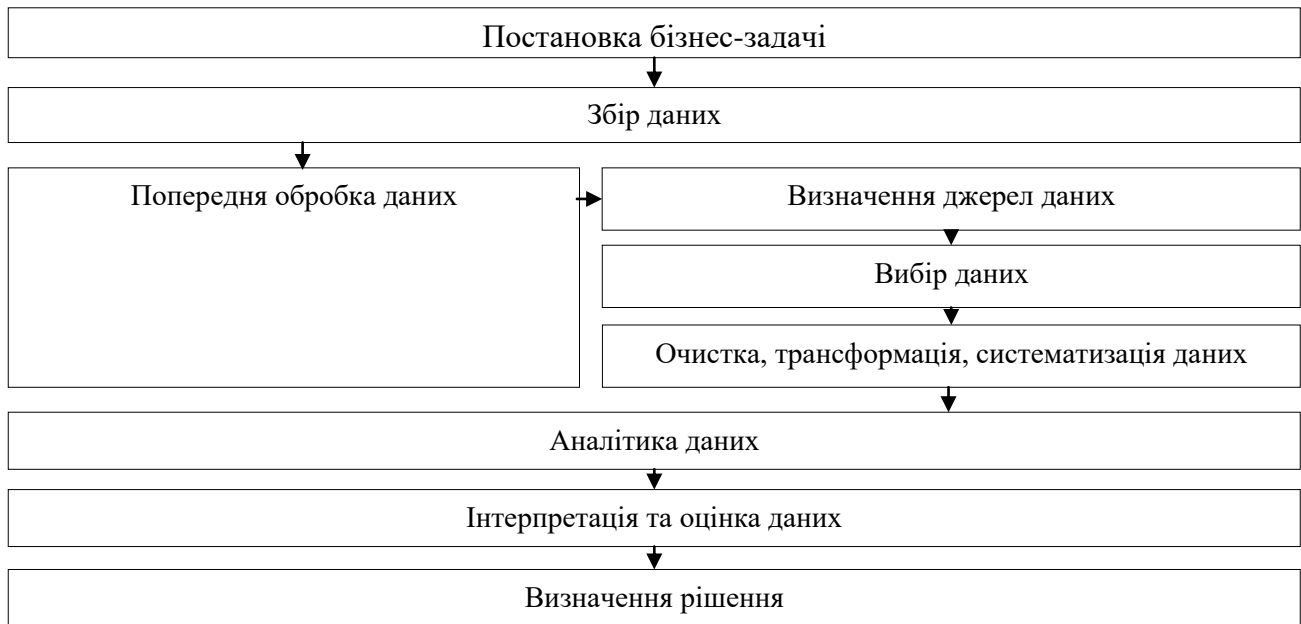


Рис. 1. Модель аналітичного процесу технології Big Data

Джерело: складено на основі [1–3].

Big Data — це основа сучасного бізнесу страхових компаній, робота яких повністю заснована на інформації: статистиці, відомостях про клієнтів, страхових випадках та ймовірності їх настання, а також фінансовій оцінці всіх цих даних. Застосовуючи аналіз великих даних до актуальних питань страхового бізнесу, компанії перебудовують модель своєї діяльності та пришвидшують свої ділові результати. Big Data трансформує всі аспекти функціонування компанії, починаючи від стратегії та дизайну бізнес-моделі, закінчуючи маркетингом, розробкою продуктів, HR, операціями тощо. У сучасну цифрову еру технології Big Data допомагають обробляти величезні обсяги інформації, підвищують ефективність робочого процесу, зменшують операційні витрати та є ефективним інструментом управління усіх видів ризиків, в тому числі, фінансових.

Варто відзначити, що обробка даних завжди була основною суттю страхового бізнесу. Традиційні набори даних, такі як демографічні дані, дані про ризики або поведінкові дані, історично оброблялись страховими компаніями задля проведення андеррайтингу, цінової політики, оцінки та врегулювання вимог і вигод страхувальників, а також для виявлення та запобігання шахрайству. В епоху оцифровування ці традиційні набори даних все частіше поєднуються з новими типами даних, такими як дані Інтернету речей (IoT), дані з соціальних мереж або дані банківських рахунків / кредитних карток, з метою проведення більш складного та всебічного аналізу.

Дані, що використовуються страховими компаніями в ризик-менеджменті, можуть включати персональні дані (наприклад, історію хвороби), а також неперсональні дані (наприклад, дані про небезпеку), можуть бути структурованими (наприклад, опитування, дані IoT) або неструктуровані (наприклад, зображення чи електронні листи). Їх можна отримати як із внутрішніх джерел (наприклад, безпосередньо споживачем), так і із зовнішніх джерел [3]. Такий величезний обсяг інформації обумовлюють використання страховиками технологій Big Data в наступних напрямках:

- оптимізація процесів ціноутворення та андеррайтингу;
- персоналізація страхових полісів;
- оцінка ризиків при формуванні страхових тарифів;
- попередження страхових випадків;
- боротьба з шахрайством (anti-fraud);
- автоматизація рутинних процесів і операцій.

У табл. 1 представлені найбільш актуальні сфери застосування Big Data в страхуванні.

Таблиця 1

Особливості застосування Big Data в страхуванні

Задача	Опис
Пошук клієнтів	Аналіз неструктурованих даних через соціальні мережі, сайти, форуми, з метою створення цільових рекламних компаній
Оцінка ризику	Збір інформації про об'єкт страхування для визначення точної адекватної суми покриття в кожному страховому випадку
Розрахунок страхового тарифу	Врахування попередніх історій клієнта, його інтересів, стилю життя, статистики звернень та інших параметрів для визначення вартості страхового продукту
Прогнозування фінансової діяльності	Дослідження попередніх і поточних даних для передбачення майбутнього, що дозволяє істотно підвищити інформаційний рівень фінансового управління страховика

Джерело: складено автором

Використання великих даних в методах управління фінансовими ризиками дозволить скоротити фінансові та часові витрати на перевірку багатотисячних запитів, ретельніше проаналізувати дані клієнта і на основі отриманої інформації надати йому найбільш персоналізоване рішення. Також використання технології Big Data у поєднанні з прогнозною аналітикою може забезпечити також прогнозування страхового ризику. Big Data дозволяє розробляти більш детальні оцінки ризиків та кращу сегментацію споживачів за допомогою оцінки ризиків у районах та сегментах, що було неможливо в минулому. Це призводить до визначення нових факторів ризику, які дозволяють розробляти нові продукти страхування, зосереджуючи увагу на конкретних цілях, ринках та групах охоплення.

Більшість страхових компаній вважають, що використання Big Data дає змогу краще зрозуміти потреби та характеристики клієнтів, а отже, дозволяє розробляти більш персоналізовані продукти та послуги. Технологія має змогу удосконалити процеси розробки продуктів через можливість виявлення основних тенденцій у надзвичайно детальних даних, поєднаних із можливістю фіксувати та використовувати дедалі доступніші поведінкові дані від споживачів.

Так, для відстеження та аналізу поведінки споживачів дані збираються з трьох основних джерел:

–дані транзакцій — як правило, включає деталі купівлі або продажу, а також страхові операції та інші витрати;

–машинні дані — дані, що генеруються процесами, ініційованими на комп'ютері чи іншому пристрої;

–соціальні дані.

Разом з тим, сайти соціальних мереж, такі як Twitter і Facebook, можуть здатися несерйозними, але споживачі розміщують у цих мережах вражаючу кількість інформації. Сюди входить інформація про те, скільки їм років, в якій галузі вони працюють та наскільки освічені. Ще більш цінним є те, що користувачі цих мереж публікують оновлення про своє життя та життєві зміни: одруження, придбання власності, народження дітей. Збираючи та аналізуючи ці дані, страховики можуть створювати індивідуальні продукти для цілком конкретної цільової аудиторії, приурочені до збігу важливих життєвих подій.

Аналіз соціальних мереж — гібридний підхід, що використовує аналіз тексту, аналіз настроїв, а також категоризацію даних для виявлення або прогнозування шахрайства [4].

Відповідно до даних з соціальних мереж страховики можуть розробити онлайн-інструменти для споживачів. Наприклад, надання споживачам місця для створення профілю користувача з інформацією про фінансові цілі та дані — чудовий спосіб залучити потенційних клієнтів та створити емоційний зв'язок. У той же час надана інформація

ілюструє комплексний портрет страхувальників. Знову ж таки, це може бути використано для розробки продуктів, орієнтованих на певний сегмент ринку.

Висновки. Концепція великих даних передбачає, що існує нескінченний потік даних, аналіз якого дає змогу отримати корисну інформацію, використовуючи обмежені ресурси. Технологія Big Data вже знайшла безліч застосувань у страхуванні. Від виявлення шахрайства до кращої персоналізації продукції. Інтеграція великих даних в управління фінансовими ризиками є досить складним, але результативним процесом. Внутрішні дані у поєднанні зі зростаючим масивом зовнішніх даних допомагають страховикам бачити минуле з більшою ясністю, а майбутнє з більшою впевненістю. Окрім оцінки ризиків та ціноутворення, використання технології Big Data допомагає покращити досвід роботи з клієнтами та покращити операційну ефективність.

Список використаних джерел

1. Cue, H. Use of Big Data in Insurance. jelvix.com. URL : <https://jelvix.com/blog/big-data-in-insurance>.
2. EIOPA thematic review: Big Data Analytics in insurance. (2019). URL: <https://milliman-cdn.azureedge.net/-/media/milliman/importedfiles/ektron/eiopa-thematic-review.ashx>.
3. Kraft, K. Web analytics and social networks provide insurers with valuable data. URL : <https://insuranceblog.accenture.com/web-analytics-and-social-networks-provide-insurers-with-valuable-data>.
4. Garcia, N. (2016). Social Network Analysis for Insurance Fraud Detection. URL : https://ubibliorum.ubi.pt/bitstream/10400.6/5895/1/4658_8865.pdf.

УДК 004.056

РОЗВИТОК МУЛЬТИФАКТОРНОЇ АВТЕНТИФІКАЦІЇ. ЧОМУ ЮЗЕРИ НЕХТУЮТЬ СВОЄЮ БЕЗПЕКОЮ?

Ярема О. Р., канд. екон. наук,
доцент кафедри цифрової та міжнародної економіки
Тарасенко П. В., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Навчально–науковий інститут економічних і соціальних відносин

Актуальність теми. Протягом останніх років практично всі популярні поштові служби, сервіси електронних платежів, банки ввели аутентифікацію яка включає в себе декілька етапів ідентифікації користувача для своїх клієнтів. Такі заходи дозволяють ефективніше захистити персональні дані від крадіжки, але при цьому далеко не всі користувачі бажають налаштовувати механізм багатофакторної аутентифікації для своїх акаунтів. У чому причини ситуації, що склалася? Може бути, дійсно досить звичною комбінації логіна і пароля але на більшу кількість знаків?

Викладення основного матеріалу. Щоб відповісти на дане питання, в першу чергу, слід висвітлити, які найпопулярніші, на сьогодні, методи багатофакторної автентифікації існують. І взагалі, що ж таке ця багатофакторна автентифікація?

У даний час багато користувачів плутають багатофакторну і багатоетапну аутентифікацію. Всього виділяють чотири основні чинники аутентифікації:

- «Що ти знаєш?» (Пароль, відповідь на питання і т.д.)
- «Що в тебе є?» (Апаратний ключ, токен)
- «Де ти?» (IP–адреса, географічні координати і т.п.)
- «Хто ти?» (Відбитки пальців, райдужна оболонка ока).

Аутентифікація називається багатофакторною, якщо в процесі задіяно не менше двох факторів [5].

У переважній більшості великі компанії використовують у вигляді другого фактору USB–токени, на яких записано унікальний ключ, який має певний рівень криптостійкості.

Криптографічна стійкість — здатність криптографічного алгоритму протистояти криптоаналізу. Стійким вважається алгоритм, який для успішної атаки вимагає від противника недосяжних обчислювальних ресурсів, недосяжного обсягу перехоплених відкритих і зашифрованих повідомлень чи ж такого часу розкриття, що по його закінченню захищена інформація буде вже не актуальна, і т. д. У більшості випадків крипостійкість не можна математично довести, можна тільки довести уразливості криптографічного алгоритму.

Трохи детальніше опишемо, як ж виглядає дана процедура автентифікації з використанням токена, та її недоліки. Користувач вводить свій логін і пароль в систему і після цього отримує повідомлення, що для входу в систему необхідно вставити USB–токен в ПОЕМ та додатково вписати пароль доступу до токена для зчитування з нього інформації.

Спосіб звичайно можна вважати сек'юрним, проте зі сторони користувачів являється дуже незручним. У першу чергу грає роль людський фактор, простому користувачеві найчастіше важко запам'ятовувати два різних паролі і при встановленні ідентичних паролів на вхід в систему і на доступ до токена звичайно ж корисність другого фактору автентифікації одразу зводиться нанівець. Окрім того користувачі часто їх гублять і псують. Тому даний вид другого фактору є не практичним і не викликає великої радості серед користувачів.

Також описуючи способи автентифікації користувача неможливо не згадати один з найбезпечніших способів автентифікації — біометричний.

Біометрія — це ідентифікація людини за унікальними, властивими тільки їй біологічними ознаками. Сьогодні експлуатується вже більше десятка різних біометричних ознак. Причому для найпоширеніших з них (відбитки пальців і райдужна оболонка ока) існує безліч різних за принципом дії сканерів. Так що користувачам, що вирішили використати біометричну ідентифікацію, є із чого вибрати [1].

Головною перевагою біометричних технологій є найвища надійність. І дійсно, усі знають, що двох людей з однаковими відбитками пальців у природі просто не існує. Правда, сьогодні вже відомо кілька способів обману дактилоскопічних сканерів. Наприклад, потрібні відбитки пальців можуть бути перенесені на плівку або до пристрою може бути прикладена велика фотографія пальця зареєстрованого користувача. Втім, треба зізнатися, що сучасні пристрої вже не попадаються на такі прості виверти. Так що зловмисникам доводиться вдумувати все нові й нові способи обману біометричних сканерів.

Основним недоліком біометричної ідентифікації є вартість устаткування. Адже для кожного комп'ютера, що входять до цієї системи, необхідно придбати власний сканер. Варто також відзначити, що подібні дешеві сканери недовговічні. Крім того, у них досить високий відсоток помилок другого роду (відмова в доступі зареєстрованому користувачеві). Тому користувачеві доводиться вибирати, який пристрій придбати — дорожчий й кращий або дешевший й гірший [1].

А ось найбільш поширена схема серед соціальних мереж «введи логін–пароль, а потім підтвердження через повідомлення на твій смартфон», яка у свою чергу, на сьогодні, має свої підвиди.

Перший підвид — це, всім знайоме, SMS–повідомлення з кодом, який відправляється на Ваш смартфон. Що на даний момент не є досить безпечним другим фактором, оскільки були випадки «викрадення» номера мобільного телефона.

Другий підвид являє собою апгрейд SMS–повідомлення з кодом, це певний код, який генерується в тебе на смартфоні та діє короткий термін часу, із всім відомих компанії таке ПЗ мають Microsoft і Google (Microsoft Authorization і Google Authorization). У даному випадку ризик в разі зменшується. Проте досі є незручним для простого користувача, оскільки зазвичай доступ до систему йому потрібно в цю ж секунду, а йому потрібно ще й

розблокувати смартфон, зайти у певну програмку і встигнути переписати код, а якщо не встиг то стирати старий і вписувати новий.

Тому фахівці пішли ще далі і вигадали третій спосіб на кшталт розв'язання простих прикладів для входу в систему, такий вид автентифікації використовує Google для входу до особистої пошти. Після коректного введення логіну і паролю з'являється повідомлення на кшталт «Розв'яжіть приклад $2 \cdot 4$ та оберіть правильну відповідь у додатку на смартфоні» такий вид автентифікації є для користувача найшвидшим та найбезпечнішим і найпростішим. Простому користувачеві не потрібно запам'ятовувати ніяких додаткових паролів, або ж переписувати з телефону символи.

Неможливо не зазначити, описуючу дану проблему, ще один всім відомий факт, що в більшості користувачів кількість облікових записів на різних веб-сайтах налічує десятки чи навіть сотні, і всі вони потребують захисту паролем. Однак, далеко не всі користувачі переймаються складністю та унікальністю своїх паролів. Попри постійні попередження та повідомлення про витоки даних, «123456» вже декілька років поспіль залишається найпопулярнішою комбінацією для входу [4].

Висновки. Що ж чи вартує гра свічок? Зрозуміло, що існують схеми багатофакторної і багатоетапної автентифікації поки не можна назвати ідеальними, вони не завжди зручні і універсальні. Тому виникає резонне питання: може, користуватися тільки паролю «логін-пароль» і не ускладнювати собі життя? Можливо, найбільш оптимальним тут можна вважати компромісний підхід. Використовуйте багатофакторну автентифікацію на будь-яких сайтах, що зберігають ваші особисті дані (соцмережі, електронна пошта, інтернет-банк і т.д.), навіть якщо сервіс дозволяє обійтися без неї. Звичайно, це не завжди зручно, але практично завжди робить відвідування важливих сайтів більш безпечним. А ось при використанні сайтів, відвідуваних рідко, цілком можна обійтися тільки логіном і паролем (пароль, звичайно, повинен бути складним). При цьому пам'ятайте, що для критично важливих даних використання біометричної автентифікації — більш кращий варіант, ніж одноразові SMS-паролі або ж USB-токени.

Список використаних джерел

1. Охота Д. Б. Технології комп'ютерної безпеки: монографія. Рівне : МЕРУ, 2011. 97 с.
4. Скородумов А. Многофакторная аутентификация — лучше меньше, да лучше. Information Security/ Информационная безопасность. 2015. № 6. URL : <http://lib.itsec.ru/articles2/Oborandteh/mnogofaktornaya-autentifikatsiya-luchshe-menshe-da-luchshe>.
5. Постанова Національного Банку України Про затвердження Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України від 28 вересня 2017 року № 95.
6. Безпека даних: чому потрібна двофакторна аутентифікація? Project Cybercalm : веб-сайт. URL : <https://cybercalm.org/novyny/bezpeka-danyh-chomu-potribna-dvofaktorna-autentyfikatsiya/>.
7. Артемов А. Плюсы и минусы многофакторной аутентификации. Почему пользователи пренебрегают безопасностью своих личных данных? ОнЛайм.Блог : веб-сайт. URL : https://blog.onlime.ru/2018/03/15/plusi_i_minusi_maanufactornoy_autentificacii/.

СТРАТЕГІЇ, МОДЕЛІ ТА ТЕХНОЛОГІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ, ІННОВАЦІЙ ТА ПАНДЕМІЧНИХ ОБМЕЖЕНЬ

УДК 330.34

ІНТЕГРАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОЗИЦІЙ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ В АСПЕКТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАСАД КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

Козьмук Н. І., канд. екон. наук, доцент,
директор Навчально–наукового інституту
економічних та соціальних відносин
Університету банківської справи

Клішкова О. І., канд. екон. наук,
доцент кафедри менеджменту та соціального забезпечення
Університету банківської справи

Для окреслення загальних тенденцій на ринку банківських послуг та імплементації досвіду формування засад корпоративної культури варто звернутись до рейтингів банківських установ. Міністерство фінансів складає рейтинг банків України за кількома основними показниками: стресостійкістю, лояльністю вкладників, оцінкою аналітиків та місцем в ренкінгу по депозитах фізичних осіб. В аспекті досліджуваної проблеми — взаємозв'язку корпоративної культури та стратегії підприємства (банку), доцільно буде зазначити, що висвітлені показники у рейтингу Міністерства фінансів мають у своєму складі і частку вагомості впливу організаційної культури, як невід'ємної частини внутрішнього потенціалу банку (*табл. 1*).

Таблиця 1

Показники рейтингу банків Міністерства фінансів України
у 2018 та 2020 рр.

Банки	Загальний рейтинг		Стресостійкість							
			Залежність від вкладів фізичних осіб (депозити фізичних осіб / зобов'язання)		Прибутковість, % (прибуток (збиток)) / середньорічна вартість активів)		Ліквідність, % (ліквідні засоби / (міжбанківські кредити + депозити))		Достатність капіталу, % (власний капітал / чисті активи)	
Роки	2018	2020	2018	2020	2018	2020	2018	2020	2018	2020
ПАТ «Укрсиббанк»	4,49	4,63	33,08	36,6	5,36	2,16	12,8	13,55	12,76	15,22
ПАТ «Райфайзен Банк Аваль»	4,58	4,73	34,7	40,7	6,73	1,14	17,1	11,3	14,69	11,83
ПАТ «ОТП Банк»	4,15	4,16	40,78	40,9	6,3	1,26	8,89	9,62	15,99	17,17
ПАТ «Креді Агріколь Банк»	4,06	4,3	23,5	24,6	4,59	1,02	7,98	6,51	12,81	13,2

продовження таблиці 1

Банки	Загальний рейтинг		Стресостійність							
			Залежність від вкладів фізичних осіб (депозити фізичних осіб / зобов'язання)		Прибутковість, % (прибуток (збиток)) / середньорічна вартість активів)		Ліквідність, % (ліквідні засоби / (міжбанківські кредити + депозити))		Достатність капіталу, % (власний капітал / чисті активи)	
			2018	2020	2018	2020	2018	2020	2018	2020
ПАТ «Укргазбанк»	3,83	3,68	25,68	20,0	0,56	0,33	11,3	5,5	6,64	6,33
ПАТ «Кредобанк»	3,85	3,83	39,06	39,1	3,35	1,19	6,9	7,43	12,2	13,72
ПАТ «Ощадбанк»	3,65	3,55	47,45	60,5	0,06	1,51	6,74	7,05	8,44	10,24
ПАТ «Альфа Банк»	3,53	3,44	58,02	56,4	2,29	0,61	3,99	9,36	8,29	11,71
ПАТ «ПриватБанк»	3,59	3,82	70,79	71,0	4,31	4,37	9,92	10,15	11,16	13,09
ПАТ «ПУМБ»	3,67	3,69	39,86	47,3	4,23	2,18	6,23	7,48	12,74	14,07
ПАТ «Універсал Банк»	3,05	3,32	57,57	77,6	1,24	1,05	5,85	1,44	10,47	6,5

Проведені дослідження яскраво свідчать про зниження стресостійкості банків, які займають найвищі позиції у рейтингу, складеному Міністерством фінансів України, у 2020 р. порівняно із 2018 р. за рахунок суттєвого зниження прибутковості (в середньому на 2 %) та як наслідок ліквідності (у середньому на 0,2 %). У цей час загальною тенденцією є зростання частки власного капіталу, про що свідчить незначний ріст показника достатності капіталу (у %). Лідерами за показником «залежність від вкладів фізичних осіб у 2018 р. так і у 2020 є ПАТ «Приватбанк», що акумулює велику кількість платежів та вкладів фізичних осіб у всій країні. Лідерські позиції у рейтингу у досліджуваній період займає ПАТ «Райфайзен Банк Аваль», оскільки характеризується високим рівнем лояльності своїх клієнтів (рис. 1).

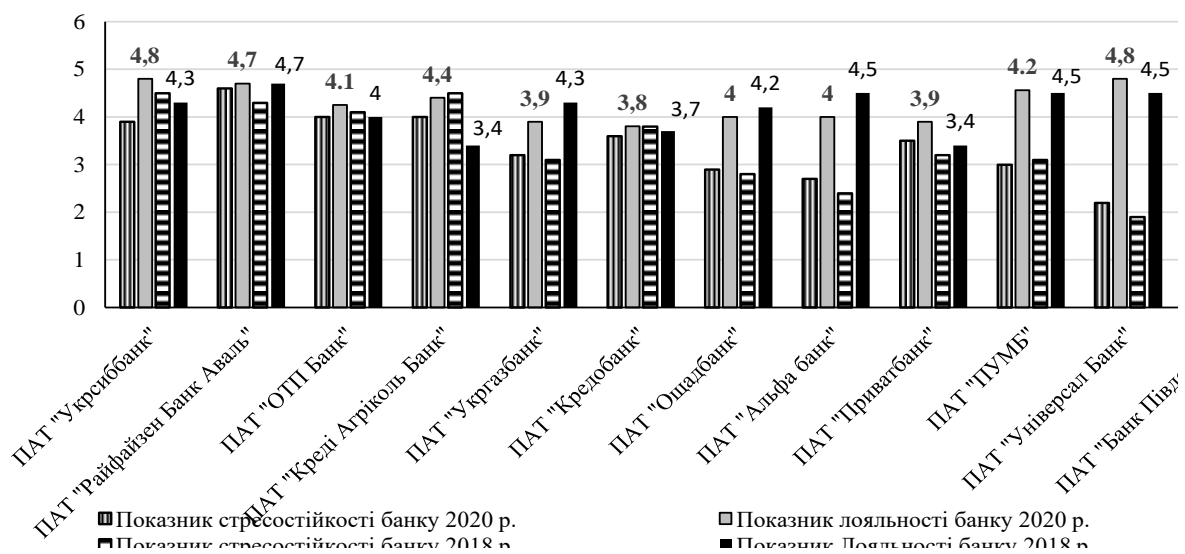


Рис. 1. Порівняльна характеристика показників лояльності та стресостійкості банків, що займають перші місця у рейтингу Міністерства фінансів за 2018 та 2020 рр.

Можливості банків реалізовувати стратегічні плани визначаються величиною їх капіталу та отриманими фінансовими результатами.

Найбільшим капіталом із наведених банків володіє ПАТ «ПриватБанк», що зумовлює його можливості утверджуватись постійно на ринку банківських послуг та формувати власну культуру споживання своїх продуктів.

Найвище значення фінансового результату спостерігається у ПАТ «Райфайзен Банк Аваль», що зумовлено тим, що банк у 2018 та 2020 рр. році займав перше місце топ-15».

Окрім рейтингу банків за вищезазначеними критеріями, Міністерство фінансів надає перелік огляду відгуків про банк, його продукти та персонал. Такі огляди допомагають клієнту обрати банк для власного обслуговування за певними критеріями. Визначальним в аспекті вивчення категорії корпоративної культури банку є те, що на всі відгуки, а вони можуть носити негативний та проблемний характер) банк дає відповідь і зобов'язується допомогти у розв'язанні проблемної ситуації [2].

Ефективність та рівень корпоративної культури банку у зовнішньому середовищі частково відображається величиною залучених депозитів фізичними та юридичними особами.

Випадки неналежної поведінки були визначені як такі, що походять від:

- неправильного продажу фінансових продуктів роздрібним та бізнес-клієнтам;
- порушення національних та міжнародних правил (податкових норм, норм протидії відмиванню коштів, норм протидії фінансуванню тероризму, економічних санкцій тощо);
- маніпуляції на фінансових ринках, наприклад, маніпуляції ставками Libor та обмінними курсами.

Правління повинне визначити «атмосферу нагорі» та здійснювати нагляд за роллю керівництва у збереженні надійної корпоративної культури та культури реагування на ризик. Керівництво має створити письмовий кодекс етики або кодекс поведінки. Обидва кодекси мають на меті просувати культуру чесності та підзвітності задля захисту інтересів клієнтів та акціонерів.

До базових для діяльності банків принципів корпоративного управління запропонованих міжнародними організаціями належать принципи корпоративного управління для банків Базельського комітету з банківського нагляду. До них належать:

— принцип 1. Загальні обов'язки правління. Правління несе загальну відповідальність за банк, включно із затвердженням та наглядом за запровадженням керівництвом стратегічних цілей банку, принципів управління та корпоративної культури.

— принцип 2. Кваліфікація і склад Правління. Члени правління повинні мати і підтримувати належну кваліфікацію для обіймання своїх посад. Вони повинні розуміти свою роль у нагляді та корпоративному управлінні і бути здатними приймати ефективні та об'єктивні рішення стосовно діяльності банку.

— принцип 3. Структура та методи роботи правління. Правління має визначити відповідну структуру управління та методи роботи, а також забезпечувати засоби впровадження таких методів та періодично перевіряти їхню ефективність

— принцип 4. Вище керівництво. Вище керівництво здійснює та керує банківською діяльністю під управлінням і наглядом правління у спосіб, що відповідає стратегії діяльності, схильності до ризиків, політиці оплати праці та іншим політикам, затвердженим правлінням.

— принцип 5. Управління в групових структурах. У групових структурах правління материнської компанії несе загальну відповідальність за групу та за забезпечення визначення та впровадження чітких принципів управління з урахуванням структури, діяльності та ризиків для групи та компаній, що входять до її складу.

— принцип 6. Підрозділ управління ризиками. Банки повинні мати у своїй структурі незалежний функціонуючий підрозділ управління ризиками під керівництвом директора з управління ризиками (CRO) з відповідним статусом, самостійністю, ресурсами і можливістю взаємодіяти з правлінням.

— принцип 7. Ідентифікація, моніторинг і контроль ризиків. Виявлення, моніторинг і контроль ризиків мають здійснюватися постійно на рівні банку та окремих його підрозділів.

— принцип 8. Повідомлення інформації про ризики. Ефективні принципи управління ризиками вимагають ефективного поширення інформації в банку про ризики між різними підрозділами організації, а також шляхом надання звіту в правління і вищому керівництву

— принцип 9. Дотримання норм. Правління банку несе відповідальність за нагляд за управлінням ризиком банку щодо можливого порушення норм.

— принцип 10. Внутрішній аудит. Підрозділ внутрішнього аудиту має самостійно надавати правління гарантії та підтримувати правління та вище керівництво у забезпеченні ефективних процесів управління та довгострокової стабільності банку

— принцип 11. Оплата праці. Система оплати праці банку має підтримувати ефективне корпоративне управління та управління ризиками

— принцип 12. Розкриття і прозорість інформації. Методи управління банком мають бути достатньо прозорими для його акціонерів, вкладників та інших зацікавлених осіб і учасників ринку

— принцип 13. Роль наглядових органів. Наглядові органи повинні надавати настанови і здійснювати нагляд за корпоративним управлінням у банках, у тому числі шляхом комплексного оцінювання та систематичної взаємодії з правліннями та представниками вищого керівництва у разі необхідності удосконалення і вжиття відновлюваних заходів, а також обмінюватися інформацією про корпоративне управління з іншими наглядовими органами.

Список використаної літератури

1. Мінфін : веб-сайт. URL : <https://minfin.com.ua/ua/company/pivdenny/rating/>.
2. ПриватБанк : веб-сайт. URL : <https://privatbank.ua/>.

УДК 005.334.1

КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА КОМУНІКАТИВНА ПОЛІТИКА БАНКУ В УМОВАХ ПОСТКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ

Кочума І. Ю., канд. екон. наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту та інформаційних технологій

Діденко В. С., здобувач вищої освіти

Чорний Н. Я., здобувач вищої освіти

Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

З метою реалізації п'яти стратегічних напрямів поступу фінринку Нацбанк презентував Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року. Вона поділяється на такі аспекти: фінансова стабільність, макроекономічний розвиток, фінансова інклюзія, розвиток фінансових ринків та інноваційний розвиток [1]. Реалізація якісно спланованої та продуманої стратегії фінансової інклюзії допоможе нашій країні збільшити

доступ до фінансових послуг, що має неабияке значення, особливо сьогодні, враховуючи економічну кризу, спричинену пандемією COVID-19.

Окрім стратегії розвитку фінсектору, Національний банк України затвердив Стратегію розвитку фінтеху в Україні до 2025 року — покроковий план створення в Україні повноцінної фінтех-екосистеми з інноваційними фінансовими сервісами та доступними цифровими послугами [2]. Ключовими завданнями, на виконання яких спрямована стратегія, — це сталий розвиток інновацій, розвиток Cashless economy, підвищення фінансової грамотності споживачів та бізнесу.

Варто зазначити, поступ кешлес-економіки спостерігався й докризовий період. Адже, обсяг безготівкових операцій продовжує зростання, розширюється перелік фінансових операцій, які здійснюються дистанційно. Відтак рівень готівки в економіці у 2019 році порівняно з 2014 роком зменшився з 17,8 % до 9,2 % від ВВП. Частка безготівкових операцій у загальному обсязі операцій із використанням платіжних карток збільшилася з 25,0 % у 2014 році до 49,7 % на кінець вересня 2019 року. Із розвитком нових технологій зростає конкуренція як на банківському, так і небанківському сегментах фінансового ринку [1]. Тобто, йдеться про тренд, який обумовив зміну архітектури ринку, посилив конкуренцію та розкрив нові джерела банківських прибутків.

Проте банки зустрілися з проблемою кадрового забезпечення та реалізації сучасних маркетингових комунікацій. У сучасних посткризових умовах в банківському секторі, особливу роль відводиться формуванню ефективних внутрішніх та зовнішніх комунікацій, з метою створення й реалізації продуктів та послуг. Основою сучасних банківських комунікацій є нові технології та відповідна адаптація розвитку кадрової стратегії сучасного банку.

Окрім запровадження стратегій перетворення та розвитку фінансового ринку й фінтеху в Україні до 2025 року, уряд оголосив про стратегію реформування державного банківського сектору, зокрема АТ Ощадбанк [3].

Зауважимо, згідно з повідомленням Мінфіну, банки державного сектору у III кварталі отримали прибуток у розмірі 24,5 млрд грн [5]. Відтак у розрізі власності, держбанки отримали 65 % прибутків банківського сектору.

Очікується, що банки державного сектору будуть демонструвати високу результативність у розробці/вдосконаленні цифрових пропозицій щодо продуктів та послуг для своїх бізнес-сегментів, а також будуть впроваджувати або підтримувати інновації в банківському секторі України.

Передбачається також, що банки держсектору вдосконалять власну діяльність в частині інформаційних технологій та операцій, покращення співвідношення операційних витрат та доходів й витрат до рівня ринку. Окрім цього, банки держсектору повинні продовжувати реформувати механізми управління ризикам (в тому числі кібер-ризиками) та запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму, що забезпечить адекватну вартість ризику в подальшому [3].

Ощадбанк позиціонується, як провідний універсальний банк. Стратегія Ощадбанку була зосереджена на декількох основних компонентах: залишатися провідним гравцем у корпоративному банкінгу, збільшуючи присутність в сегменті мікро-, малого та середнього бізнесу, зміцнюючи позиції в роздрібному кредитуванні та комісійних продуктах, оптимізувати власну мережу відділень, забезпечуючи розвиток ІТ з точки зору цифрового каналу дистрибуції та безпеки системи, оптимізуючи операційну модель й вдосконалюючи систему управління ризиками та непрацюючими кредитами [3].

У цілому банк досягнув прибутку 0,26 млрд грн у 2019 році. Показник ROE банку склав нижче 2 % у 2018 – 2019 роках.

Окрім загальних фінансових показників, банк має здобутки в досягненні деяких цілей, визначених стратегією, зокрема щодо оптимізації мереж відділень: банк впроваджує ініціативу на достатньому рівні, зменшивши кількість відділень на 27 %, до ~ 2400 відділень у 2019 році. Банк планує й надалі продовжити відповідну тенденцію й досягти цільового

розміру власної мережі відділень у 1800 – 2000 відділень на кінець 2020 року. Операційна модель зазнала серйозних змін, оскільки банк централізував функції бек — офісу та ІТ. Подібна централізація також планується й для інших підрозділів банку. При цьому, показник ефективності витрат банку (CIR) коливався, починаючи з 78 % у 2017 році, піднявшись до 147 % у 2018 році та відновившись до 98 % у 2019 році. Досягнуто певного прогресу у вдосконаленні системи ІТ, зокрема банк впровадив єдину ІТ–платформу по всіх регіонах, що дозволяє консолідувати клієнтські дані в одну централізовану систему, та впровадив нові системи захисту від кібершахрайства.

В умовах посткризового відновлення, особливу увагу банкам слід приділяти управлінню також ризиками репутації та формуванню позитивного іміджу як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі. Адже, фінансова діяльність повністю залежить від «кредиту довіри» з боку клієнтів, яка формується виключно через внутрішні та зовнішні комунікації. Бізнес–комунікації банку — це комплекс зусиль менеджменту банку зі формування, розвитку та підтримки позитивного іміджу й думки споживачів задля досягнення згоди, співробітництва та визнання, і як наслідок, ефективної реалізації цілей у її основній діяльності. Зовнішніми бізнес–комунікаціями, розуміють, передусім, безперервні зв'язки з споживачами діючими та потенційними, а також маркетингову рекламу, що є невід'ємною її частиною.

Основними цілями зовнішніх комунікацій при формуванні репутації у банківській сфері є створення позитивного іміджу у зовнішньому середовищі, також встановлення позитивних контактів із засобами масової інформації. Окрім цього, дослідники указують на необхідності формування лояльності з боку органів влади та підтримці довірливих відносин з наявними клієнтами й налагодження контактів з потенційними, а також благодійна та зовнішня соціальна відповідальність [4].

У сучасних умовах стрімкого розвитку засобів комунікації, каналів поширення рекламної продукції, банк повинен розглядати для використання всього комплексу наявних маркетингових інструментів: реклама, PR, прямий маркетинг, персональний продаж та стимулювання збуту. Кожен із перерахованих інструментів має численний низку переваг.

Чимало банків почали активно застосовувати у своєму арсеналі маркетингових бізнес комунікацій прямий маркетинг. Йдеться про пряме звернення до клієнтів із обов'язковим зворотнім зв'язком. Даний інструмент комунікаційної політики доцільно застосовувати до окремої групи клієнтів, на яку спрямований прямий маркетинг й очікується залучення максимального числа потенційних, а згодом і реальних клієнтів.

Ключовими підходами банківського прямого маркетингу є поштове звернення, телемаркетинг, маркетинг по телефону, інтерактивний (онлайн) маркетинг. Суттєвого поширення набув інтерактивний маркетинг, який полягає в наданні інтерактивних послуг за допомогою комп'ютерного й мобільного зв'язку в режимі online (SMS, MMS, електронна пошта, промо–сайти, інтернет–реклама, гостьові книги, чати, блоги, соціальні медіа, call–центри, тощо).

Активного розвитку набув напрям маркетингових бізнес–комунікацій на основі соціального медіа маркетингу. Соціальні медіа — це Інтернет–платформа побудований на технології Web 2.0, яка дозволяє створювати контент й здійснювати обмін, спілкування, співпрацювати й долучатися до участі в різноманітних аспектах соціальної активності. Сучасними платформами соціальних медіа є: соціальні медіа, метою яких є спілкування (Facebook), соціальні медіа, основна мета яких є обмін відео контентом (YouTube, Vimeo, тощо); обмін ілюстраціями та фото (Instagram, Pinterest), соціальні медіа авторських блогів (Twitter, Blogger). Також широко використовуються інтернет–платформи соціальних закладок (links.i.ua, Google Reader, Pinterest) та інтернет–платформи соціальних новин (Reddit, тощо). Із числа соціальних медіа, також використовують пов'язані з розвагами (ігри (Zynga), медіа платформи (YouTube, MySpace). Отже, соціальний медіа маркетинг — це специфічний інструмент маркетингових бізнес–комунікацій банків, який розкриває

можливість просуванню фінансових послуг, а також бренду через використання соціальних медіа.

Широке використання інтернет–технологій в бізнес–комунікаціях комерційного банку сприяє скороченню фінансових витрат, прискоренню процесу комунікацій і, як наслідок, зростанню ефективності й прибутковості банку.

У підсумку варто зазначити, в умовах формування сучасних комунікацій важливим є реалізація ключових завдань стратегії управління персоналом. Йдеться про визначення можливих шляхів розвитку необхідної компетенції всього персоналу і кожного її співробітника зокрема. Ця функція дає змогу значно підвищувати конкурентоспроможність банківської установи шляхом забезпечення процесу безперервного розвитку своїх працівників та їх компетенцій на основі побудованих стратегічних планів розвитку з використанням можливостей внутрішнього та зовнішнього середовища.

Список використаної літератури

1. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/regulatori-finansovogo-rinku-zatverdili-strategiyu-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku>.
2. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-fintehu-v-ukrayini-do-2025-roku--kurs-na-staliy-rozvitok-innovatsiy-keshles-ta-finansovu-gramotnist>.
3. Засади стратегічного реформування державного банківського сектору (стратегічні принципи). URL : <https://www.mof.gov.ua/uk/banki-derzhavnogo-sektoru>.
4. Замроз М. В., Даниленко Ю. М. Зовнішні бізнес–комунікації банку як інструмент підтримки репутації в умовах кризи. Ефективна економіка. 2020. №10. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2020/71.pdf.
5. Ключові показники діяльності державних банків, станом на 01.10.2020. Міністерство фінансів України. URL : https://www.mof.gov.ua/uk/news/banki_derzhavnogo_sektoru_v_3_kvartali_tsogo_roku_ot_rimali_pributok_u_rozmiri_245_mlrld_grn-2554.

УДК: 65.011.56

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Кочума І. Ю., канд. екон. наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту та інформаційних технологій
Курченко А. В., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

В умовах стрімкого розгортання соціально–економічної кризи, викликаній пандемією COVID–19, особливого значення набуває забезпечення конкурентоспроможності підприємства чи організації шляхом підвищення ефективності використання ресурсів, що неможливо без прискорення та оптимізації усіх управлінських процесів. Визначальну роль у вирішенні цієї проблеми належить інформаційним технологіям і системам, які дозволяють підвищити якість і результативність роботи менеджера на усіх рівнях, дозволяючи вчасно виявити «вузькі місця», причини неефективності, звести до мінімуму суб’єктивний фактор при прийнятті управлінських рішень. Це особливо актуалізує завдання інкорпорації в систему управління сучасних підприємств та організацій інформаційних систем підтримки

прийняття рішень (далі СППР), освоєння їх персоналом та ефективного використання. При цьому дані системи повинні враховувати специфіку галузі і стратегічні завдання, що стоять перед менеджментом на тому чи іншому етапі життєвого циклу організації.

Слід зазначити, що інструментарій СППР — досить різноманітний і дозволяє вирішувати різні типи завдань, що потрібно враховувати, при її виборі. В іншому разі витрати на її впровадження не дадуть очікуваних результатів. Насамперед, при виборі СППР необхідно визначити необхідну комбінацію її інструментів. Це визначатиме функціонал і задачі, які вона буде вирішувати (табл. 1).

Таблиця 1

Типи інструментів СППР

Назва інструментарію	Характеристика
Model Driven	При побудові даних систем використовуються різні наукові моделі для розрахунків даних(лінійні, фінансові та ін.)
Data Driven	Основою даних систем являються дані, як зберігаються в системі і використовуються для формування тенденцій
Communication Driven	Дані системи використовуються для коригування і зведення результатів групових розрахунків(менеджерів)
Document Driven	Системи, в основі яких лежить збір даних шляхом обробки документів і створенням багатомірних індексів на основі отриманих даних
Knowledge Driven	Системи з даним інструментарієм оперують з даними та управлінськими рішеннями на основі експертних та розрахункових знань, отриманих в результаті роботи системи

Джерело: побудовано авторами на основі [1]

Для об'єктивного аналізу СППР важливо, правильно сформулювати систему вимог та задач, які вона повинна виконувати. За допомогою побудови матриці вимог до СППР, можна визначити, яким основним критеріям вона повинна відповідати. Цей аналіз дає змогу також встановити пріоритетність критеріїв (рис. 1). Визначивши необхідний інструментарій та вимоги до СППР, необхідно проаналізувати існуючі системи на предмет їх релевантності визначеним критеріям та, в результаті, обрати найбільш оптимальну.

Вимоги до системи	Вимоги до завдань
<ol style="list-style-type: none"> Швидкість роботи Якість аналізу даних Інтерфейс зрозумілий менеджеру 	<ol style="list-style-type: none"> Широта спектру альтернатив, що генеруються системою Час на побудову об'єктивних та релевантних моделей
Вимоги до адаптивності	Економічні вимоги
<ol style="list-style-type: none"> Можливість розширити систему в майбутньому Можливість інтеграції системи з іншими СППР Можливість швидкого покращення модулів системи 	<ol style="list-style-type: none"> Вартість СППР(безпосередньо ПЗ) Вартість інтеграції в роботу підприємства Вартість розширення в майбутньому

Рис. 1. Матриця вимог до СППР

Джерело: побудовано авторами на основі [2; 3].

Слід зазначити, що все більше вітчизняних підприємств в свої системи управління впроваджують СПП і це, і більшості випадків, дає позитивні результати. Так, опитані керівники 40–а українських підприємств та організацій, що протягом 3–х років її використовують, відмітили зростання доходів від реалізації продукції, збільшення маржі, зростання рейтингу підприємства серед клієнтів, зниження адміністративних витрат тощо (табл. 2).

Результати трьох років після введення СППР

Зміна	Результат
Зростання доходів від реалізації продукції	~10 % в рік
Збільшення маржі	~1–3 % в рік
Зростання рейтингу підприємства серед клієнтів	~3 % в рік
Зниження адміністративних витрат	~10 % в рік

Це пояснюється тим, що провадження СППР спрощує процес управління, прискорює прийняття управлінських рішень, підвищує ефективність роботи менеджера, забезпечує його від багатьох управлінських помилок. У результаті підприємство чи організація отримують фінансові і іміджеві переваги, що створює перспективи розширення, диверсифікації діяльності, концентрації капіталу, використання позитивного ефекту масштабу.

При цьому, використання СППР зменшує необхідність у великому адміністративно–управлінському апараті та створює можливості ефективного управління на відстані, дистанційно, що, у випадку наявності розгалуженої регіональної системи відокремлених структурних підрозділів, вирішує проблему можливої відсутності на місцях управлінського персоналу належної кваліфікації, чи його дорожнечі, та сприяє зменшенню витрат на службові відрядження працівників з Head Office, а також ризику їх зараження коронавірусом. Можливості дистанційного виконання управлінських функцій розширює також можливості транскордонної експансії компаній та дозволяє виходити на міжнародні ринки.

Таким чином сучасні інформаційні технології створюють для підприємств та організацій необмежені можливості вдосконалення процесів управління. Зокрема впровадження СППР надає можливості менеджменту з прийняття більш якісних і актуальних управлінських рішень, дає змогу вивільнити час з вирішення оперативних проблем та мікроменеджменту на розробку і реалізацію стратегічних цілей. У кінцевому підсумку це позначиться на ефективності роботи та перспективах розвитку підприємства чи організації. Тому впровадження СППР є необхідним і неминучим процесом в сучасних реаліях. При цьому особливого значення набуває об'єктивна оцінка даних систем з метою вибору оптимальної, з урахуванням специфіки галузі, продукту, цілей, організаційної структури, кваліфікації менеджменту.

Список використаної літератури

1. Системи підтримки прийняття рішень : навч. посіб. / М.А. Демиденко; Нац. гірн. ун–т. Електрон. текст. дані. Дніпропетровськ, 2016. 104 с. С. 12–16. URL : <http://kist.ntu.edu.ua/textPhD/sppr2.pdf>.
2. Merkert J., Mueller M., Hubl M. A Survey of the Application of Machine Learning in Decision Support Systems. European Conference on Information Systems 2015. DOI: 10.18151 / 7217429.
3. Dynamic Decision Support System Based on Bayesian Networks, University of Sfax. National School of Engineers (ENIS). 2012. URL : <https://arxiv.org/ftp/arxiv/papers/1211/1211.2126.pdf>.

УДК 330.3

ЦИФРОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕС–ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Криниця С. О., канд. екон. наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів та банківської справи,
Культенко І. В., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Останнім часом розгортається чергова хвиля трансформації моделей діяльності в бізнесі і соціальній сфері, викликана появою цифрових технологій нового покоління, які в силу масштабів і глибини впливу отримали найменування «наскрізних»: штучного інтелекту, робототехніки, Інтернету речей, технологій бездротового зв'язку та інших. Їх впровадження, за оцінками, здатне підвищити продуктивність праці в компаніях на 40 %. У найближчому майбутньому саме ефективне використання нових цифрових технологій визначатиме міжнародну конкурентоспроможність як окремих компаній, так і цілих країн, які формують інфраструктуру і правове середовище для цифровізації.

Цифрові трансформації — це явище, що притаманне як глобальній економіці, так і рівню окремих компаній. Вивчення даного процесу є особливо актуальним в наш час, оскільки все більше компаній впроваджують новітні інформаційні технології і проводять цифрову трансформацію своїх бізнес–моделей з метою як збереження лідируючих позицій в своїй галузі, так і за рахунок створення технологічних бар'єрів, подолати які їх конкурентам не вдасться.

Проблеми управління бізнес–процесами на підприємстві досліджували у своїх працях такі науковці як Андерсен Б., Беккер Й., Виноградова О., Дейвентпорт Т., Єфімов В., Зіндер Е, Козаченко А., Лепейко Т., Ойхман Е., Портер М., Хаммер М., Шемаєва Л. та інші. В свою чергу питання цифрових трансформацій вивчали у своїх дослідженнях такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Кліфф Д., Менквелд А., Апалькова В., Дєєва Н., Делейчук В., Добринін А., Карчева Г., Куйбіда В., Коляденко С., Краус Н., Лайон Д., Пантелєєва Н., Семячков К. та ін. Проте питання цифрових трансформацій бізнес–процесів на підприємствах все ще залишаються малодослідженими.

Метою дослідження є визначення основних підходів та напрямів цифрових трансформацій бізнес–процесів на підприємствах.

Під бізнес–процесами науковці розуміють систему безперервних, взаємопов'язаних, відповідним чином упорядкованих і керованих дій (процедур, операцій, виконуваних функцій), яка, у свою чергу, є елементом механізму формування доданої вартості (споживчої цінності) через перетворення організаційних ресурсів, зосереджених на досягненні однієї комплексної цілі, спрямованих на забезпечення продуктивності та ефективності організації в цілому і забезпеченні донесення доданої вартості (споживчої цінності) до цільового ринку через бізнес–модель підприємства [1].

Перехід підприємств на електронні платформи носить назву цифровізація бізнес–процесів. Так нерідко дане поняття прирівнюють до автоматизації, яка дозволяє перенести частину завдань з персоналу на програми. Але автоматизація виступає тільки першим етапом цифровізації, тобто це лише перенесення бізнес–процесів в електронні системи для зберігання та обміну даними.

Власне цифровізація є другим етапом, на якому відбувається оптимізація бізнес–процесів з адаптацією до інструментів і технологій цифрової економіки, також вона істотно зменшує кількість кроків, які є необхідними для вирішення конкретного завдання, скорочує обсяг роботи з документами і дозволяє уникнути помилок внаслідок втоми.

Наступним етапом розвитку бізнесу є цифрова трансформація, що передбачає якісну зміну абсолютно всієї бізнес-моделі, при цьому починаючи від стратегії компанії і закінчуючи цифровізацією виробничих процесів.

Згідно з аналізом Бостонської консалтингової групи в галузі впровадження цифрових технологій історично лідирують B2C-сектори: медіа, роздрібна торгівля, телекомунікації, страхування та банківське обслуговування [2]. Однак не всі галузі однаково включені в процес цифрової трансформації. Наприклад, в машинобудуванні, електроенергетиці та металургії цифровізація спрямована в основному на внутрішні процеси поліпшення діяльності компаній і поки що не зачіпає їх зовнішнє середовище. Деякі компанії взагалі обмежуються впровадженням в бізнес-процеси цифрових сервісів до своїх традиційних продуктів, в такому випадку говорити про цифровий трансформації, тобто про кардинальну зміну форми ведення бізнесу, не доводиться.

Стратегічна перебудова компаній проводиться з метою впровадження нових цифрових технологій, більш досконалих, ніж аналогові технології, вдосконалення бізнес-процесів, які ведуть до зростання доходів і скорочення витрат. Доступність інформаційних технологій сприяє появі абсолютно нових гравців на ринку, більш гнучких, які застосовують абсолютно нові моделі управління бізнесом, і, відповідно, більш конкурентоспроможних, ніж традиційні компанії.

Слід наголосити, що цифровізація бізнес-процесів забезпечує найповнішу інформацію про всіх клієнтів і їх замовлень. Аналіз даних дає можливість створювати алгоритми, які прогнозують продажі і закупівлі автоматично. Насьогодні, на новому витку розвитку цифрових технологій, одним з головних викликів стає експоненціальне зростання кількості, якості та різноманіття взаємозв'язків між організаціями, громадянами та соціально-економічними системами, що супроводжується стрибкоподібною динамікою числа транзакцій і обсягів даних і приводить до більш складної і синхронізованою інтеграції «всіх з усіма», наслідки якої ще не до кінця усвідомлені. Такі трансформації зажадають від людей нових навичок і компетенцій, готовності використовувати нові технології в повсякденному житті. Особливого значення набуває формування освітніх програм, що відповідають глобальним трендам, і персоналізованих траєкторій навчання, здатних забезпечити «цифрову грамотність».

Процес цифрової трансформації бізнесу складається з окремих взаємопов'язаних стадій, тому дуже важливо, у першу чергу, звернути увагу на критично важливі області бізнесу. Згідно з дослідженням, проведеним вченими з Центру для цифрового бізнесу Массачусетського технологічного інституту рух до цифрової трансформації відбувається в трьох ключових областях: робота з клієнтами, операційні процеси фірми і бізнес-моделі фірми [3].

У свою чергу кожна з цих трьох областей ділиться на три елементи: робота з клієнтами включає більш глибоке розуміння клієнтів, збільшення виручки від існуючих клієнтів та пошук нових точок взаємодії з клієнтами; операційний процес — автоматизацію виробничих процесів, реалізацію творчого потенціалу співробітників та управління продуктивністю на основі аналізу Big Data; бізнес-модель — точкове впровадження нових технологій, впровадження нових, яких раніше не існувало, бізнес-моделей та цифрову глобалізацію. Всі ці дев'ять елементів в сукупності утворюють такий собі набір будівельних блоків для цифрової трансформації бізнесу. Дослідники відзначають, що існує десятий елемент — цифрові компетенції, який є важливим інструментом для перетворень у всіх областях [3].

Використання цієї моделі трансформації бізнесу дозволяє системно і гармонійно підійти до організації процесу цифрової трансформації, вибираючи ключові елементи впровадження цифрових технологій, які включають в себе елементи зовнішнього і внутрішнього середовища компанії, а також «пронизують» їх бізнес-процеси. Відповідно до цієї моделі впровадження цифрових технологій повинно бути, в першу чергу, спрямована на

зростання клієнтоорієнтованості компанії — найважливіший фактор, який в подальшому стає критерієм успішності впровадження цифрових технологій.

Основним підходом до впровадження цифрових технологій в компанії повинен стати підхід «компанія–технології», коли цифровізація розглядається як невід’ємний елемент стратегічного менеджменту компанії, інструмент підвищення ефективності її функціонування. Протилежна схема «технології–компанія» годиться не для вдосконалення управління компанією, а лише для відпрацювання нових, ще не перевірених, цифрових технологій. Вона не завжди призводить до оптимізації функціонування компанії в цілому, оскільки субоптимізація окремих елементів системи не означає оптимізацію системи в цілому.

Проте цифровізація бізнес–процесів є не безумовним благом для компанії, а, скоріше, що виходить із зовнішнього середовища, виклик для неї. Компанії з досить розвиненим менеджментом отримують від цифровізації користь, а фірми зі слабким менеджментом страждають від цифрового стрибка у своєму розвитку [4]. У цьому сенсі можна стверджувати, що цифровізація компанії — це нейтральний прискорювач рівня розвитку компанії, а тому може мати як позитивні, так і негативні наслідки для неї.

Найважливішими факторами успішного впровадження цифрових технологій на фірмі є:

- усвідомлення керівництвом компанії необхідності проведення внутрішньофірмових змін паралельно цифрової трансформації;
- гармонізація та синхронізація процесів упровадження цифрових технологій і вдосконалення менеджменту;
- необхідний рівень професіоналізму керівного складу компанії.

Таким чином, цифрова трансформація бізнес–процесів підприємства є усвідомлений керівництвом фірми процес зміни його менеджменту на основі впровадження цифрових технологій в бізнес. Драйверами такої трансформації є зміна потреб клієнтів, дії конкурентів, а також поява і поширення нових технологій.

Список використаних джерел

1. Чорнобай Л. І., Дума О. І. Бізнес–процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2013. № 769 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 125–131.
2. Банке Барт. Цифровізація бізнеса. Власть. URL : <https://vlast.kz/corporation/24539–cifrovizacia–biznesa.html>.
3. Digital Transformation: A Roadmap For Billion–Dollar Organizations. MIT, 2011. URL : https://www.capgemini.com/wp–content/uploads/2017/07/Digital_Transformation__A_Road–Map_for_Billion–Dollar_Organizations.pdf.
4. Гарифуллин Б. М., Зябриков В. В. Цифровая трансформация бизнеса: модели и алгоритмы. Креативная экономика. 2018. № 9. С. 1345–1358.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СИСТЕМ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ В УМОВАХ КАРАНТИНУ

*Максимчук Д. І., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи*

Безперервні і стрімкі зміни у світі, пов'язані з пандемією COVID–19, підвищують важливість функції управління персоналом у фінансових організаціях для оперативної взаємодії з бізнесом для зниження наслідків пандемії і успішності адаптації господарської діяльності її до нових світових реалій через грамотне управління персоналом. Питання захисту людей при забезпеченні стійкості функціонування організації тепер є одним із пріоритетних завдань кожного підприємства на планеті. Необхідність аналізу систем управління розвитком інтелектуалізації персоналу у фінансових організаціях в умовах сучасного етапу технологічної еволюції обумовлена взаємопов'язаними факторами–тенденціями, провідними з яких є: а) макроекономічний рівень: формування і розвиток «нової» економіки — економіки шостого технологічного укладу; б) мікроекономічний рівень: трансформація фінансових установ в фінансові підприємства інноваційного типу [13, с.75].

Проблеми управління знаннями, людським капіталом, нематеріальними активами, інтелектуальними ресурсами, потенціалом, капіталом і його складовими на підприємстві, інтелектуалізації економіки та інтелектокористування досліджені у працях О. Другова [4], А. Жарінової [5], В. Касаткіної [7], О. Кендюхова [8], О. Колпакової [9], О. Кузьміна [10], І. Мойсеєнко [13], В. Петренко [14], Е. Погорєлової [2] та ін., у яких обґрунтовуються концепції управління інтелектуальним капіталом підприємства, управління знаннями, людським капіталом та акцентується увага на окремих складових елементах концепції інтелектуалізації економіки й суспільства. Водночас невивченою залишається проблема інтелектуалізації систем управління персоналом в фінансових організаціях в умовах карантину.

Тактика управління персоналом в умовах пандемії формується комплексно і спирається на чітке розуміння наслідків кожного прийнятого рішення, а також — на оновлену стратегію подолання кризи.

В умовах наростаючої тривоги в суспільстві роботодавець часто стає ключовим орієнтиром для працівників в контексті отримання своєчасної і якісної інформації про розвиток ситуації в країні і світі, що накладає на функцію управління персоналом підвищену відповідальність за формування комунікаційної стратегії в компанії. Крім цього, для збереження стійкості фінансової установи для функції управління персоналом важливо забезпечити працівників і керівників потрібними технічними можливостями і знаннями для грамотного управління командами в обставинах, що склалися і віртуальній роботі команд віддалено.

Ядром якісного (інтенсивного) розвитку персоналу в умовах інноваційної економіки є ефективна реалізація такого складного і комплексного процесу, для позначення якого можна запропонувати термін «інтелектуалізації персоналу». Інтелектуалізація персоналу — це процес планування, формування, використання і розвитку інтелектуального потенціалу персоналу організації [3, с.144].

Узагальнення теоретичних концепцій про інтелектуалізацію сучасної економіки дозволило зробити висновок про достатню різноманітність методологічних підходів до дослідження управління в межах даного великого проблемного простору, особливістю яких і в Україні, і за кордоном є дві основні концептуальні лінії, що розвиваються паралельно:

а) управління персоналом (розвиваюче управління персоналом, інноваційне управління персоналом);

б) управління інтелектуальними об'єктами економіки (управління інформацією і знаннями, інтелектуальною власністю, нематеріальними активами, інтелектуальними активами, інтелектуальними ресурсами, інтелектуальним капіталом, інтелектуальним потенціалом) [7, с.12].

Методологічних підходів до дослідження управління інноваційно орієнтованою інтелектуалізацією персоналу як процесом у вигляді взаємопов'язаних відтворюючих стадій, включених в інноваційний цикл підприємства в якості інфраструктури інтелектуального сервіс-супроводу, серед відомих підходів до управління в межах різнобічної проблематики в сфері інтелектуалізації сучасної економіки сьогодні не існує.

Підвищення інтелектуального потенціалу персоналу в процесі його інтелектуалізації (підвищення IQ співробітників) не є самоціллю даного процесу, це необхідна умова для кінцевого результату процесу інтелектуалізації персоналу — підвищення інтелектуального капіталу організації.

Отже, управління персоналом в умовах інтелектуалізації — це практична діяльність, яка створена для забезпечення підприємства кваліфікованим персоналом, який якісно виконує накладені на нього трудові функції та оптимальне використання кадрових ресурсів.

Процес управління персоналом в фінансових організаціях в умовах інтелектуалізації виконує такі функції:

- пошук і адаптація персоналу: адаптація — це процес входження нових співробітників у трудовий колектив та позначення їх за специфікою роботи підприємств;
- оперативна робота з персоналом, яка включає навчання та розвиток персоналу, проведення оперативної оцінки персоналу, організацію праці працівників та мотивацію співробітників;
- стратегічна робота з персоналом [8, с.56].

Управління персоналом у фінансових організаціях в умовах інтелектуалізації вирішує наступні завдання:

- формування загальної стратегії;
- виявлення необхідності у кваліфікованих працівниках із моніторингом кваліфікації існуючого кадрового складу;
- складання штатного розпису та розробка державних інструкцій для співробітників організацій;
- здійснення підбору персоналу та формування трудового колективу працівників;
- створення кадрового резерву кваліфікованих працівників;
- зменшення ризиків витікання кадрів;
- організація робочого процесу, у тому числі визначення робочих місць, функціональних та технологічних зв'язків між працівниками, зміст та послідовність виконання робіт;
- управління видатками на штат;
- проведення аналізу якості виконання роботи працівниками;
- розробка та впровадження програм професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації співробітників організації;
- розробка критеріїв, маркерів та оцінок для атестацій співробітників організацій;
- розробка систем кар'єрного зростання працівників;
- мотивація працівників: підвищення заробітної плати, виплата премій, надання різних пільг, нематеріальна мотивація [11, с.305].

Управління персоналом в умовах інтелектуалізації — це розширення загального управління. Воно займається сприянням та стимулюванням росту кваліфікації трудових ресурсів організації.

Отже, поняття «інтелектуалізація» доцільно розглядати як напрям розвитку персоналу та конкретний якісний процес перетворення трудових ресурсів фінансової організації. Інтелектуалізація працівників банку визначає рівень інноваційного розвитку, під яким мається на увазі виникнення і поширення нових технологій надання фінансових послуг, їхнє впровадження у господарську діяльність шляхом ресурсно–техніко–технологічних і організаційних нововведень, а також скорочення термінів між появою чергових новинок і їхнім практичним застосуванням.

Слід відмітити, що багато фінансових організацій виявилися не готовими до швидкої зміни оперативної моделі управління персоналом та адаптації до нових незапланованих реалій. Для більшості фінансових організацій стало характерним поєднання інтелектуалізації персоналу з управлінням ризиками, які зросли під час пандемії. У даний час не просто змінюється канал донесення знань і компетенцій — відбувається повне перепроектування навчальних програм і способів їх реалізації. Більшість процесів переведено в дистанційний режим, щоб знизити кількість контактів. Можна виділити 5 базових напрямків спільної роботи управління персоналом і кризового управління наслідками розвитку пандемії COVID–19: оцінка впливу пандемії на людей і бізнес; переміщення працівників; захист працівників; організація роботи і технології; забезпечення стійкості бізнес–процесів.

Таким чином, можемо твердо визначити, що вірус COVID–19 запустив незворотний процес в корпоративній освіті. Це стало помітно відразу, як тільки оголосили про послаблення карантинних заходів: навчання залишилося таким же, як і під час карантину, і ніхто не поспішає повертатися в докарантинний період.

На процес інтелектуалізації персоналу фінансових організацій в умовах карантину впливає чотири групи чинників, навколо яких будується навчальний процес: технології та онлайн–канали; демографія; природа робочого місця; діджитал–маркетинг.

Якщо ж говорити про корпоративне навчання в фінансових організаціях, то це системний процес, на який впливають ще три додаткових групи факторів:

1. Зміна природи демографії робочої сили. Навчання стає іншим, тому що люди стають іншими. І аудиторні способи навчання підходять не всім і не завжди.

2. Зміна природи робочого місця. Цей фактор став особливо важливий під час карантину. Люди почали працювати дистанційно. Для багатьох це виявилось незвично, неприємно і складно. Але змінити це було неможливо, тому співробітникам довелося адаптуватися.

3. Вплив діджитал–маркетингу. Маркетинг став обов'язковим елементом в навчанні. Управління персоналом має розуміти його закони, а зовнішні і внутрішні правила маркетингу дуже схожі. Користуючись цим, деякі фінансові організації навіть об'єднали дві позиції в одну — «директор із зовнішніх та внутрішніх комунікацій», де зовнішня функція — маркетинг, а внутрішні — управління персоналом та піар. І це дуже впливає на організацію навчання [10, 138].

Крім того, навчання стає одним з елементів управління для керівників. У керівника поступово стає менше контролю над співробітниками, а звільнений час перенаправляється на навчання і кооперацію. Кооперація важлива не тільки всередині компанії, але і в процесі навчання.

На основі проведеного дослідження можемо зробити висновок, що забезпечення інтелектуального розвитку трудових ресурсів для сучасних фінансових організацій є завданням, яке диктують сучасні умови конкуренції, технологічні процеси та пандемія COVID–19. Отже, управління персоналом в умовах інтелектуалізації можна визначити як отримання, використання та підтримку якісного трудового ресурсу. Це значна частина менеджменту організації, що займається моніторингом кваліфікації працівників та організації в цілому. Стрімкі зміни в світі, пов'язані з пандемією COVID–19, підвищують важливість функції управління персоналом в кожній організації. В умовах наростаючої тривоги в суспільстві роботодавців часто стає ключовим орієнтиром для працівників в контексті отримання своєчасної і якісної інформації про розвиток ситуації в країні і світі, що

накладає на функцію управління персоналом підвищену відповідальність за формування комунікаційної стратегії в компанії.

Список використаної літератури

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковачин. Санкт–Петербург : Питер, 2011. 288 с.
2. Волкодавова Е. В., Погорелова Е. В. Методология целевого управления знаниями в организации. Самара : СамНЦ РАН, 2018. 258 с.
3. Дафт Р. Менеджмент. Санкт–Петербург : Питер, 2020. 832 с.
4. Другов О. О. Интеллектуализация как путь до повышения конкурентоспособности реального сектора экономики Украины. Финансово–кредитна діяльність : проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. 2019. № 2. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptr.v2i7.29578>.
5. Жарінова А. Г. Обґрунтування і вибір критеріїв ефективності системи управління інтелектуальними активами в Україні. Актуальні проблеми економіки. 2018. № 12. С. 91–101.
6. Захарчин Г. М. Теорія та методологія формування і розвитку організаційної культури машинобудівного підприємства : монографія. Львів : Львівська політехніка, 2020. 348 с.
7. Касаткина В. В. Интеллектуализация экономики : теоретический анализ : автореф. дисс. на соискание начн. степени канд. экон. наук : 08.00.01. Москва, 2011. 24 с.
8. Кендюхов О. В. Интеллектуальный капитал предприятия : методология формирования механизма управления : монографія. Донецьк : НАН України. Ін–т економіки пром–ті ; ДонУЕП, 2016. 307 с.
9. Колпакова О. Н. Управление интеллектуальным капиталом в инновационной экономике: методология и практика. Уфа : РИО БАГСУ, 2019. 207 с.
10. Кузьмін О. Є., Ліпич О. А. Концептуальні засади управління інтелектуальним капіталом підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2020. № 11. С. 137–144.
11. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Основи менеджменту : підручник. 2–ге вид., випр., доп. Київ : Академвидав, 2017. 464 с.
12. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / пер. с англ. Москва : Дело, 2020. 702 с.
13. Мойсеєнко І. П. Управління інтелектуальним потенціалом : монографія. Львів : Аверс, 2020. 304 с.
14. Петренко В. П. Управління процесами інтелектокористування в соціально–економічних системах : наук. монографія. Івано–Франківськ : Нова Зоря, 2016. 352 с.

УДК 378.147

РОЛЬ STARTUP–КОМПАНІЙ У РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Чепелюк Г. М., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Атамась К. Я., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Startup–компанії виступають важливим чинником у підвищенні привабливості інвестиційного клімату країни, особливо розвитку інноваційної діяльності підприємництва та підтримці малого й середнього бізнесу, конкурентоспроможного розвитку економіки

України. На нинішньому етапі розвитку Україна є країною з високим економічним потенціалом.

З точки зору термінології, то поняття «стартап» (startup), в перекладі означає «початок процесу» або «старт», упровадив американський підприємець Стів Бланк, котрий створив вісім успішних стартапів [1].

В Україні поняття «Startup» стало широко вживаним протягом останніх кількох років. Однак, досить часто воно розуміється та тлумачиться по різному. У світі щорічно відкриваються тисячі підприємств, але незначна частина з них є стартапами. У стартапу є спільні риси з тим же малим і середнім бізнесом. Тому й виникають дискусії щодо цих понять. Водночас, серед експертів із бізнесу не існує єдиної думки щодо чіткого визначення стартапу.

Як показують дані Української асоціації венчурного капіталу та приватних інвестицій (UVCA), інвестиції в український сектор ІТ–проектів Startup–компаній постійно зростали.

Так, у 2019 році обсяг інвестицій в українські стартапи та ІТ–компанії перевищив півмільярдну позначку за рік. Загальні обсяги венчурних інвестицій в українські ІТ–компанії досягли від 510 млн дол. до 544 млн дол. [2]. Це в півтора рази перевищило максимум 2018 року.

Україна щорічно посилює свої позиції на міжнародній ІТ–арені, збільшує обсяги інвестицій, залучених у різних країнах. Інвестиції в низку галузей продовжують зростати. Зокрема, це сфери, які пов'язані з розробкою програмного забезпечення, хардверних продуктів та онлайн–сервісів. Дані аналітики демонструють, що в Україні існує значний потенціал для інвестування. Водночас, є і проблема в тому, що закордонні інвестори негативно ставляться до виділення коштів навіть тим стартапам, які пройшли експертизу, вважаючи це високоризиковим. Багато з них декларують очікування стабілізації економічної та політичної ситуації в країні.

Заслуговує на увагу діяльність UVCA–фонду в Україні [3]. UVCA формує майбутній напрямок розвитку індустрії венчурних та прямих інвестицій. Фонд займається просуванням інвестиційних можливостей України, представляє інтереси приватних інвесторів перед державними органами влади, поліпшує інвестиційний та діловий клімат країни. UVCA (Українська асоціація венчурного та приватного капіталу) була заснована в 2014 році на базі моделі Invest Europe та об'єднала понад 50 компаній–членів. До неї входять:

- венчурні фонди, фонди прямого інвестування;
- акселератори;
- інкубатори;
- навчальні заклади, які роблять вагомий внесок у розвиток українського інвестиційного ринку.

Асоціація також досліджує ринок, займається поширенням інформації про можливості інвестування в Україні, надає пропозиції щодо змін у законодавстві з метою покращення інвестиційного та бізнес клімату. Інвестори часто звертаються до Асоціації, щоб знайти українські стартапи.

Наведемо інформацію про ключові компанії–платформи розвитку та альтернативні інструменти фінансування проектів Startup–компаній в Україні.

Найбільшою платформою даних ІТ–індустрії в Європі є Dealroom.co. Вона надає інформацію про досягнення української ІТ сфери України, як одного із зростаючих хабів Європи, особливо стартапів та венчурних інвесторів.

У партнерстві з Консорціумом провідних гравців екосистеми нею запущено платформу, присвячену екосистемі стартапів та венчурного капіталу України. Консорціум складається з ключових гравців ІТ–екосистеми України під проводом ICU Ventures — венчурного фонду групи ICU, який інвестує в технологічні компанії з українським та східноєвропейським корінням. Платформа відображає інформацію про українські стартапи, скейлапи та інвестиції в розрізі галузей, тощо.

Іншими партнерами є:

- Українська асоціація венчурного капіталу та приватного капіталу (UVCA, яка об'єднує більше 50 інвестиційних фондів України та світу);
- Western NIS EnterpriseFund (регіональний фонд з капіталом 150 мільйонів доларів США);
- Horizon Capital (з активами понад 850 млн дол.);
- TechUkraine (національна платформа, що об'єднує технологічних стейкхолдерів для розвитку екосистеми);
- AVentures Capital (інвестор на стадії seed).

ICU Ventures інвестує не тільки у стартапи, але й підтримує створення української платформи Dealroom. Це фактично універсальний ресурс для венчурних інвесторів, які шукають інформацію про українські компанії. Відкритість даних щодо ринку допоможе нарощувати інвестиції, оскільки це важливо для зростання стартапів [4].

Dealroom (заснована в 2013 році) — це інформаційна програмна платформа, яка базується в Амстердамі. Вона надає інформацію про стартапи, інновації та венчурні інвестиції урядам, фондам, приватним особам в глобальному масштабі. Комплексна база даних технологічних екосистем Dealroom використовується представниками влади, стартап-хабами, венчурними капіталістами та всією технологічною індустрією з метою дослідження, аналізу діяльності інноваційних компаній, переважно стартапів у Європі та світі загалом. Її звіти слугують певним орієнтиром серед стартапів у Європі, та публікуються у таких виданнях: The Economist, Financial Times, BBC, The New YorkTimes та Washington Post [5].

Horizon Capital є провідною інвестиційною компанією в Україні та Молдові. Вона управляє чотирма фондами прямих інвестицій (більше 40 інституціональних інвесторів) з активами понад 850 млн дол. Horizon Capital має більше 25 років інвестиційного досвіду в регіоні. Також Horizon Capital є активним інвестором та підтримує підприємців-візіонерів, які трансформують бізнес-середовище в Україні та регіоні. Інвестиційна стратегія компанії фокусується на експортно-орієнтованих підприємствах та окремих лідерах внутрішнього ринку. До них належать сектори економіки, які швидко зростають, включаючи IT, легку та харчову промисловість, сільське господарство, електронну комерцію, фармацевтичну промисловість [6].

Western NIS Enterprise Fund (WNISEF) — перший в Україні та Молдові регіональний фонд прямих інвестицій з капіталом 150 млн дол., заснований за фінансування уряду США через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID). Фонд має понад 25 років досвіду успішного інвестування у підприємства малого та середнього бізнесу. Загалом, фонд інвестував 186 млн дол. у 130 компаній із 26 тисячами працівників та зробив можливим залучення 1,85 млрд дол. у компанії України та Молдови.

AVentures Capital підтримує українських підприємців з інноваційними ідеями, глобальним мисленням та професійними навичками. Фонд інвестує в стартапи на ранніх стадіях розвитку, а також консультує IT-компанії на всіх стадіях розвитку. Фонд здійснює діяльність між Києвом і Сан-Франциско, інвестуючи в ті компанії, які виходять на глобальні ринки та мають українські R&D команди, як конкурентної переваги. Інвестиційний ресурс фонду поширюється на компанії, які розробляють програмне забезпечення, зокрема, в таких сферах як машинне навчання, великі дані, AR, VR, SaaS, хмарні технології, зберігання даних, web, mobile, IoT тощо.

TechUkraine — національна платформа, яка базується на прагненні посилити українську технологічну екосистему та вивести Україну у лідери технологічних країн світу. TechUkraine фокусується на підтримці швидкозростаючої технологічної екосистеми України завдяки співпраці лідерів екосистем, державних інституцій, бізнес-партнерів і донорів для подальшої підтримки українських технологій та поширення їх на глобальному ринку.

Також спостерігається увага корпорацій до стартапів. Найактивніші з них: DTEK, МХП, Miratech, MetLife, Alfa Bank. Вони допомагають у акселерації, пілотному впровадженні інноваційних рішень та надають консалтингові послуги [3].

Як свідчать дані нашого дослідження, то більшість проєктів Startup–компаній мають фінансування за рахунок власних коштів засновників. Краудфандінг, як альтернативний інструмент фінансування присутній у незначній кількості Startup–проєктів.

Водночас, дані дослідження свідчать, що вітчизняний ринок венчурного капіталу в найближчі показує зростання. Це можна пояснити наступними факторами:

- зростання популярності стартап–індустрії, зокрема в IT–секторі в Україні;
- усвідомленням необхідності зміни парадигми економічного розвитку країни у бік переходу на нові технологічні уклади;
- економічною нестабільністю і зростанням рівня безробіття і, як наслідок, активізацією приватного підприємництва;
- розвитком елементів венчурної екосистеми;
- активацією участі українських стартапів в міжнародних спеціалізованих заходах та їх проведення в Україні.

Таким чином, вважаємо, що Україна щорічно посилює свої позиції на міжнародній IT–арені, збільшує обсяги інвестицій, залучених у різних країнах. Інвестиції в низку галузей продовжують зростати. Зокрема, це сфери, які пов'язані з розробкою програмного забезпечення, хардверних продуктів та онлайн–сервісів. Дані аналітики демонструють, що в Україні існує значний потенціал для інвестування. Водночас, є і проблема в тому, що закордонні інвестори негативно ставляться до виділення коштів навіть тим стартапам, які пройшли експертизу, вважаючи це високоризиковим. Багато з них декларують очікування стабілізації економічної та політичної ситуації в країні.

Список використаних джерел

1. Что такое стартап (+примеры) – Отвечают создатели. URL : <https://equity.today/startups.html>.
2. Консорціум лідерів інноваційної екосистеми України запускає платформу, присвячену екосистемі стартапів та венчурного капіталу. URL : <http://uvca.eu/ua/news/ukraine-leading-ecosystem-players-team-up-to-launch-startup-database>.
3. 10 відкриттів 2019 року для України та галузі приватного капіталу. URL : <http://uvca.eu/ua/news/things-to-take-away-from-2019>.
4. Консорціум лідерів інноваційної екосистеми України запускає платформу, присвячену екосистемі стартапів та венчурного капіталу. URL : <http://uvca.eu/ua/news/ukraine-leading-ecosystem-players-team-up-to-launch-startup-database>.
5. Dealroom : Глобальна платформа даних для розвідки про стартапи, компанії, що швидко розвиваються, екосистеми та тенденції. URL : <https://dealroom.co/>.
6. Horizon Capital. URL : <https://horizoncapital.com.ua/>.

УДК 658.3

СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ТА МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Кукса В. М., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій
Черкаського навчально–наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Сучасні цифрові технології та трансформація бізнес середовища зумовили істотні зміни в системі управління персоналом та кадрової політики на підприємствах. Сьогодні компанії стикаються з радикально змінним контекстом робочих місць, управління людським

капіталом і світовим ринком трудових відносин в цілому. Проведені дослідження в даній сфері, показують, що бізнесу необхідно зосередитися на використанні світового досвіду управління персоналом, як напрямку націлений на людей та нові принципи роботи використовуючи цифрові технології.

Питанням трансформації системи управління персоналу у великих корпораціях приділяється значна увага зарубіжних і вітчизняних дослідників, зокрема таких як Дж. Стігліц, Р. Чаран (Ram Charan), Д. Бартон (Dominic Barton), Е. Пофельдт (Elaine Pofeldt), Д. Сміт (Dave Smith), Лук'яненко Д., Мозговий О, Бурмака М., Кукса В. та ін. Водночас, цифрові технології та діджиталізація зумовлюють зміну системи управління персоналом, тому дана тема є актуальною нині.

На сучасному етапі у сфері управління персоналом виділяється ряд основних тенденцій, які пов'язані з новими рішеннями та цифровими додатками.

Так, згідно дослідження «Global Human Capital Trends», консалтингової компанії «Делойт», в якому у 2019 році приймали участь більше 9 тисяч респондентів до основних світових тенденцій в сфері HR належать [1]:

- залучення працівників альтернативних категорій;
- запровадження командної роботи;
- орієнтація на ефективне лідерство;
- гуманізація бізнес–процесів;
- перехід до нового формату системи винагород;
- активне впровадження і застосування роботизації та штучного інтелекту (AI);
- безперервність навчання;
- створення ефективних програм внутрішньої мобільності;
- використання хмарних технологій.

Перша тенденція має назву «альтернативна зайнятість», що зумовлює розширення екосистеми трудових ресурсів за межі компаній. До даної категорії відносяться працівники, що працюють за контрактом, фрілансери/незалежні працівники, гіг– і краудпрацівники. Ця тенденція зумовлена тим, що з кожним роком змінюється склад робочої сили. Так в Європі, Індії та США нараховується близько 77 млн осіб, що працюють в такому форматі.

Наступною тенденцією є відмова від функціональної ієрархії та побудова організації, де більшою мірою застосовується формат роботи у мережі та командах. Чудовим прикладом слугують такі високоефективні організації як Cisco, Google та інші. Незважаючи на велику кількість топ–менеджерів і функціональних підрозділів, ці компанії забезпечують активну ротацію працівників, швидко розкручують нові бізнеси, запускають і за необхідності призупиняють проекти, переводячи людей на нові посади.

Система «симфонічного оркестру», яка є логічним продовженням формату роботи мережевих команд. Мережеві функціональні команди здатні виконувати поставлені завдання швидше й ефективніше, а ніж ті, що керувалися за принципом «зверху–вниз».

Досвід компанії General Electric свідчить про важливість команди «G3», що складається з генерального директора, директора з управління людським капіталом та фінансового директора [2]. Водночас інші експерти виділяють «золотий трикутник» — фінансовий директор, директор з маркетингу та IT–директор [3]. Альянси між директором з маркетингу та іншими функціональними лідерами можуть визначати успіх маркетингової діяльності для цифрового бізнесу[4].

Створення комфортного робочого середовища, надаючи працівникові відчуття причетності до компанії, забезпечення умов кар'єрного і професійного зростання, а також орієнтація на психологічний та емоційний стан працівника є основними кроками у поверненні сенсу у роботу. Так, компанія Unilever прагне зосередити увагу працівників не лише на показнику рентабельності інвестицій (ROI), а й на реалізації Плану сталого розвитку та підвищення якості життя компанії Unilever (Unilever Sustainable Living Plan, USLP) [5].

Сьогодні компанії все частіше звертають увагу на добробут і здоров'я своїх працівників. Організації переважно використовують у своїй роботі з персоналом програми фінансового благополуччя, оздоровлення психічного здоров'я, усвідомленості, сну, здорового харчування, підтримки фізичної форми, управління стресом. Перевага надається корпоративному оздоровленню, на яке в Сполучених Штатах витрачається майже 8 млрд доларів та очікується збільшення до 11,3 млрд дол. у 2021 році [6]. Топ-менеджери сучасних провідних компаній вважають, що добробут працівників (харчування, медичне обслуговування, здоровий спосіб життя) прямо пропорційно впливає на продуктивність праці.

Дослідження, проведене компанією Globoforce, виявило, що працівники, які отримують невеликі проте регулярні винагороди у формі грошей, балів або подяк, працюють у 8 разів активніше, ніж ті, хто отримують компенсацію і бонуси раз на рік [7]. Окрім цього, компанія Payscale у своєму дослідженні виявила, що працівники, які не розуміють процес формування бонусів та винагород, залишають організацію на 60 % частіше [8].

Наступна тенденцією 2019 року є необхідність удосконалення навчання та професійного розвитку (L&D), 86 % респондентів дослідження називають цей фактор важливим або дуже важливим, і лише 10 % респондентів вважають себе повністю готовими до застосування такого підходу. Згідно статистичних даних кожному четвертому працівнику у Сполучених Штатах до 2024 року виповниться 55 років і більше, це зумовлює потребу планувати кар'єру, що може охоплювати період у 50–60 років із потенційного 100-річного життя. Тому ключовою складовою успіху організації майбутнього є безперервне навчання. Система навчання і розвитку персоналу повинна бути побудована таким чином, щоб співробітники мали можливість навчатися і отримувати нові знання і навички в будь-який час і в будь-якому місці, — використовуючи різні мобільні платформи. Понад 80 % американських роботодавців вважають працівників віком 50 років і старше «цінним ресурсом для навчання та наставництва», «важливим джерелом інституційних знань» та людьми, які можуть запропонувати «більше знань, мудрості та життєвого досвіду»[9].

Останні кілька років один із ключових трендів є активне застосування компаніями хмарних технологій. На сьогодні ринок налічує понад 1400 постачальників HR-технологій, більшість яких використовують штучний інтелект (AI), когнітивні інтерфейси, глибинну аналітику, аналіз настроїв працівників та інші новітні технології, що значно полегшують роботу.

Інтеграція HR-систем з кросс функціональними платформами сприятиме розвитку процесу управління ефективністю. Керівники зможуть в будь-який момент бачити, як змінюється ефективність їх команд, виявляти зниження продуктивності конкретних співробітників, і вживати заходів для підвищення їх мотивації. За результатами опитування найбільшою перевагою застосування HR-систем вважають: економію часу (76 %), мінімізацію упередженого ставлення (43 %), виявлення найбільш підходящих кандидатів (31 %) і економію грошей (30 %) [10].

Таким чином, система управління та мотивації персоналу змінюється разом зі змінами зовнішнього і внутрішнього середовища. До основних сучасних напрямів сфері управління персоналом належить злагоджена «симфонічна» робота Топ-менеджера в команді, застосування компаніями хмарних технологій, просування та захист корпоративного бренду компаній, розширення екосистеми трудових ресурсів за межі компаній, перехід до нового формату системи винагород: від чітко стандартизованого до високо персоналізованого, застосування інновацій та інноваційних розробок в командній роботі разом з розробниками, безперервність навчання працівників, гуманізація бізнес-процесів. Зазначені тенденції є світовими та вітчизняним компаніям необхідно поступово їх впроваджувати у свою практику господарювання. Звичайно, впроваджуючи кожну зміну не уникнути негативних факторів та фінансових втрат. Кожна провідна компанія, фірма або організація, яка прагне завоювати свою нішу на ринку повинна впроваджувати їх для покращення своєї роботи, підвищення конкурентоспроможності фірми, власного бренду та репутації.

Список використаних джерел

1. 2019 Global Human Capital Trends. «Делойт» в Україні. 2020. URL : <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/human-capital-trends-2019.html>.
2. Charan R., Barton D., and Carey D. People before strategy: A new role for the CHRO. Harvard Business Review, July–August 2015.
3. Karen dela Torre, Partners for success: CFOs, CMOs, CIOs. Oracle, accessed January 24, 2018.
4. McLellan L. Five Reasons CMO Alliances With C-Suite Peers Fail, Part 1. Laura McLellan. URL : <https://blogs.gartner.com/laura-mclellan/five-reasons-cmo-alliances-c-suite-peers-fail-part-1>.
5. Nair L. Talent management as a business discipline: A conversation with Unilever CHRO. URL : <https://www.mckinsey.com/business-functions/organization/our-insights/talent-management-as-a-business-discipline-a-conversation-with-unilever-chro-leena-nair>.
6. Pofeldt E. Shocker: 40 % of workers now have 'contingent' jobs, says U.S. government. Forbes, May 25, 2017.
7. Smith D. Most people have no idea what her they 'repaid fairly. Harvard Business Review, December 2019.
8. Нові системи винагород: персоналізовані, комплексні та гнучкі. URL : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/human-capital/Deloitte-Global-Human-Capital-Trends-2018-3.pdf>.
9. Tixier J. (CHRO, L'Oréal Group), interview with the authors, March 8, 2019. URL : <https://www.loreal.sg/csr-commitments/sharing-beauty-with-all/developing-sustainably/interview-with-j%C3%A9r%C3%B4me-tixier-executive-vice-president-human-resources>.
10. Хмарні технології в HR. «Делойт» в Україні. 2020. URL : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/human-capital/Deloitte-Global-Human-Capital-Trends-2019-10.pdf>.

УДК 338.242

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Полях К. В., викладач
кафедри менеджменту та інформаційних технологій
Бондар Д. О., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

У сучасній науковій літературі представлено безліч методів оцінки ефективності управління підприємством. Розглянемо основні існуючі підходи, моделі і методи оцінки підприємства з точки зору ефективності управління його діяльністю. Розробка, впровадження та застосування на практиці моделей і методів оцінки управління діяльністю є важливою умовою поліпшення фінансово-економічного стану підприємства. Фахівці та науковці зазначають, що проявом ефективності системи управління діяльністю підприємства є відданість та задоволеність споживачів, тобто їхня лояльність. Наявність сприятливого ставлення клієнтів до підприємства та його продукції є основою для стабільного обсягу реалізації продукції та її розширення, що, в кінцевому підсумку, суттєво впливає на успішність функціонування підприємства та його розвиток в умовах цифровізації [1, с. 143].

У даний час єдиного підходу до оцінки ефективності управління економічною діяльністю підприємства не існує. З огляду на те, що на практиці розмірність оцінок досить велика, а кількісні порівняння параметрів керованого об'єкта часто провести неможливо, оцінити всі аспекти управління не вдається. Тому в ряді випадків оцінка ефективності управління обмежується аналізом фінансово-економічного стану фірми.

На сьогоднішній день в науковій літературі існують загальновідомі моделі управління економічною діяльністю підприємства [2; 3]:

- модель збалансованої системи показників Лоренца Мейсела;
- Balanced Scorecard System, BSC (система збалансованих показників) Нортон Каплана;
- Economic Value Add (додана економічна вартість);
- піраміда ефективності К. Макнейра, Р. Ланча і К. Кросса;
- EP2M (Effective Progress and Performance Measurement) К. Адамса і П. Робертса.

Кожна модель управління ефективністю має свої особливості, які обумовлюють їх застосування в різних ситуаціях для різних галузей діяльності. При розгляді існуючих економіко-математичних методів оцінки ефективності економічної діяльності підприємства в сучасній науковій літературі, можна виділити різні варіанти їх класифікації. Кожен метод (методика) створюється для конкретної ситуації і ефективний тільки при вирішенні певного кола завдань.

При цьому різні дослідники по-різному визначають зміст комплексу даних методів. Розглянемо загальну класифікацію економіко-математичних методів за типом наукових дисциплін, до специфічного інструментарію яких відносяться ті чи інші методи:

- методи математичної статистики — кореляційний, регресійний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз;
- методи дослідження операцій в економіці — мережеві методи, програмно-цільові методи, методи гілок і меж, теорія масового обслуговування, теорія ігор;
- методи експериментального вивчення економічних явищ — методи машинної імітації, ділові ігри і т.д. [4, с. 59].

Кожна з груп методів у свою чергу ділиться на підгрупи методів, причому деякі методи можуть використовуватися в різних групах, так наприклад, дискримінантний аналіз, який є складовою частиною методів багатовимірного статистичного аналізу, використовується для оцінки коефіцієнтів класичної моделі Альтмана, а генетичні алгоритми можуть використовуватися самостійно, або для оптимізації роботи нейронних мереж [5, с. 176]. Охарактеризуємо дані методи і проаналізуємо доцільність їх застосування з точки зору управління економічною діяльністю підприємства.

Класичні методи оцінки засновані на розрахунку певних груп коефіцієнтів і порівнянні їх з нормативними (базовими) значеннями. Такі методи можна умовно розділити на кількісні і якісні. Якісні методи засновані на використанні методів опитування фахівців в даній області (або потенційних клієнтів). Вони незамінні при вирішенні складних завдань оцінки і вибору технічно складних об'єктів, та широко використовуються при аналізі і прогнозуванні ситуацій з великим числом значущих чинників, коли необхідно залучення знань, інтуїції і досвіду висококваліфікованих експертів.

Найбільш часто використовувані методи групової експертної роботи:

- мозковий штурм — оцінки і висновки робляться в ході засідання, одна група експертів генерує ідеї, інша їх аналізує, при цьому, чим більше варіантів, тим вище ймовірність точності оцінки фактора, прогнозу;
- метод синектики — «суміщення різнорідних елементів»), оцінку і висновки роблять фахівці з різних сфер діяльності, приймається найбільш реальний варіант, який отримав підтримку більшості;

– метод Дельфі — оцінки і висновки робляться на основі обробки думок представницької групи експертів. Надійність отриманих оцінок в значній мірі залежить від правильного підбору експертів, від їх кваліфікації та обізнаності.

Методологія проведення експертно–аналітичного аналізу повинна включати не тільки описовий аспект визначення тих чи інших рішень, а повинна сприяти виявленню можливих причин їх виникнення, передбачуваних результатів їх реалізації та розробці заходів по мінімізації або усунення негативних наслідків і давати вартісну оцінку цих результатів. У стандартних ситуаціях за допомогою якісних методів аналізу проводиться оцінка економічних наслідків того чи іншого управлінського рішення, заснована на думках широкого кола експертів [6, с. 117].

У сучасній практиці фінансового аналізу відомо безліч показників, що використовуються для кількісної оцінки діяльності організацій. Так як стан підприємства визначається у першу чергу показниками ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності, то в подальшому розглянемо ці групи.

До першої групи належать коефіцієнти ліквідності і платоспроможності, які оперують співвідношеннями величин активів компанії і величин короткострокових і довгострокових зобов'язань. Друга група коефіцієнтів — коефіцієнти фінансової стійкості, що показують певні пропорції між окремими групами активів і пасивів підприємства, а також дозволяють оцінити можливість поступального розвитку організації без загрози виникнення кризових ситуацій. Розрахунок коефіцієнтів третьої групи — коефіцієнтів ділової активності, необхідний для оцінки якості управління організацією за критерієм швидкості перетворення активів в грошові кошти. До четвертої групи належать коефіцієнти рентабельності, які характеризують відносну ефективність економічної діяльності підприємства і показують, які доходи компанія отримує з активів, що знаходяться в її розпорядженні. Від приватних показників, що характеризують окрему сторону господарювання компанії, переходять до комплексних коефіцієнтів, що характеризують економічний стан підприємства в цілому.

Отже, класичні методи оцінки стану підприємства передбачають розрахунок певних груп фінансових коефіцієнтів, які потім порівнюються з будь–яким нормативом (базою). Цей підхід зручний у застосуванні, але не завжди достатньо інформативний, так як не дає можливості простежити взаємозв'язки між показниками, отже, потребує доопрацювання з метою аналізу даного дослідження.

Разом з тим, визначення причинно–наслідкових зв'язків економічних явищ і процесів, що відбуваються на підприємстві, є найважливішим завданням економічного аналізу. Вирішити цю проблему дозволяє використання економіко–статистичних методів, заснованих на аналізі чинників. Для оцінки фінансового стану підприємства більш зручно використовувати такі методи багатовимірної аналізу як дискримінантний, кореляційний, регресійний та факторний аналіз. Метою дискримінантного аналізу є класифікація об'єкта на основі вимірювання його різних характеристик, тобто віднесення його до однієї з кількох груп (класів) найбільш оптимальним способом. Кластерний аналіз — одна з різновидів дискримінантного аналізу, дозволяє розбивати безліч досліджуваних об'єктів і ознак на однорідні групи по ряду критеріїв, які вибираються користувачем. Кореляційний аналіз дозволяє встановлювати тісноту зв'язку між спостереженнями, які можна вважати випадковими і розподіленими за нормальним законом. Але при цьому кореляційний аналіз встановлює лише факт ступеня тісноти зв'язку, і не відображає причин її виникнення. Регресійний аналіз дозволяє встановити аналітичний вираз стохастичної залежності між досліджуваними ознаками, тобто, на відміну від кореляційного аналізу, регресійний аналіз дає можливість визначити формалізовану зв'язок між досліджуваними ознаками.

Методи сучасного факторного аналізу спрямовані на відшукання прихованих закономірностей між факторами і оцінки їх впливу на результативні показники, опис досліджуваного явища значно меншим числом узагальнених чинників, виявлення стохастичною зв'язку між вихідними і узагальненими факторами, побудова рівняння регресії на узагальнених факторах. Основна мета факторного аналізу полягає у виявленні невеликого

числа гіпотетичних величин, відповідних набагато більшій кількості вихідних або експериментальних факторів.

Таким чином, проведений аналіз методів оцінки ефективності управління економічною діяльністю підприємства дозволяють відобразити структуру і особливості прояву досліджуваних об'єктів через опис їх ознаки на всіх етапах з урахуванням всіх дестабілізуючих факторів, і кількісно описати зазначені процеси, використовуючи добре розвинуті методи математичної статистики. Отже, незаперечним є той факт, що комплексний економічний і фінансовий аналіз, який передбачає побудову системи показників, що відбиває всі істотні сторони діяльності організації, є базою для прийняття рішень, розробки фінансової політики будь-якого економічного суб'єкта.

Список використаних джерел

1. Руденко М. В. Моніторинг задоволеності споживачів підприємства: методичний аспект. Вісник ТНЕУ. 2016. № 2. С. 142–149.
2. Козак О. О. Моделювання ефективності виробничої діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2019. № 6. URL : http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/6_2019/71.pdf.
2. Трансформаційні процеси у фінансовому секторі національної економіки: теорія, методологія та моделювання: монографія / авт. кол. за ред. д.е.н., професора О. І. Барановського. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2017. 488 с.
3. Воронін О. В. Методика визначення узагальнюючого показника економічної ефективності виробництва. Економіст. 2007. № 4 (246). С. 57–62.
4. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018, № 20 (3). С. 174–177.
5. Чекаліна Е. П., Сікетіна Н. Г., Марусенко О. М. Моделювання економічної ефективності діяльності підприємства. Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум–2014»: мат.10–ї Міжнар. наук.–практ. конф. (2–4 грудня 2014 р.). Харків: НТУ «ХПІ», 2014. С. 116–119.

UDC: 330.522.4

ENTERPRISE LOGISTIC INVENTORY MANAGEMENT: MODERN CHALLENGES AND TASKS

*Liudmyla Potapenko
Inna Natalych*

The experience of developed countries in improving the efficiency of material production shows that one of the main tools to strengthen market position is the use of the concept of logistics in the organization of economic activity of an enterprise. In the modern sense, logistics covers both direct production and the scope of planning and management of all activities of the enterprise in the chain «supplier – manufacturer – consumer».

Inventories are an important component of providing material resources for production processes and consumer needs. Inventories must be optimal for the efficient operation of enterprises, because the accumulation of their significant volume leads to a freezing of funds for a long time, reducing their liquidity, increasing maintenance costs, and their lack — to downtime, customer dissatisfaction, and as a result — reduced competitive advantage. The competitiveness of enterprises, the scale of production and the efficiency of their activities depend on the nature, volume, quality of material resources and stocks of their management level. Inventories take place

in all parts of the logistics chain. However, the management of inventories on each of them has a certain specificity, as stocks have different purposes, shape, physicochemical properties and value [1].

Since inventories are an integral and very important component of the production process, there is a need to manage them in order to achieve efficient production in general. Inventory logistics studies the patterns of creation and consumption of inventories and concerns their effective management [2].

The main tasks of logistics inventory management are:

- 1) definition of long-term and short-term goals of logistics inventory management;
- 2) forecasting the demand for stocks;
- 3) determination of inventory management strategy and selection of a system for inventory management at the enterprise;
- 4) determination of inventory management parameters: order size, the period of time between orders, volume of separate purchase, frequency of separate purchase, order point;
- 5) calculations of costs for the creation and maintenance of stocks [3].

In the practice of inventory management of domestic enterprises, the most common models are a system with a fixed order size, a system with a fixed time interval between orders, a system of «minimum–maximum», a system with a fixed frequency of replenishment to a constant level [4].

Integrated approaches to inventory management in the context of the logistics system are based on methods and models of logistics, including systems of planning and management of material flows:

– push systems (*Material Requirements Planning (MRP)*, Manufacturing Resource Planning (**MRP II**), Distribution Requirements Planning (**DRP**), Enterprise Resource Planning (**ERP**), Logistic Requirements Planning (**LRP**), Continuous Acquisition and Lifecycle Support (**CALS**));

– traction inventory management systems (**ZIPS**, **MAN**, **DOPS**, **NOT**, Lean production (**LP**), Optimized Production Technology (**OPT**)), inventory management based on the theory of constraints, which leads to a synergistic effect;

– technical systems and the use of ABC and XYZ analysis [5].

Characteristic features of push systems are the provision of production flexibility by creating insurance stocks and making purchases in large batches. The main types of push systems are:

– **DRP** deals with the allocation of resources, monitors the state of stocks, the relationship between warehouses and shops;

– **MRP I** re plans the production schedule, changes the structure of stocks, consumer demand – a key factor of production, based on market forecasts;

– **MRP II** differs from the previous by management automation, more accurate forecasting of demand, preparation, processing and adjustment of information on material resources and inventory accounting for each item of the nomenclature and nomenclature groups, analysis of storage locations;

– **LRP** — material flow planning and control system; it identifies inventory management issues without separating the links in the logistics chain;

– **CALS** — automated systems of control and management of scientific research;

– **ERP** carries out enterprise resource planning; this system is a modification of **MRP** and **MRP II** models;

– **ERP-II** differs from **ERP**, that it considers the main exchange of information outside the enterprise, designing for a specific industry; allows users to choose the level of functionality and availability of information throughout the supply chain.

Material resources are supplied to the next section only in case of need, which is characteristic features of traction systems.

These systems include:

– ORT system — an automated system that prevents the emergence of «bottlenecks», one of which the system considers unreasonable size of stocks;

– the concept of «Just in time», which has the following varieties:

- a) ZIPS — production systems with zero stock;
- b) MAN — materials as needed;
- c) DOPS — daily workload and perfect delivery;
- d) NOT — when required;
- e) LP — economical production;
- f) VMI — stocks that control the seller.

The ABC method helps to distribute inventory management efforts according to the importance of the items of work. XYZ-analysis classifies stocks depending on the nature of their consumption, the accuracy of forecasting changes in their needs. Applying XYZ-analysis to the ABC method allows to divide stocks into blocks, each of which is characterized on the basis of cost indicators and needs for a certain type of stocks.

Logistics proclaims the priority of the consumer, it means 100 % fulfilment of contractual obligations, a high level of service. At the same time, the application of logistics recommendations is beneficial to suppliers. For example, at FORD enterprises, the use of the «ust in time» system made it possible to reduce stocks by 40 % in two years. Implementation of the basic provisions of logistics makes it possible to reduce the cost of transportation and storage of products by 15–20%, reduce inventory by 50 %, and reduce the duration of the operating cycle by 50–70 %.

Thus, the implementation of the concept of logistics inventory management at the enterprise can give the following real results:

- reducing the number of sales «lost» in the absence of stocks due to more accurate placement and control;
- sales increase and a higher level of customer service is provided;
- a logistics system that is able to respond quickly to market changes can reduce the «customer service cycle» and, consequently, reduce their stocks;
- a well-designed logistics system helps to strengthen the supplier with the consumer, that can be achieved by integrating the means of delivery of the supplier's products and the means of obtaining it by the consumer;
- effective methods of «physical distribution» give significant cost savings, which can be extended to the consumer in the form of reduced payment for delivery of products, etc.;
- the introduction of an efficient logistics system allows the company to compete more successfully and profitably in certain markets.

References:

1. Окландер М. А., Хромов О. П. Промислова логістика : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 222 с.
2. Анікін Б. А., Тяпухін А. П. Комерційна логістика : підруч. Москва : Проспект, 2008. 432 с.
3. Гукалюк А. Ф. Організація логістичного управління на підприємстві : навч. посіб. Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка. Львів, 2011. 117 с.
4. Пономарьова Ю. В. Логістика: навч. посіб. 2-ге вид., перер. та допов. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 328 с.
5. Перебийніс В. І., Дроботя Я. А. Логістичне управління запасами на підприємствах : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2012. 279 с.

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЦИФРОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Руденко М. В., канд. екон. наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій

Климко М. Р., здобувач вищої освіти

Університет банківської справи

Черкаський навчально–науковий інститут

Цифрова економіка, а точніше процеси цифровізації, використовується багатьма сучасними підприємствами для зміни бізнес–моделі, що забезпечує формування нових доходів, зменшення витрат виробництва та створюють можливості для формування нового типу ланцюгів вартості [1, с. 30]. У процесі діяльності будь–яке підприємство прагне до оптимізації та зменшення власних виробничих витрат, застосовуючи для цього різні засоби, підходи та інструменти. Проведення аналізу системи управління витратами на підприємстві є важливим аспектом з точки зору максимізації прибутку. В умовах нестабільного економічного становища держави, дослідження ефективного управління витратами є досить актуальним питанням. На сьогоднішній день цифровізація проникає у всі сфери господарської діяльності та на всіх рівнях управління організацією. Тому, дослідження потенціалу підприємства стосовно впровадження цифрових технологій для управління витратами є не менш актуальним.

На будь–якому підприємстві управління витратами представляє собою досить динамічний процес, сутність якого полягає у досягненні високого економічного результату діяльності підприємства, який поширюється на усі напрямки управління підприємством, і не тільки на блок витрат. Ключовим аспектом в управлінні витратами є запобігання потенційно неефективним витратам. Вчені виокремлюють наступні проблеми, пов’язані з управлінням витратами на підприємстві [2–4]:

- відсутність чіткої структури управління витратами на конкретний продукт, що виробляється. Під час визначення показників якості продукції не в повній мірі враховані усі економічні параметри;
- план витрат підприємства формується лише за базовими витратами;
- управління комплексом витрат здійснюється не за продукцією, а за господарськими одиницями;
- несвоєчасне та неповне відображення витрат в системі обліку;
- відсутність єдиного механізму акумуляції та відображення інформації про витрати на підприємстві та на виготовлення продукції.

В умовах сьогодення управління витратами на підприємстві повинно передбачати створення єдиної, раціональної, чітко та безперерійно функціонуючої системи з визначеними цільовими установками та взаємопов’язаними елементами. Більшість існуючих систем управління витратами характеризуються рядом недоліків, які пов’язані, зокрема, з відсутністю порядку регулювання та врахування сумарних витрат та структури на стадіях життєвого циклу продукції; на кожній наступній стадії виробництва не враховуються розрахунки витрат, виконані на попередніх етапах; відсутня стратегія зниження витрат та не встановлені контрольні точки оцінки доцільності подальшого здійснення витрат; недосконала система управління якістю тощо.

Такі недоліки системи не дозволяють цілеспрямовано впливати на оптимізацію та зниження сумарних витрат підприємства. Підприємства зорієнтовані лише на виконання планових показників витрат, не враховуючи реальні можливості зниження витрат за продуктами та досягнення науково–технічного прогресу. Знижується об’єктивність та

ефективність оцінки якості продукції, а також спостерігаються втрати ефективності під час зміни стадій життєвого циклу продукту.

Ефективна система управління витратами повинна бути побудована на базі розвиненої системи управління внутрішніми бізнес–процесами підприємства. Процесне управління базується на чіткій регламентації крос–функціональної взаємодії всередині компанії з визначенням конкретних ролей відповідальності, власників процесів, показників ефективності за кожним процесом та за кожною роллю. Процесний підхід дозволяє відслідковувати усі виробничі витрати на кожній стадії життєвого циклу продукту в розрізі процесів [5, с. 45]. Ключовий аспект у процесному підході полягає в тому, що наявність регламентованих процесів у підприємства створює можливості для їх оптимізації та автоматизації за допомогою таких систем як ERP (Enterprise Resource System) та BPMS (Business Process Management System).

BPMS–системи — це категорія корпоративних інформаційних систем, що дозволяють автоматизувати процес (або групу процесів) управління підприємством та ефективністю бізнесової діяльності. Такі системи здійснюють моніторинг, пошук суперечностей та можливостей оптимізації бізнес–процесів, що відбуваються в компанії, крім того, здатні інтегруватися з іншими ІТ–системами, що можуть використовуватися на підприємстві (CRM, ERP, Microsoft Office 365, Google Suite, API). Система управління бізнес–процесами дозволяє підприємству бути більш гнучким та підлаштовуватися до змін зовнішнього середовища. При створенні та інтеграції BPMS–систем важливим аспектом є можливість передбачення механізму ідентифікації слабких, уразливих «точок» в процесах роботи підприємства [6].

З точки зору управління витратами підприємством необхідно провести повноцінний дизайн процесу (або груп процесів) управління витратами, який включає ідентифікацію існуючих процесів та проектування майбутніх процесів. Області фокусування в процесі передбачають визначення ключових «точок» входу та виходу, проміжних контрольних точок, ролей та зон відповідальності кожної, повноту інформації в рамках кожної задачі процесу, дотримання єдиного об'єкта управління в рамках одного процесу.

ERP–система — система планування ресурсів підприємства представляє собою програмний пакет, який дозволяє повноцінно управляти наявними ресурсами підприємства. ERP–система інтегрує задачі, поставлені в кожному з процесів, та бази знань і даних компанії, забезпечує діяльність повноцінного інформаційного середовища; керує роботою окремих підрозділів компанії; прискорює документообіг в компанії, роблячи його електронним. Така система дозволяє контролювати різні бізнес–ресурси підприємства, зокрема, готівку, сировину, виробничі потужності, зобов'язання, розподіл заробітної плати і т.д. Система обмінюється даними між різними відділами, які надають дані до ERP, спрощує інформаційний потік як між функціональними підрозділами, так і між різними процесами, а також управляє процесом комунікації [7].

Імплементация ERP та BPMS–систем на підприємстві є найбільш оптимальним рішенням проблеми управління витратами, як загалом, так і в розрізі кожного процесу та на кожній стадії життєвого циклу продукту. Дані системи дозволяють не тільки знизити обсяг витрат за допомогою автоматизації, але й оптимізувати структуру витрат підприємства та не допускати виникнення факту неконтрольованих або «упущених» витрат.

Отже, підсумовуючи вище сказане, можна зробити висновок, що побудова раціональної системи управління витратами є одним із ключових проблемних напрямків діяльності підприємств на сьогоднішній день. Сучасні виклики ринку стимулюють підприємства до імплементации новітніх, цифрових інструментів управління власною діяльністю. Найбільш доцільними цифровими продуктами для управління витратами підприємства вважаємо інтегроване впровадження ERP та BPMS–систем, водночас, необхідною умовою для імплементации таких систем є налагоджена система управління внутрішніми бізнес–процесами.

Список використаних джерел

1. Руденко М. В. Вплив цифрових технологій на аграрне виробництво: методичний аспект. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління. 2019. Т. 30 (69). № 6. С. 30–37.
2. Скуратівська Д. В. Шляхи вдосконалення управління витратами виробництва на підприємствах. Міжнародний науковий журнал. 2016. № 6. С. 147–148.
4. Лібералізація руху капіталу в ході євроінтеграції: досвід країн центральної Європи: монографія / за ред. д.е.н. А. О. Єпіфанова. Суми : УАБС НБУ, 2007. 109 с.
5. Руденко М. В. Цифровізація сільськогосподарських підприємств та її економічна ефективність : монографія. Черкаси : видавець Чабаненко Ю. А., 2020. 342 с.
6. Варченко О. М., Свиноус І. В., Биба В. А. Теоретичні засади формування системи управління виробничими витратами на сільськогосподарських підприємствах. Інноваційна економіка. 2020. № 83. С. 44–50.
7. Що таке «BPMС–система»? Habr : веб–сайт. URL : <https://habr.com/ru/company/trinion/blog/273025/>.
8. ERP — планування ресурсів підприємства. IT–Enterprise : веб–сайт. URL : <https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/enterprise-resource-planning-erp>.

НОВАЦІЇ У КЛЮЧОВИХ АСПЕКТАХ ОБЛІКУ, АУДИТУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 657

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ ЗА БЕЗГОТІВКОВИМИ РОЗРАХУНКАМИ

Гедз М. Й., д-р. екон. наук, професор,
професор кафедри обліку і оподаткування
Пічкур І. М., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

Для ефективного проведення аудиторської перевірки операцій банку за безготівковими розрахунками, забезпечення якості та контролю за якістю роботи аудиторів важливе значення мають критерії оцінювання проведених операцій. Доведення до виконавців аудиту критеріїв оцінювання операцій досягається шляхом їх планування. Планування аудиту відповідно до МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності» є обов'язковим та вимагає розроблення, зокрема, програми аудиту [1, с. 291]. Аналіз спеціалізованої науково-практичної літератури свідчить, що науковці та практики в узагальненому вигляді наводять такі структурні частини програми аудиту: перелік завдань (аудиторські процедури), виконавці, період перевірки, робочі (звітні) аудиторські документи, якісні аспекти, примітки [2, с. 72; 3, с. 316; 4, с. 52; 5, с. 234–243]. На наш погляд, програма аудиту, яка містить критерії оцінювання об'єкта аудиту більш повноцінно відповідає її головним завданням — бути детальною інструкцією для проведення аудиту та слугувати засобом контролю за роботою виконавців аудиту.

Критеріями оцінювання операцій банку за безготівковими розрахунками на відповідність нормативним вимогам є прямі або опосередковані твердження управлінського персоналу банку щодо визнання, вимірювання та відображення класів операцій і подій, залишків рахунків і розкриття інформації у фінансовій звітності. Відповідно до МСА 315 «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» [1, с. 304] твердження, які аудитор використовує при розгляді потенційних викривлень операцій за безготівковими розрахунками банку, належать до таких категорій: а) твердження щодо операцій, які знаходять відображення у статтях Балансу (*табл. 1*); б) твердження щодо операцій, які знаходять відображення у статтях Звіту про фінансові результати (*табл. 2*).

Таблиця 1

Твердження щодо безготівкових розрахункових операцій банку,
які знаходять відображення у статтях Балансу

Твердження	Зміст тверджень
Існування	Активи, зобов'язання та власний капітал, пов'язані з безготівковими розрахунками, наявні
Повнота	Всі активи, зобов'язання та власний капітал, які мають реєструватися, були зареєстровані

продовження таблиці 1

Твердження	Зміст тверджень
Точність	Активи, зобов'язання та власний капітал, пов'язані з безготівковими розрахунками, включені до Балансу у відповідних сумах
Класифікація	Активи, зобов'язання та участь у капіталі, пов'язані з безготівковими розрахунками, було відображено на відповідних рахунках

Крім критеріїв оцінювання важливе значення для організації та якісного проведення аудиту безготівкових розрахункових операцій банку мають процедури по суті або окремі методи і прийоми, які слід використати для перевірки конкретних тверджень. До методів і прийомів, які застосовуються в аудиторських процедурах перевірки безготівкових розрахункових операцій банку, належать: інспектування, зовнішнє підтвердження, повторне обчислення, аналітичні дослідження, запит [1, с. 440–442].

Таблиця 2

Твердження щодо безготівкових розрахункових операцій банку, які знаходять відображення у статтях Звіту про фінансові результати

Твердження	Зміст тверджень
Наявність	Операції та події, які були зареєстровані та пов'язані з безготівковими розрахунками, дійсно мали місце і стосуються суб'єкта господарювання
Повнота	Всі операції та події, пов'язані з безготівковими розрахунками, які повинні реєструватися, були зареєстровані
Точність	Суми та інші дані, пов'язані з безготівковими розрахунками із зареєстрованими операціями і подіями, були записані правильно
Класифікація	Операції та події, пов'язані з безготівковими розрахунками, були зареєстровані на належних рахунках

Інспектування означає вивчення записів або внутрішніх чи зовнішніх документів для отримання аудиторських доказів про достовірність і повноту проведених безготівкових розрахункових операцій.

Зовнішнє підтвердження являє собою пряму письмову відповідь від третьої сторони (підтверджуюча сторона) у паперовій, електронній або іншій формі щодо тверджень, пов'язаних із певними залишками рахунків внаслідок безготівкових розрахункових операцій.

Повторне обчислення передбачає перевірку математичної правильності документів чи записів.

Повторне виконання являє собою незалежне виконання аудитором процедур або заходів контролю щодо безготівкових розрахункових операцій, які вже виконувались працівниками банку (внутрішнього аудиту) як частина заходів внутрішнього контролю суб'єкта господарювання.

Аналітичні процедури передбачають оцінку інформації щодо безготівкових розрахунків через аналіз правдоподібних взаємозв'язків між фінансовими та нефінансовими даними. Аналітичні процедури також включають усі необхідні дослідження ідентифікованих коливань чи взаємозв'язків, що суперечать іншій доречній інформації або значно відрізняються від очікуваних показників.

Запит являє собою пошук фінансової та нефінансової інформації щодо безготівкових розрахунків від обізнаних осіб як у самого суб'єкта господарювання, так і за його межами. Запит широко використовується на додаток до інших аудиторських методів і прийомів з

метою підкріплення отриманих аудиторських доказів. Запити можуть варіюватися від офіційних письмових запитів до неформальних усних.

Під аудиторськими процедурами слід розуміти виконання аудитором у логічній послідовності сукупності методів і прийомів з метою отримання достатніх та відповідних доказів.

Виходячи з вище наведеного, вважаємо доцільним доповнити структуру програми аудиту такими частинами: твердження, які перевіряються; методи і прийоми. З урахуванням внесених доповнень в загальному вигляді структура програми аудиту матиме такий вигляд:

№ з/п	Перелік завдань	Період проведення	Твердження	Методи і прийоми	Робочі документи	Виконавці
-------	-----------------	-------------------	------------	------------------	------------------	-----------

Таким чином, у результаті доповнення програми аудиту вище наведеними даними з врахуванням особливостей аудиту операцій банку за безготівковими розрахунками виконавці аудиту отримають детальні інструкції щодо тверджень, які необхідно перевірити, та методів і прийомів, які слід застосувати для перевірки цих тверджень. Це також сприятиме підвищенню узгодженості в роботі між членами аудиторської групи та, у підсумку, до більшої ефективності проведення аудиту. Одночасно такий підхід до формування програми аудиту забезпечить належний контроль за роботою виконавців аудиту.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, видання 2016–2017 років. Частина I. Дата оновлення: 12.11.2020. URL : <https://www.apu.net.ua/component/content/article/2-uncategorised/1151-miznarodni-standarti-kontroly-uakosti-2016-2017> (дата звернення: 14.11.2020).
2. Огітчук М. Ф., Новіков І. Т., Рагуліна І. І. Аудит : організація і методика: навч. посібник. Київ : Алерта, 2010. 664 с.
3. Дмитренко І. М. Аудит (за міжнародними стандартами) : навч. посібник. Київ : Кондор–Видавництво, 2013. 398 с.
4. Рудницький В. С., Душко З. О. Організація і методика аудиту : підручник. Київ : УБС НБУ, 2014. 479 с.
5. Аудит : підручник / за наук. ред. І. І. Пилипенка. Київ : ДП «Інформ.–аналіт. агентство», 2015. 643 с.

УДК 657

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ЗАПАСІВ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Гедз М. Й., д-р. екон. наук, професор,
професор кафедри обліку і оподаткування
Ткаченко Ю. П., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

В умовах інтеграції України у світовий економічний простір виникає необхідність уніфікації національної системи обліку та звітності відповідно до міжнародних норм. Застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності має забезпечити єдність методологічних підходів до ведення обліку, підвищити прозорість та

зрозумілість інформації про діяльність суб'єктів господарювання, що сприятиме зростанню довіри іноземних інвесторів та кредиторів до українських підприємств.

Запаси є основним оборотним активом більшості підприємств. При раціональному їх використанні підвищується ефективність виробництва. При цьому актуальним залишається питання трансформації інформації про запаси у фінансовій звітності за національними стандартами у фінансову звітність за міжнародними стандартами.

Метою даної роботи є дослідження питання ідентичності стандартів задля визначення рівня трансформації інформації про запаси у фінансовій звітності за національними стандартами у фінансову звітність за міжнародними стандартами.

В Україні провідним документом, що визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси і розкриття її у фінансовій звітності є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» (далі — П(С)БО 9), а в зарубіжних країнах для обліку запасів використовують Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2 «Запаси» (далі — МСБО 2). Незважаючи на те, що національні стандарти бухгалтерського обліку розроблялися на основі міжнародних між ними існують певні відмінності, які необхідно враховувати в процесі формування фінансової звітності.

Відповідно до МСБО 2, запаси — це активи, які утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу та перебувають у процесі виробництва для такого продажу або існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або під час надання послуг [2].

Визначення поняття «запаси» за П(С)БО 9 є тотожним міжнародному: запаси — це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [1].

Проаналізувавши класифікацію запасів за національним та міжнародним стандартами встановлено, що за МСБО 2 до запасів належать товари, що були придбані та утримуються для перепродажу; готова вироблена продукція або незавершене виробництво суб'єкта господарювання; основні та допоміжні матеріали, призначені для використання в процесі виробництва [2].

Основними відмінностями, що відрізняють П(С)БО 9 від міжнародного стандарту є більш детальна класифікація запасів, існування окремої статті «Малоцінні та швидкозношувані предмети», а також включення до складу запасів поточних біологічних активів [1].

Відповідно до обох нормативних актів оцінка запасів проводиться у трьох випадках: під час надходження, під час списання, на дату балансу. При цьому, відмінності спостерігаються в оцінці запасів під час їх надходження. Відповідно до П(С)БО 9, запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, яка визначається залежно від джерела надходження. Що стосується МСБО 2, то поняття «первісна вартість» в цьому стандарті не зустрічається, проте мають місце аналогічні за змістом поняття «витрати на придбання запасів», «витрати на переробку», «інші витрати».

У таблиці 1 відображено результати дослідження методів оцінки запасів під час їх вибуття відповідно до П(С)БО 9 та МСБО 2.

Дані таблиці 1 вказують на те, що методи оцінки запасів під час їх вибуття є ідентичними за обома стандартами. Крім цього, методики оцінки запасів на дату балансу також однакові, тобто запаси відображаються у звітності за найменшою з двох оцінок — первісною вартістю або чистою вартістю реалізації.

Відповідно до П(С)БО 9, у примітках до річної фінансової звітності слід розкривати інформацію про методи оцінки запасів; балансову (облікову) вартість запасів у розрізі окремих класифікаційних груп; балансову (облікову) вартість запасів, які відображені за чистою вартістю реалізації; балансову (облікову) вартість запасів, переданих у переробку, на комісію, в заставу; суму збільшення чистої вартості реалізації, за якою проведена оцінка

запасів. Складаючи фінансову звітність за національним стандартом, інформація про запаси буде представлена у вигляді таблиці, де деталізовано відобразатиметься їх балансова вартість на кінець періоду, а також інформація про переоцінку [1].

Таблиця 1

Методи оцінки запасів під час їх вибуття

П(С)БО 9	МСБО 2
1. Ідентифікованої собівартості	1. Конкретної ідентифікації
2. Середньозваженої собівартості	2. Середньозваженої собівартості
3. Собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО)	3. «Перше надходження – перший видаток» (ФІФО)
4. Нормативних затрат	4. Стандартних витрат
5. Ціни продажу	5. Роздрібних цін

Примітки до річної фінансової звітності, що складені за міжнародним стандартом, значно відрізняються деталізацією інформації у розрізі класифікаційних груп запасів. Також зазначається облікова політика, прийнята для оцінки запасів; сума запасів, визнаних як витрати протягом періоду; сума будь-якого часткового списання запасів; балансова вартість запасів, переданих під заставу для гарантії зобов'язань; сума списання вартості запасів, визнана як витрати [2].

Таким чином, в результаті порівняння П(С)БО 9 та МСБО 2 виявлено несуттєві відмінності у визначенні поняття «запаси», класифікації запасів та їх оцінці. При цьому, порядок розкриття інформації про запаси у примітках до річної фінансової звітності за міжнародним стандартом суттєво відрізняється порівняно з національним.

Отже, трансформація інформації про запаси у фінансовій звітності за національними стандартами буде полягати у деталізації інформації у примітках до річної фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.1999 № 246. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 (МСБО 2). Запаси від 01.01.2012. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021#Text.

УДК 657.1

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ

Гончаренко О. О., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Владов П. І., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

Діяльність сільськогосподарських підприємств безпосередньо пов'язана з утриманням та операціями з біологічними активами, якими згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» вважаються «тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди» [1].

Особливість підгалузі тваринництва — вівчарства, передбачає облік довгострокових і поточних біологічних активів, додаткових біологічних активів, сільськогосподарської продукції. До довгострокових біологічних активів відноситься основне стадо овець

(вівцематки з ягнятами до вилучення, барани–плідники, барани–пробники, валухи), які надають сільськогосподарську продукцію (вовна, сперма, пух, молоко, гній, каракульські смужки, приріст живої маси) та додаткові біологічні активи (приплід та ягнята на час відлучення). Поточними біологічними активами у вівчарстві є вівці на вирощуванні та відгодівлі. Продуктами переробки на які не поширюється П(С)БО 30 є пряжа, бринза, різноманітні сорти сиру, кисломолочні продукти, м'ясопродукти [1].

Ефективна організація ведення бухгалтерського обліку продукції вівчарства має на меті забезпечення контролю за дотриманням планових показників кількості і якості показників відгодівлі (кількість голів тварин на відгодівлі, приріст ваги тварин в центнерах).

Об'єктом бухгалтерського обліку біологічного перетворення біологічних активів вівчарства можуть бути види тварин (вівці) або однорідні групи біологічних активів, які складаються з певних статевовікових (технологічних) груп (барани–плідники).

Вівцематки, барани–плідники, валахи, придбані в інших господарствах, племінних об'єднаннях тощо, оприбутковуються за первісною вартістю, яка визначається згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» та включає суми, сплачені постачальникам (за вирахуванням непрямих податків, що відшкодовуються підприємству) та інші витрати, пов'язані з доведенням об'єктів до стану, придатного до використання за прямим призначенням [2]. У випадках придбання довгострокових біологічних активів за рахунок кредитних коштів, витрати на сплату відсотків не включаються до їх первісної вартості, а включаються до фінансових витрат періоду, в якому здійснюється їх нарахування. Документальним підтвердженням надходження довгострокових біологічних активів вівчарства є товарно–транспортні накладні і рахунки–фактури, а при придбанні племінних тварин заповнюється «Племінне свідоцтво». Всі витрати на придбання вівцематок, баранів–плідників, валахів спочатку накопичуються за дебетом субрахунку 155 «Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів», а при зарахуванні їх до довгострокових біологічних активів на підставі акту списуються за кредитом зазначеного рахунку в кореспонденції з дебетом субрахунку 163 «Довгострокові біологічні активи тваринництва які оцінені за справедливою вартістю» [3]

Тварини, що надходять на підприємство безоплатно або як пайові внески оформлюються товарно–транспортною накладною на відпуск–прийом тварин і птиці (форма № 1 с–г). Первісна вартість безоплатно одержаних біологічних активів дорівнює їх справедливій вартості з урахуванням витрат, безпосередньо пов'язаних з доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою [1]. Одночасно з визнанням довгострокових біологічних активів, одержаних безкоштовно, збільшується додатковий капітал, а одержаних як внесок до статутного капіталу (або пайові внески) збільшується зареєстрований капітал; витрати на доставку та інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням безоплатно отриманих та одержаних як внесок до зареєстрованого капіталу біологічних активів до стану, в якому вони придатні для використання, відображаються в обліку як капітальних інвестиції з подальшим віднесенням на рахунок 16 «Довгострокові біологічні активи».

При переведенні молодняка овець, народжених минулого року, до основного стада складають акта приймання довгострокових біологічних активів тваринництва (формування основного стада) (форма № ДБАСГ–2). Молодняк овець, як правило, переводять до основного стада у віці 18–20 місяців після формування їх у маточні отари та проведення парування (в племінних вівчарських господарствах, які утримують овець тонкорунних порід вовного і м'ясного напрямків продуктивності, при перетримці — у віці 2,5 року). Акт складає зоотехнік, завідувач фермою або бригадир у день формування основного стада. В ньому вказують облікові групи — з якої і в яку переведені тварини, ідентифікаційний номер (інвентарний номер, кличку), стать, масть та інші особливості, час народження, кількість голів, вагу, балансову вартість, прізвище, ім'я, по батькові особи, за якою закріплені прийняті тварини. Правильність здійснення цих господарських операцій підтверджує своїм підписом особа, яка прийняла тварин під свою матеріальну відповідальність. Належно

оформлені Акти приймання довгострокових біологічних активів тваринництва (формування основного стада тварин) (форма № ДБАСГ–2) підписують керівник структурного підрозділу, завідуючий фермою підприємства та використовують для обліку тварин в Книзі обліку руху тварин і птиці на фермі (форма № ПБАСГ–12) і для зоотехнічного обліку. В кінці місяця Акти разом із Звітом про рух тварин і птиці на фермі (форма № ПБАСГ–13) передають в бухгалтерію підприємства, де їх використовують для відображення операцій по руху тварин у реєстрах бухгалтерського обліку [4]. В системі рахунків таке переведення відображається шляхом дебетування субрахунку 155 «Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів» в кореспонденції з рахунком 21 «Поточні біологічні активи», з одночасним відображенням зарахування тварин до основного стада за дебетом субрахунку 163 «Довгострокові біологічні активи тваринництва які оцінені за справедливою вартістю» в кореспонденції з субрахунком 155 «Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів» [3].

У результаті біологічних перетворень основного стада овець з'являються додаткові біологічні активи у вигляді приплоду (ягнята), які з моменту народження (окоту) визнаються поточними біологічними активами та оприбутковуються за справедливою оцінкою на підставі акту на оприбуткування приплоду тварин (форма № ПБАСГ–3). У випадку неможливості визначення справедливої вартості голови приплоду, на собівартість приплоду ягнят відноситься в романівському вівчарстві 12 відсотків, каракульському — 15, а в усіх інших напрямках — 10 відсотків загальної суми на утримання овець основного стада. В підприємствах, де вівці всіх груп утримуються разом, на приплід відноситься частина (у зазначеному розмірі) загальної суми витрат [5]. Первісне визнання приплоду овець відображається за дебетом субрахунку 213 «Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за первісною вартістю» в кореспонденції з рахунком 23 «Виробництво». Вартість ягнят на момент відлучення від маток складається із собівартості приплоду і витрат на приріст їх живої маси до відлучення.

Утримання біологічних активів вівчарства дає можливість отримувати сільськогосподарську продукцію у вигляді вовни, молока, каракульських смужок, гною, сперми, приросту живої маси. Оприбуткування вовни на сільськогосподарському підприємстві оформлюється актом настригу та прийняття вовни, який складається щоденно на підставі щоденника надходження і відправлення вовни на заготівельні пункти та відображається за дебетом рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» в кореспонденції з рахунком 23 «Виробництво». Витрати на утримання стригального пункту, стрижку овець, класування, пакування, маркування вовни відносяться прямо на собівартість вовни. Витрати на утримання дорослого поголів'я і молодняка овець розподіляються між видами основної продукції (вовною, приростом живої маси, приплодом). Молоко, а також шкури загіблених тварин вважаються побічною продукцією і оцінюються за реалізаційними цінами, а гній — за нормативно-розрахунковою вартістю.

Одержану сільськогосподарську продукцію вівчарства не тільки реалізують на сторону, але й можуть споживати всередині підприємства або передавати на переробку. Собівартість продукції виробництв, що здійснюють переробку лише власної продукції, розраховують діленням витрат на переробку та вартості переробленої продукції (без побічної продукції) на кількість одержаної основної продукції. Продукцію, передану для переробки, оцінюють за справедливою вартістю, визначеною під час первісного визнання цієї продукції.

Таким чином, проведені дослідження дають можливість зробити такі висновки:

- біологічні активи окремої галузі тваринництва — вівчарства представлені як довгостроковими, так і поточними біологічними активами;
- біологічні перетворення біологічних активів вівчарства призводять до появи додаткових (поточних) біологічних активів та сільськогосподарської продукції;
- оцінка біологічних активів, сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів пріоритетно здійснюється за справедливою вартістю, яку рекомендовано

відображувати у стандартизованих формах первинних документів, що враховують специфіку галузі.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» : Наказ Міністерства фінансів України № 790 від 18.11.2005 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05#Text> (дата звернення 05.11.2020).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text> (дата звернення 05.11.2020).
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення 05.11.2020).
4. Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку довгострокових та поточних біологічних активів в сільськогосподарських підприємствах : Наказ Міністерства аграрної політики України № 73 від 21.02.2008 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0073555-08#Text> (дата звернення 05.11.2020).
5. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств : Наказ Міністерства аграрної політики України № 132 від 18.05.2001 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01#Text> (дата звернення 05.11.2020).

УДК 657.6

СОЦІАЛЬНИЙ АУДИТ ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ

Зайцева Л. О., канд. екон. наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та банківської справи
Луганського національного університету імені Тараса Шевченка,
Луганська обл., м. Старобільськ

Останнім часом представників бізнес спільнот все більше цікавлять показники не фінансової звітності компаній. Нефінансова звітність (соціальна звітність, звітність зі сталого розвитку) — це документально оформлена сукупність даних комерційної організації, що відображає середовище існування компанії, принципи та методи співпраці з групами впливу, результати діяльності компанії в економічній, соціальній та екологічній сфері життя суспільства. За визначенням Глобальної ініціативи зі звітності (GRI — Global Reporting Initiative) термін «звітність зі сталого розвитку» означає звітність, яка охоплює одночасно економічні, екологічні та соціальні аспекти діяльності організації. Нефінансова звітність є інструментом соціальної відповідальності бізнесу. У свою чергу, соціальна відповідальність бізнесу — це концепція, згідно з якою компанії добровільно інтегрують соціальні та екологічні аспекти у свою комерційну діяльність та взаємодію із зацікавленими сторонами [1].

Вигоди від нефінансової звітності тісно пов'язані з вигодами від ведення бізнесу в соціально відповідальний спосіб та від бізнес процесів, серед яких — можливість:

виступати: інструментом стратегічного планування діяльності компанії та бути основою довіри до компанії з боку різних груп впливу (працівники компанії, неурядові організації, бізнес партнери, державні органи, споживачі);

підвищувати прозорість компанії для акціонерів, інвесторів та кредиторів, що сприяє збільшенню капіталізації компанії, зменшенню вартості фінансового ресурсу або продовжує термін залучення фінансових ресурсів;

відкривати доступ компанії для роботи на інших ринках, демонструючи її зрілість та конкурентоспроможність;

покращувати репутацію компанії через прозорість та відкритість при зміцненні ділових відносин та сприянні розширенню ринків.

Для підтвердження прозорості нефінансової звітності використовують соціальний аудит, що є інструментом регулювання і прораховування як позитивних, так і негативних наслідків соціальних дій компаній.

За кордоном соціальний аудит як ефективний засіб попередження і подолання соціальної напруженості набув значного поширення через прагнення компаній підтримувати позитивний імідж і бажання запобігати соціальним конфліктам. В Україні соціальний аудит перебуває на етапі становлення, про що свідчить відсутність визначеного порядку, підстав проведення і змісту соціального аудиту. Проте, поодинокі приклади соціального аудиту все ж зустрічаються, оскільки щороку збільшується кількість компаній що складає нефінансову звітність. Так, в нефінансових звітах українських компаній лідирують екологічні питання — 95 % компаній мають порівнювальні метрики, а 67 % ставлять вимірювані цілі. У соціальних питаннях 86 % компаній пропонують соціальні метрики, де здебільшого розкривають показник травм та нещасних випадків, і 40 % компаній ставлять цілі [2]

Предметом соціального аудиту є соціально–економічні відносини в компанії та відносини з суспільством у сфері розробки, прийняття і реалізації договорів, планів і програм соціального розвитку. Об'єктом є всі факти господарської діяльності компанії, що підтверджують соціально–відповідальну чи безвідповідальну поведінку [3, с.114]. Аргументом на користь застосування соціального аудиту є його функціональне навантаження. Серед базових функцій соціального аудиту:

Інформаційно–контрольна — виявлення та накопичення інформації про об'єкт, процес або явище, перевірка та визначення її повноти і достовірності.

Аналітична — пошук та визначення причинно–наслідкових зв'язків діяльності компанії та її результатів.

Оціночно–діагностична — огляд та оцінка стану соціального об'єкту, процесу або явища.

Констатуюча — засвідчує нефінансову звітність компаній, підтверджує або спростовує їх соціальну відповідальність.

Прогностична — виявлення тенденцій розвитку і можливих станів об'єкту, процесу або явища в найближчій, середньостроковій і довгостроковій перспективі, сценаріїв розвитку ситуації з метою своєчасного попередження можливих небажаних наслідків.

Проектувальна — вироблення рекомендацій по ухваленню управлінських рішень і плануванню досягнення бажаних для замовника результатів з урахуванням інтересів владних, фінансових, економічних та інших структур.

Управлінська — спрямована на досягнення поставленої мети, забезпечення сталого функціонування та розвитку компанії.

Регулятивна — міжнародні та національні стандарти соціального аудиту створюють певні рамки діяльності, а рейтинги соціально відповідальних компаній, що суттєво впливають на позитивний імідж останніх, стимулюють рух до чесного ведення бізнесу.

Консолідуєча — об'єднання суспільства шляхом узгодження інтересів різних учасників соціальної взаємодії; посилення довіри до бізнесу та влади за рахунок підвищення їх соціальної відповідальності; залучення громадськості до участі в прийнятті управлінських рішень тощо.

Світоглядно–аксіологічна — формує шкалу цінностей, корпоративну культуру.

Комунікативна–діалогічна — дозволяє встановити діалог влади, бізнесу і суспільства в усьому багатстві його змістовних проекцій [4, с.81].

Соціальний аудит спрямований на оцінку поведінки компанії у сфері людських ресурсів: екології, охорони здоров'я та безпеки, відносин з місцевою громадою. Він оцінює всі сфери діяльності компанії, зіставляє її систему цінностей, поведінки в питаннях бізнес етики, внутрішню операційну практику, систему менеджменту з очікуваннями ключових стейкхолдерів (співробітників, власників, постачальників, споживачів і місцевих спільнот). Він спрямований на виявлення у сфері соціоекономічних відносин невідповідності заявлених цілей компанії її реальній практиці, що дозволяє на ранніх стадіях діагностувати назриваючі проблеми та сприяє фінансової віддачі від соціально відповідальної поведінки.

На рівні компанії в рамках соціального аудиту слід проводити:

1) аудит трудового потенціалу, який передбачає оцінку професіоналізму, рівня освіти, культури, психофізичного стану працівників;

2) аудит мотиваційного поля, який досліджує ставлення до власності, зміст праці, матеріальне і моральне стимулювання, соціальну захищеність працівників, ергономіку, участь працівників в управлінні, корпоративну культуру.

На теперішній час соціальний аудит проводиться за методиками компаній New Economic Foundation (NEF) та SmithOBrien. Дані методики фокусуються на сприйнятті компанії ключовими стейкхолдерами, але за методикою SmithOBrien результати відносин додатково зіставляються з основними показниками компанії. Такий підхід дозволяє дати кількісну оцінку результатів політики компанії по відношенню до ключових стейкхолдерів, а також оцінити стратегічний і фінансовий ефект операційної практики компанії. Методика SmithOBrien є інтегрованою системою аудиту корпоративної стійкості Corporate Responsibility Audit (аудит корпоративної відповідальності, CRA) [5, с.48].

CRA комплексно оцінює діяльність компаній за п'ятьма основними економічними та соціальними показниками: система менеджменту якості; енергозбереження та охорона навколишнього середовища; відносини з персоналом; трудові відносини та права людини; відносини з місцевим співтовариством. CRA оцінює основні показники компанії по відношенню до системи цінностей компанії, етики, бізнес-поведінки, внутрішньої операційної практики, системи менеджменту та очікуванням ключових стейкхолдерів (власників, співробітників, клієнтів, постачальників і місцевих спільнот). Крім того, система дає компаніям можливість збільшувати репутаційний капітал, підвищувати прибутковість, ефективність і продуктивність праці, проводить кількісний аналіз стратегічного і фінансового ефекту від активної і відповідальної практики бізнесу з урахуванням інтересів усіх стейкхолдерів. Ця методика є інтегрована в усі основні міжнародні системи рейтингів соціальної відповідальності бізнесу. CRA оцінює «приховану вартість» соціально безвідповідальної поведінки компаній, що включає в себе надмірні витрати на утилізацію відходів, витрати на набір, утримання і звільнення персоналу, завоювання нових клієнтів, підтримання якості продукції та продуктивності праці [5, с.49].

Розвиток практики соціального аудиту відповідальної діяльності компаній виступає об'єктивною закономірністю трансформаційного суспільства. Соціальний аудит в Україні ще не перетворився на системну діяльність, але в умовах подальшого впровадження засад сталого розвитку, досліджуваний інструмент ефективного регулювання соціальних відносин буде набирати актуальності через зростання усвідомлювання українського бізнесу в необхідності не виснажливого розвитку, тобто використання ресурсів, взаємодії між людьми і природою, розвитку цивілізації на базі інновацій, при задоволенні життєвих потреб нинішнього покоління разом зі збереженням навколишнього середовища, зміцненням особистісного і суспільного здоров'я, не передшкоджаючи можливостям майбутніх поколінь.

Список використаних джерел

1. Нефінансова звітність : інструмент соціально відповідального бізнесу. Global Compact Network Ukraine. 2010. С. 84.
2. Саприкіна М. (2019) Навіщо бізнесу звіти зі сталого розвитку. Економічна правда : веб-сайт. URL : <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/10/31/653160/>.

3. Голінач Л. І. Сутність соціального аудиту в процесі утвердження соціальної відповідальності бізнесу. Економічний аналіз. 2014. № 2. С. 113–118.
4. Мазурик О. В. Суспільні функції та можливості соціального аудиту. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Соціологія. 2013. № 1(4). С. 79–83.
5. Кизилов А. Н., Богатая И. Н. Исследование экономической сущности социального аудита и его места в системе аудиторско–консалтинговых услуг. *Международный бухгалтерский учет*. Москва : Финансы и кредит, 2016. № 18. С. 43–60.

УДК 338

БЛОКЧЕЙН КАК СИСТЕМА УЧЕТА БУХГАЛТЕРСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Лемеш В. Н., канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
в отраслях народного хозяйства
Чеченок П. В., студентка учетно–экономического факультета
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь

В Республике Беларусь традиционно уделяется значительное внимание передовым технологиям. Исключением не стало использование расчетов цифровыми знаками. При этом, по мнению некоторых авторов, существует ряд проблем в этой области. В статье рассматривается содержание и возможности применения технологии «Блокчейн». Ее применение в бухгалтерском учете, а также учет токенов и криптовалюты.

BlockShow Europe в мае 2018 года опубликовала Топ–10 лучших стран для активного использования технологии «Блокчейн», который учитывает нормативную базу, инициативы и использование блокчейна. Лидерами являются Эстония, Швейцария и Япония. Основными положительными критериями в вышеуказанных странах являются прогрессивно–разрабатываемое законодательство в сфере цифровой экономики и регулировании «крипто–отношений», активная поддержка стартапов, преимущественно начиная с внедрения технологии в систему государственного управления, эффективная работа криптовалютных бирж и некоторые другие аспекты, в том числе и политическое и экономическое развитие в целом.

Однако, в соответствии с рейтингом Doing Crypto Index за 2018 год, новый Топ–10 выглядит совсем по–другому, так как рейтинг не только обращает внимание на другие континенты, но и учитывает последние данные (нормативная база, инициативы, использование блокчейна) (*табл. 1*).

Таблица 1

Рейтинг Doing Crypto Index за 2018 год

Место в рейтинге	Страна
1	Эстония
2	Австралия
3	Сингапур
4	Соединенное Королевство
5	Япония
6	Швейцария

продовження таблиці 1

Место в рейтинге	Страна
7	Германия
8	Швеция
9	Дания
10	Республика Корея

Источник : собственная разработка на основании [1].

С принятием Декрета Президента Республики Беларусь №8 «О развитии цифровой экономики» [2] в Беларуси была легализована технология реестра блоков транзакций «Блокчейн» и дано право юридическим и физическим лицам владеть цифровыми знаками — токенами. **Блокчейн** — это децентрализованная база данных, в которой все записи (блоки) связаны между собой с помощью средств криптографии. Технология была предложена в 2008 г. и впервые стала использоваться как основа криптовалюты Bitcoin, где играла роль распределенного реестра для всех операций с цифровыми монетами. **Криптовалюта** — это разновидность цифровой валюты, учёт внутренних расчётных единиц которой обеспечивает децентрализованная платёжная система, работающая в полностью автоматическом режиме. То есть это просто число, обозначающее количество данных расчётных единиц, которое записывается в соответствующей позиции информационного пакета протокола передачи данных и зачастую даже не подвергается шифрованию, как и вся иная информация о транзакциях между адресами системы. **Токен** представляет собой компактное устройство, предназначенное для обеспечения информационной безопасности пользователя, также используется для идентификации его владельца, безопасного удалённого доступа к информационным ресурсам и так далее. Как правило, это физическое устройство, используемое для упрощения аутентификации.

Каким же образом возможно применить технологию «Блокчейн» в бухгалтерском учете? Во-первых, технологию можно сравнить с типичной бухгалтерской программой, только в примитивном виде и с минимизацией деталей. Это далеко не положительный момент, но дает стимул к совершенствованию системы, так как изначально технология не создавалась конкретно для целей учета и контроля. Во-вторых, она соответствует некоторым основным принципам бухучета: информация, помещенная в систему «Блокчейн» является надежной и правдивой, так как любые изменения в уже записанные блоки невозможны, и отсутствует возможность подделки или подмены данных; этой информации можно доверять, даже если доверие к контрагенту отсутствует; каждая транзакция осуществляется только при одобрении обеими сторонами и записывается дважды: в одинаковой сумме у каждой из сторон и отражается в одинаковой оценке по дебету одного и кредиту другого счета. Это соответствует такому принципу бухучета как двойная запись. Информация системы открыта и одновременно защищена, что обеспечивает ее прозрачность. Но существует проблема конфиденциальности информации. Однако это считается разрешимым, так как пользователи цепи могут иметь коды-шифры, или так называемые «ключи» для просмотра определенной информации, то есть, использовать приватный блокчейн.

Основное преимущество технологии — это ускорение осуществления операций: возможность работать без посредников, банков; нет необходимости сверки расчетов. Формирование и списание дебиторских и кредиторских задолженностей сторон сделки будет происходить одновременно в одинаковой оценке в момент транзакции. Подтверждать факт транзакции и ее оценку не придется. Бухгалтеру останется только правильно классифицировать приобретенный/переданный актив и соответствующий доход/расход.

В соответствии с вышеупомянутым Декретом [2] возникшие (добытые) в процессе майнинга или приобретенные иным способом токены признаются активами; размещение

юридическими лицами созданных ими токенов приводит к возникновению обязательства перед владельцами этих токенов.

Министерство финансов Республики Беларусь приняло НСБУ «Цифровые знаки (токены)», который определяет порядок формирования в бухучете информации о токенах. В соответствии с ним, полученные организацией токены принимаются к учету в зависимости от способа их получения и предполагаемого назначения [3]. Стоимость денежных средств, электронных денег, токенов другого вида, привлеченных от первых владельцев в результате размещения собственных токенов, отражается по дебету счетов «Долгосрочные финансовые вложения», «Товары», «Расчетные счета», «Валютные счета», «Специальные счета в банках», «Краткосрочные финансовые вложения» и др. счетов и кредиту счетов «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам». То есть, токены признаются в бухучете либо как инвестиционный актив, либо как эквивалент денежных средств, либо в качестве готовой продукции или товаров. А об учете криптовалюты, как таковой, точных указаний нет. И, так как по своей сути она является цифровой валютой, а действующий типовой план счетов не предусматривает ее учет, целесообразно открыть новый счет, например, «Счета учета криптовалюты».

Возвращаясь к доработке технологии «Блокчейн» в качестве системы учета, стоит отметить следующее:

1) к каждому блоку, содержащему факт совершения операции должен быть привязан пакет документов или иная полезная информация о совершенной операции (документ, на основании которого она проведена, условия ее проведения, обязательные реквизиты, контрагенты сделки), и возможно одновременное ее отражение в финансовом и налоговом учете, то есть первичные документы могли бы формироваться автоматически внутри системы на условии электронной цифровой подписи;

2) возможна разработка автоматизированного формирования типовых форм отчетности, таким образом не упуская ни единой совершенной операции;

3) каждый последующий блок содержит в себе информацию всех предыдущих, что не дает возможности внести дополнительные операции между уже выстроенными блоками — с одной стороны это может сформировать проблему отсутствия полноты информации, если существуют случаи, при которых нарушена логическая последовательность совершения операций, а с другой стороны — повышение требования к точности и достоверности оперативного учета.

Таким образом, использование технологии «Блокчейн» может привести к ускорению процесса хозяйственной деятельности компаний, а также привести весь учет, отчетность и контроль к единым мировым стандартам. Однако следует оценивать целесообразность такого перехода и его последствия с учетом экономической ситуации в мире. Как минимум, так как любое практическое действие требует для себя теоретическое основание — наиболее важным на данный момент является разработка нормативно-правовой базы по переходу экономики на «цифровую» и разработка плана внедрения технологии.

Список использованных источников

1. Doing Crypto Index: Country Ranking 2018. URL : <https://doingcrypto.org> (дата доступа : 13.10.2020).
2. Декрет Президента Республики Беларусь № 8 от 21 декабря 2017 г. : «О развитии цифровой экономики». Официальный Интернет–портал Президента Республики Беларусь. URL: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-8-ot-21-dekabrja-2017-g-17716/ (дата доступа : 10.10.2020).
3. Лемеш В. Н. В Республике Беларусь новый объект учета — токены. Облік, оподаткування і контроль : теорія та методологія : матеріали IV міжнар. наук.–практ. інтернет–конф. (м. Тернопіль, 28 грудня 2018 р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 195 с. С. 158–161.

ЕТАПИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Лук'янець О. В., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Панівнік І. А., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

У сучасних умовах ринкової економіки завданням кожного підприємства є отримання доходу, що напряму впливає на фінансовий результат. Повнота та якість інформації щодо отриманих доходів є досить актуальною для керівництва, адже доходи є власним джерелом для відновлення ресурсів та майбутнього розвитку підприємства.

Аналіз доходів дозволяє ефективно оцінити роботу підприємства, впровадити певну економічну політику, приймати важливі управлінські рішення та вибирати перспективні напрямки розвитку діяльності. Тому питання аналізу доходів є актуальним сьогодні.

Для аналізу доходів підприємства необхідно сформувати відповідне інформаційне забезпечення шляхом систематизації джерел інформації (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація джерел інформації [1]

Інформаційне забезпечення аналізу має відповідати принципам та вимогам, оскільки сукупність характеристик допоможе сформувати інформацію, яка у повній мірі задовольнить запити користувачів та полегшить формування достовірної та об'єктивної інформаційної бази для аналізу. До таких вимог можна віднести:

- порівнянність (можливість порівняти інформацію з прогнозованими показниками за різні періоди);
- об'єктивність та достовірність відображення інформації;
- повнота інформації, необхідна для виявлення причин, які вплинули на результати виконання прогнозних завдань;

- доступність (можливість вивчення інформації зовнішніми та внутрішніми користувачами) [2].

Для проведення ефективного аналізу доходів необхідно розробити модель аналітичної роботи. Зазвичай виділяють три етапи: планування, основний та підсумковий етапи.

На етапі планування визначають мету і задачі аналізу та призначають відповідальних осіб. Метою аналізу доходів є оцінка кінцевих результатів діяльності підприємства, вивчення основних причин їх зміни у динаміці, порівняння з даними аналогічних підприємств.

Завданнями аналізу доходів підприємства є:

- оцінка виконання плану, динаміки та структури доходів підприємства;
- оцінка факторів, що впливають на доходи підприємства;
- пошук резервів збільшення доходів;
- обґрунтування та розробка заходів щодо використання виявлених резервів [3].

На основному етапі аналізу доходів проводиться збір необхідної інформації для аналізу, безпосередній аналіз та визначення чинників, що впливають на величину доходів.

Інформаційною базою для аналізу доходів слугують первинні документи з реалізації, акти виконаних робіт, накладні, товарно-транспортні накладні, рахунки-фактури, довідки та розрахунки бухгалтерії [4], журнали і відомості, головна книга та фінансова звітність.

Для аналізу доходів можна використовувати наступний алгоритм (рис. 2):

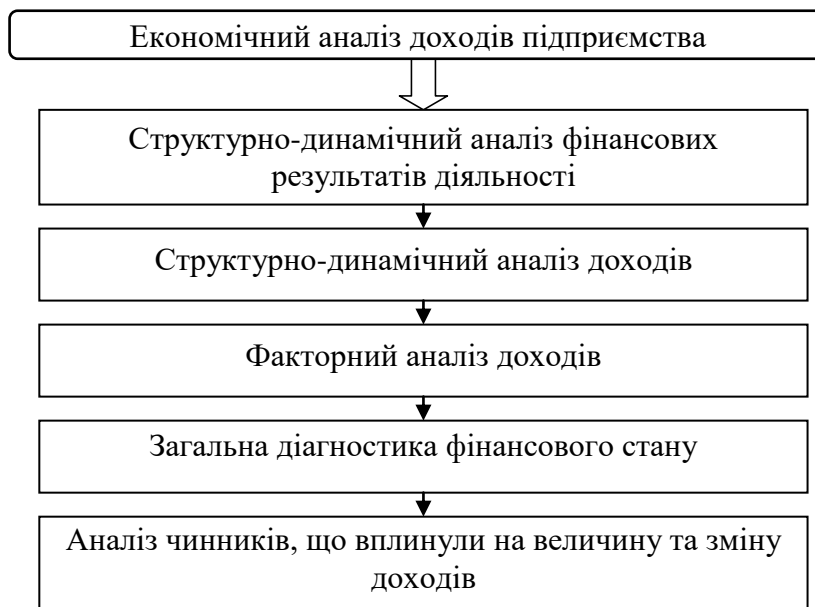


Рис. 2. Алгоритм проведення аналізу доходів підприємства [3, 5]

Спочатку проводиться загальний аналіз структури і динаміки фінансових результатів за видами діяльності підприємства. У процесі аналізу розраховуються темпи росту (приросту), зниження, відсоток виконання плану з прибутку і тим самим визначаються загальні тенденції його зміни.

Структурно-динамічний аналіз доходів проводиться на основі інформації з форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)». Аналізують доходи за видами діяльності: операційної, фінансової чи інвестиційної. Перш за все, аналіз починають з вивчення результатів доходу отриманих із форм звітності, щоб перевірити відповідність фактичних значень доходу до нормативних. Виконують дослідження стосовно змін у динаміці (горизонтальний аналіз) для порівняння відповідних періодів та виявлення факторів, від яких залежить значення показника, та проводять вертикальний аналіз, що характеризує зміни у співвідношенні статей фінансової звітності стосовно вибраної однієї статті (загальної суми доходів, прибутку) [6].

Факторний аналіз доходів — статистичний метод аналізу впливу окремих факторів (чинників) на результативний показник. За допомогою нього можна розрахувати суму впливу факторів, на основі яких визначають невикористані можливості щодо збільшення доходу підприємства [7].

При здійсненні факторного аналізу основну увагу приділяють вивченню впливу на дохід наступних факторів: зміни обсягу реалізації продукції; зміни собівартості реалізованої продукції; зміни ціни на продукцію.

Загальна діагностика передбачає розрахунок таких показників, як рентабельність виробництва і продажів та показників ділової активності, що можуть характеризувати прибутковість підприємства. Ступінь прибутковості підприємства визначається показником рентабельності. Рентабельність вимірюється системою відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому. Показники рентабельності характеризують остаточні результати господарювання, оскільки їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. На основі отриманої інформації проводиться аналіз чинників, які вплинули на зміну доходів [8].

Підсумковий етап передбачає узагальнення результатів аналізу, що використовуються для підрахунку внутрішньогосподарських резервів підвищення ефективності діяльності [9], та розробку заходів, що сприятимуть виявленню резервів для зростання доходів.

Резервами для зростання доходів можуть бути: збільшення обсягу реалізації товарної продукції або надання послуг; зниження собівартості продукції шляхом удосконалення засобів виробництва, економії трудових та фінансових ресурсів; зменшення витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скорочення витрат на обслуговування виробництва та інших непродуктивних витрат; підвищення продуктивності праці шляхом мотивації працівників; ефективний маркетинг тощо.

Отже, якісний аналіз доходів та пошук резервів його зростання допоможе максимізувати доходи підприємства у майбутньому. Відповідна інформаційна база забезпечить систематизацію даних та зменшить ймовірність використання недостовірної інформації. Даний алгоритм дій обліково–аналітичної роботи допоможе приймати ефективні управлінські рішення на основі аналізу доходів підприємства, виявляти відхилення від встановлених нормативів та впроваджувати заходи для підвищення рівня доходів шляхом пошуку відповідних резервів.

Список використаних джерел

1. Економічний аналіз : навч. посібник / Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбаток М. І. та ін. / за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. вид. 2–ге, перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2003. 556 с.
2. Гуріна Н. В. Стратегічний аналіз діяльності, як один із напрямів розвитку підприємства. Науково–теоретичний журнал Хмельницького економічного університету «Наука й економіка». 2012. № 4 (28). С. 202–206.
3. Гуріна Н. В. Організаційні аспекти аналізу витрат і доходів підприємства. Облік і фінанси. 2013. № 3 (61). С. 92–98.
4. Фінансовий облік : навч. посібник / Сук Л. К., Кузьменко Л. В., Кузьмін В. В., Шаповалова В. М. 2–ге вид., перероб. і доп. Київ, 2012. 647 с.
5. Фальченко О. О., Зленко К. І. Удосконалення економічного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. Вісник НТУ «ХПІ». 2015. № 59 (1168). С. 57–60.
6. Гріщенко І. В., Балахонова О. В., Бондар І. О. Основні завдання аналізу та оцінки доходів підприємства. Подільський науковий вісник. 2017. С. 19–23.
7. Волошина О. В., Ульченко А. М. Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та факторів їх формування. URL : <http://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PoltNTU/6264/1/213–214.pdf>.

8. Міщук Г. Ю., Джигар Т. М., Шишкіна О. О. Економічний аналіз : навч. посібник. Рівне : НУВГП, 2017. 156 с.
9. Серединська В. М., Загородна О. М., Федорович Р. В. Економічний аналіз : навч. посібник. Тернопіль : Астон, 2010. 624 с.

УДК 331.2:657.633.5

ТЕОРЕТИКО–МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Лук'янець О. В., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Тупицька А. В., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

В умовах ринкової економіки все більшого значення набуває система внутрішньогосподарського контролю, а саме контролю заробітної плати. Це пов'язано з тим, що за своєю сутністю заробітна плата є для підприємства вагомим статтею витрат, яка впливає на розмір прибутку. Разом з тим, заробітна плата є основним джерелом доходів найманих працівників, а тому своєчасність та правильність її нарахування та виплати є вагомим чинником підвищення зацікавленості працівників у результатах своєї праці. За таких умов, потреба в повній, своєчасній та достовірній інформації стосовно стану розрахунків з оплати праці є безсумнівною.

Облік заробітної плати пов'язаний з обробленням великої кількості інформації, при цьому допущення помилки призводить до ряду порушень законодавства. Велика кількість нормативно–правових актів, що регулюють облік заробітної плати, та постійні зміни в них, а також можливість зловживань з боку працівників зумовлюють необхідність організації ефективного контролю заробітної плати.

Функціонування системи внутрішнього контролю неможливе без наявності її структурних елементів: мети контролю та пов'язаних з нею завдань; суб'єктів та об'єктів внутрішнього контролю заробітної плати; джерел нормативно–правової та фактографічної інформації; методів і прийомів контролю.

Метою внутрішньогосподарського контролю заробітної плати є встановлення законності, правильності, повноти та своєчасності нарахування, виплати, оподаткування, відображення в обліку та звітності заробітної плати, виявлення і попередження порушень, що впливають на достовірність бухгалтерської інформації. Виходячи з цього, завданнями внутрішнього контролю заробітної плати є:

- перевірка дотримання законодавчо–нормативної бази із питань розрахунків з оплати праці;
- оцінка наявності на підприємстві системи розрахунків з працівниками та її ефективності;
- перевірка обґрунтованості нормативів щодо оплати праці, розцінок та ставок заробітної плати;
- перевірка правильності і обґрунтованості нарахувань заробітної плати, а також дотримання встановлених термінів розрахунків з працівниками підприємства по її виплаті;
- перевірка правильності утримань із заробітної плати, повноти та своєчасності перерахувань утриманих податків і зборів до бюджету;

- перевірка правильності нарахувань обов’язкових платежів, які здійснюються за рахунок підприємства, а також повноти та своєчасності їх перерахувань до Фондів;
- оцінка повноти відображення здійснених операцій у бухгалтерському обліку;
- перевірка відповідності даних, відображених у фінансовій звітності, стану розрахунків по операціях з оплати праці [1, с. 119].

Суб’єкти внутрішнього контролю заробітної плати можна розділити на дві групи: суб’єкти організації та суб’єкти здійснення внутрішнього контролю. До першої групи належать власники та керівники підприємства, особи, відповідальні за організацію внутрішнього контролю на підприємстві. Їм підпорядковуються контрольні підрозділи й окремі виконавці, тобто суб’єкти здійснення контролю. До другої групи суб’єктів належать різні служби та їх керівники, а саме:

- облікова служба — здійснює контроль за правильністю відображення в обліку розрахунків по заробітній платі, їх своєчасністю та повнотою;
- економічно–аналітична служба — займається плануванням та аналізом показників використання трудового потенціалу, проводить оцінку ефективності мотиваційної функції заробітної плати та її впливу на фінансовий стан підприємства;
- спеціальні контрольні служби, які виконують контрольні функції за всіма підконтрольними об’єктами [2, с. 699].

Важливу роль для ефективності внутрішнього контролю відіграє участь всіх структурних та функціональних підрозділів, а також їх взаємодія.

При здійсненні внутрішньогосподарського контролю заробітної плати контрольні процедури вищезазначених суб’єктів направляються на наступні об’єкти: трудові ресурси, їх регулювання та використання; системи оплати праці і преміювання та їх застосування; стан трудової дисципліни та дотримання трудового законодавства; розрахунки по оплаті праці; первинна документація по обліку праці та заробітної плати; бухгалтерський облік праці та заробітної плати [3, с. 1028].

Якісне виконання завдань внутрішнього контролю заробітної плати неможливе, якщо суб’єкт контролю не забезпечений необхідною інформацією. Джерела отримання такої інформації наведені в *табл. 1*.

Таблиця 1

Джерела інформації для внутрішньогосподарського контролю заробітної плати

Нормативно–правові джерела	Фактографічні джерела
Конституція України, Кодекс законів про працю України, Податковий кодекс України, Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», «Про оплату праці», «Про охорону праці», «Про відпустки», «Про загальнообов’язкове державне соціальне страхування», «Про збір та облік єдиного внеску на загально обов’язкове державне соціальне страхування», Постанова КМУ «Про затвердження Порядку обчислення середньої заробітної плати» Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження типових форм первинної облікової документації зі статистики праці», Інструкція зі статистики заробітної плати, Положення (стандарти) бухгалтерського обліку	Колективний договір; Наказ про облікову політику; трудові книжки
	<i>Первинні документи</i> Накази (розпорядження) про прийняття, звільнення, переведення на роботу, про надання відпустки; особові картки; штатний розпис; таблиць обліку використання робочого часу; первинні документи з обліку виробітку; розрахунково–платіжні відомості; розрахунок бухгалтерії; касові документи
	<i>Регістри бухгалтерського обліку</i> Журнали № 5 і № 5А
	<i>Звітність</i> Фінансова звітність (ф. № 1, ф. 2, ф. № 3). Податкова звітність (Звіт про ЄСВ; форма № 1ДФ). Статистична звітність (Звіт із праці; Звіт про витрати на утримання робочої сили)

Джерело : складено на підставі [1, с. 120; 4, с. 431]

Ефективність внутрішнього контролю заробітної плати досягається також поєднанням різних методів та методичних прийомів його здійснення. Їх вибір залежить від об'єктів, на які вони спрямовані та від суб'єктів, які застосовують дані методи та прийоми. При здійсненні внутрішньогосподарського контролю заробітної плати використовуються декілька груп методів і прийомів [5, с. 35–36]:

- прийоми документального контролю включають як прийоми контролю одного документа (формальна, нормативно–правова, арифметична, логічна перевірки), так і прийоми контролю господарських операцій (зустрічна перевірка документів, контрольні порівняння на збалансованість окремих показників, аналітична перевірка звітності та балансів, техніко–економічні розрахунки);
- розрахунково–аналітичні методи контролю включають економічний аналіз, статистичні розрахунки, економіко–математичні методи тощо;
- методи узагальнення та реалізації результатів контролю: документування результатів проміжного контролю; групування недоліків; аналітичне групування; систематизоване групування результатів контролю; прийняття рішень та контроль за їх виконанням.

Поєднання зазначених методів та прийомів, а також їх доповнення один одним сприяє підвищенню якості та достовірності інформації, що впливає на прийняття управлінських рішень.

Таким чином, визначивши мету та завдання внутрішнього контролю заробітної плати, суб'єкти його здійснення та об'єкти, на які він спрямований, інформаційні джерела контролю, а також методи і прийоми, що використовуються, можна сформулювати етапи контролю (рис. 1).

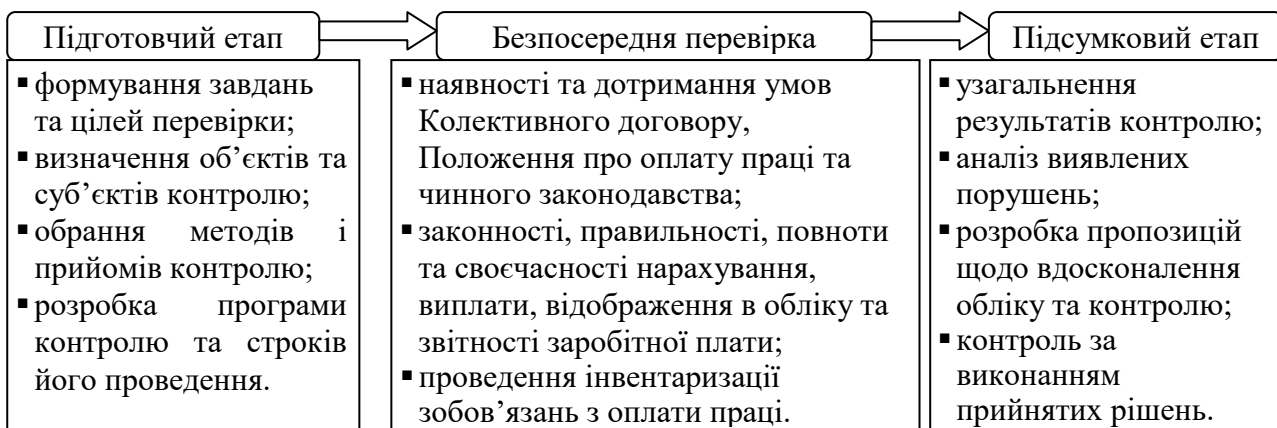


Рис. 1. Етапи проведення внутрішньогосподарського контролю заробітної плати (складено на основі [1, с. 120–121])

Отже, метою внутрішнього контролю заробітної плати на підприємстві є оцінка стану бухгалтерського обліку заробітної плати, виявлення і попередження порушень, що впливають на фінансовий результат діяльності підприємства та прийняття управлінських рішень. Ефективна система контролю з використанням усього необхідного комплексу методів та прийомів дозволить забезпечити управлінський персонал повною, своєчасною та достовірною інформацією.

Список використаних джерел

1. Бондаренко Н. М., Семенова О. В. Внутрішньогосподарський контроль розрахунків з оплати праці. Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. 2017. Т. 22. Вип. 4 (57). С. 118–123.
2. Воронко Р. М., Хрищук Я. Е., Гатиляк Ю. О. Теоретичні основи та організаційно–методичні засади внутрішнього контролю витрат на оплату праці та розрахунків із

- персоналом. Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 37. С. 697–703. DOI 10.32843/infrastuct37–101.
3. Редзюк Т. Ю., Дем'яненко С. С. Особливості контролю розрахунків з оплати праці. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 4. С. 1027–1031.
 4. Саух І. В. Методика перевірки операцій з оплати праці та пов'язаних з нею розрахунків. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : зб. наук. праць. ЖДТУ. Житомир, 2011. Вип. 2 (20). С. 428–433. DOI 10.26642/pbo–2011–2(20)–428–433.
 5. Гамова О. В., Козачок І. А., Федоренко Т. В. Внутрішній контроль заробітної плати на підприємстві. Інвестиції : практика та досвід. 2017. № 2. С. 31–38.

УДК 336.2

ЄДИНИЙ РАХУНОК ДЛЯ СПЛАТИ ПОДАТКІВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Оніщенко Г. В., аспірант
Університет банківської справи

Враховуючи, що питання стану розрахунків з бюджетом у системі оподаткування є одним з важливих для суб'єктів господарювання в Україні, сучасні тенденції спрямовані на модернізацію податкового адміністрування та регулювання. Це підтверджує прийняття Кабінетом Міністрів України постанови від 29.04.2020 р. №321 про затвердження Порядку функціонування єдиного рахунка та виконання норм статті 35¹ Податкового Кодексу України центральними органами виконавчої влади. Така новація є своєчасною оскільки від сумлінної сплати податків платниками та податкового навантаження залежать темпи економічного зростання, забезпечення ефективності та конкурентоспроможності економіки країни у цілому. Тому, доцільним є всебічно розглянути можливість упровадження єдиного рахунку для сплати податків з метою удосконалення податкової системи як головного важеля розвитку бізнесу.

Зауважимо, що передумовами впровадження єдиного рахунку для сплати податків можна вважати невирішеність проблеми і наявність стійкової висхідної тенденції податкового боргу, який вже станом на 01.10.2020 досяг 121,5 млрд грн (сума списаної безнадійної заборгованості — 9,8 млрд грн), а темпи його зменшення дуже повільні (з початку 2020 р. тільки на 3,2 млрд грн), що вказує на невирішеність проблемного питання стимулювання добровільного декларування доходів і сплати податкових зобов'язань, з чим напряду пов'язана ефективність податкової системи [1]. За даними ДПС України в 2017–2018 рр. добровільно сплачувалось 85–98 %% податків відповідно [2], що є співставним з показниками США, чому, на нашу думку, сприяло прискорення цифровізації сервісів. Так, наприклад, введено інформаційно–телекомунікаційну систему «Електронний кабінет», де майже на 100 % автоматизовано повний спектр сервісів для платників податків. Проте необхідно відзначити, що ці нововведення повною мірою не зменшили впливу людського фактору на діяльність суб'єктів податкових і митних правовідносин і потребують подальшого вдосконалення [3]. Проте, враховуючи всі позитивні ефекти цифровізації сервісів, потрібно враховувати такий ключовий фактор як рівень тінізації економіки України, який перевищує в декілька разів відповідні показники в розвинених країнах. Відповідно, на практиці фактичний стан добровільної сплати податків в Україні, за підрахунками експертів, складає близько 50 %. Слід зазначити також, що на стягнення податків витрачається значно більше зусиль, ніж у розвинених країнах.

Іншою передумовою є необхідність руху в напряду європейської інтеграції та найкращих світових практик податкового адміністрування. Так, упровадження єдиного рахунку для сплати податків та інших інновацій знайшло поширення в багатьох країнах світу

[4]. В цьому аспекті привертає увагу програма трансформації податкового адміністрування Швеції, яке є найбільш жорстким щодо протидії ухилення від сплати податків, але водночас результативним і прийнятним з боку платників податків. Головними цільовими орієнтирами цієї трансформації є «єдина декларація — єдиний рахунок — єдиний платіж — єдина адреса (платежу)» [5]. Успішна трансформація сприяла активному інституційному співробітництву впродовж 1985–2020 років Шведської податкової агенції (Swedish Tax Agency, STA) з партнерами в багатьох країнах, що розвиваються (Танзанія, Зімбабве, Кенія, Намібія, Польща, Албанія та інші). Нажаль Україна в рамках такого співробітництва брала участь у незначних проєктах, результатами яких стали лише певні рекомендації [6].

Отже, наступним і цілком виправданим кроком в досягненні стратегічних цілей реформування ДПС України можна вважати інноваційну ініціативу впровадження єдиного рахунку. Єдиний рахунок — це рахунок, який платник податків за власним бажанням може відкрити в органі Державного Казначейства України та використовувати для сплати грошових зобов'язань та/або податкового боргу з податків і зборів передбачених Податкового кодексу України, грошових зобов'язань, які визначено на підставі податкових повідомлень-рішень, єдиного внеску.

Створення єдиного рахунку для сплати податків надає такі переваги: 1) зручність відкриття. Для відкриття єдиного рахунку платник податків повинен через свій електронний кабінет подати до ДПС повідомлення, на підставі якого ДПС не пізніше наступного робочого дня включає його до реєстру платників, які використовують єдиний рахунок; 2) уникнення наслідків помилкової сплати; 3) зменшення витрат на комісію банків; 4) спрощення процедури розрахунків; 5) можливість управління переплатами та помилково сплаченими коштами. Не зважаючи на те, що органами ДПС України було введено в дію можливість подання заяв на перерахунок помилково сплачених сум грошових зобов'язань в електронному вигляді [7], механізм перерахунку є довготривалим для платника та складним для органів, на які покладено ці функції.

Серед недоліків введення єдиного рахунку для сплати податків варто відмітити:

- Відсутність можливості тестування зручності сервісу (у разі відмови платника від використання від єдиного рахунку, виключення такого платника відбувається з 1 січня календарного року, що настає за роком в якому було подано повідомлення про відмову від використання єдиного рахунку).
- Відсутність можливості використовувати для сплати податку на додану вартість та акцизного податку з пального та спирту, що пов'язано з функціонуванням спеціальних систем електронного адміністрування цих податків.
- До того часу, поки платник буде в Реєстрі платників, що використовують єдиний рахунок, сплата на інші рахунки (встановлені окремо для відповідних платежів) забороняється.
- Згідно п.10 Порядку не є можливим сплатити кошти готівкою на єдиний рахунок.
- Внаслідок низької якості роботи електронних сервісів і серверного обладнання ДПС України, технічні ускладнення викликають недовіру з боку платників.

З метою збільшення рівня надходжень до бюджету при сучасному рівні податкового навантаження, органами ДПС необхідно здійснити низьку заходів, зокрема: 1) провести оптимізацію механізму сплати податків; 2) впровадити автоматизоване електронне інформування щодо необхідності сплати податкового зобов'язання; 3) системно формувати податкову свідомість через прозорість розмежування коштів платників, сплачених до бюджету. Крім того, необхідно забезпечити результативність заходів щодо заохочення до добровільної сплати податків. Цьому, на нашу думку, буде сприяти запуск у листопаді 2020 р. нового електронного сервісу «infoTAX» з обов'язковою ідентифікацією особи за допомогою ID-банкінгу або електронного підпису, використанням месенджерів Telegram і Viber для отримання інформації щодо стану розрахунків з бюджетом, реєстраційні та облікові дані, повідомлення про результати обробки документів, нагадування про необхідність подання звітності та сплати податків. Надалі передбачено предзаповнення

звітності для платників єдиного податку, перехід до сплати податків у «два кліки», оповіщення про виникнення податкового боргу [8].

Отже, на нашу думку, у сучасних умовах платник податків вже не є виключно об'єктом контролю, він набуває ваги в забезпеченні економічної стабільності держави та рівноправному партнерстві. Для стимулювання платників до добровільної сплати податків на основі внутрішніх мотивів та інтересів, потрібно продовжувати створення механізмів і сервісів, зокрема таких як єдиний рахунок для сплати податків. Упровадження єдиного рахунку для сплати податків є важливим кроком на шляху модернізації діяльності ДПС України та досягнення податковою системою належного рівня транспарентності, сучасності та технологічності.

Список використаної літератури

1. Титарчук М. Тенденция роста налогового долга в течение многих лет свидетельствует о лояльности украинского законодательства к недобросовестным налогоплательщикам. URL : <http://www.visnuk.com.ua/ru/news/100020946-mikhaylo-titarchuk-tendentsiya-zrostannya-podatkovogo-borgu-protyagom-bagatokh-rokiv-svidchit-pro-loyalnist-ukrayinskogo-zakonodavstva-po-vidnoshennyu-do-nesumlinnikh-platnikov-podatkov>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Укрінформ. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2797596-riven-tinovoiekonomiki-v-ukraini-stanovit-majze-polovinu-vid-vvp.html>.
4. Турдалы Ж. Новые подходы в налоговом администрировании в практике зарубежных стран. URL : <http://oaji.net/articles/2017/797-1530621577.pdf>.
5. SWEDEN : Tax system. URL : <https://santandertrade.com/en/portal/establish-overseas/sweden/tax-system>.
6. Markensten K. Sweden's Development Support to Tax Systems, EBA Working Paper, April 2018, Expert Group for Aid Studies, Sweden. URL: <https://cdn.openaid.se/app/uploads/2020/09/29073630/Taxes-Markensten-Webb.pdf>.
7. Про затвердження Порядку інформаційної взаємодії Державної фіскальної служби України, її територіальних органів, Державної казначейської служби України, її територіальних органів, місцевих фінансових органів у процесі повернення платникам податків помилково та/або надміру сплачених сум грошових зобов'язань та пені. Наказ Міністерства фінансів України від 11.02.2019 № 60. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0370-19#Text>.
8. ДПС запускає новий сервіс «infoTAX». URL : <http://kreschatic.kiev.ua/ua/5306/news/1603869978.html>.

УДК 65.657

ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ: ЇХ СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Потапенко Л. В., канд. філол. наук, доцент,
доцент кафедри права та соціально-гуманітарних дисциплін
Надточій С. П., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

Стрімкий розвиток інформаційних і комп'ютерних технологій, а також міжнародної економіки в умовах глобалізації зумовлює появу інноваційного засобу платежу, такого, як

електронні гроші. Останні роки дуже швидко розвивається електронна комерція, багато послуг надається і оплачується в мережі Інтернет, в результаті чого підвищується динамічність бізнес-процесів, канали збуту стають різноманітними разом із розвитком систем платежів.

Метою роботи є дослідження особливостей бухгалтерського обліку електронних грошей при здійсненні господарської діяльності підприємством в Україні на сучасному етапі, огляд проблем правового регулювання електронних грошей в українському законодавстві.

Найбільш ліквідним активом на підприємстві є грошові засоби, наявні у касі, на рахунках у банках, короткострокових депозитах. Від ефективного управління грошовими ресурсами залежить успішність підприємства. Пандемія, що виникла у зв'язку з COVID-19, прискорила перехід підприємців до застосування засобів дистанційного управління їх бізнесом і здійснення торгівлі за допомогою електронної комерції, у тому числі з використанням електронних грошей. У зв'язку із збільшенням випуску електронних грошей виникає необхідність створення нормативно-правового забезпечення для регулювання цієї діяльності.

Електронні гроші — одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, які приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовим зобов'язанням особи, що виконуються в готівковій або безготівковій формі

За даними Національного банку України, обсяг випущених електронних грошей у 2017 році в Україні склав 59,9 млн грн, в 2018 — 83,3 млн грн, а в 2019 році збільшився в 2,5 разів від попереднього року — 203 млн грн.

Для того, щоб регулювати діяльність, пов'язану з використанням електронних грошей необхідними були: створення системи моніторингу і контролю законності такої діяльності, вдосконалення нормативно-правової бази, а також розробка інструментарію для відображення в бухгалтерському обліку і звітності операцій з електронними грошима належним чином. Здійснювати випуск електронних грошей можуть лише банки, їх перелік зазначено на сайті Національного банку України. Слід відмітити той факт, що при встановлених обмеженнях, фактично в Україні продовжують функціонувати й відмінні від банків емітенти електронних грошей, деякі з яких презентують себе не як операторів електронних розрахунків, а як системи он-лайн розрахунків — обліку і переуступки майнових прав без здійснення переказу грошей. Вказані розбіжності призвели до виникнення неформального розподілу електронних грошей на категорії: емітовані банками та випущені небанківськими емітентами.

15 вересня 2020 року вступила в силу Постанова Правління Національного банку України від 11 вересня 2020 року № 133 «Про затвердження Змін до Положення про електронні гроші в Україні», згідно з якою відбулися такі зміни: необхідність ідентифікації користувачів електронних грошей, встановлення нових лімітів для операцій з електронними грошима, посилення вимог до банків-емітентів електронних грошей щодо контролю за діяльністю комерційних агентів, підвищення рівня захисту прав користувачів електронних грошей [1].

Певний час український уряд не приділяв значної уваги до операцій з електронними грошима і відповідно до їх нормативного регулювання. Ситуація почала змінюватися з 2010 року. Постановою правління НБУ від 04.11.2010 р. № 481 було затверджено Положення «Про електронні гроші в Україні», яке постійно вдосконалювалось і дало змогу моніторити і регулювали ринок електронних грошей.

Усі господарські процеси, що відбуваються у сфері електронної торгівлі, вимагають коректного та достовірного відображення в системі бухгалтерського обліку операцій з електронними коштами. Згідно з наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 627 для обліку електронних грошей в складі рахунку 33 «Інші кошти» передбачено окремий субрахунок 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті» [2].

Інструкцією про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій не передбачена

можливість кореспонденції цього субрахунку з рахунками другого класу та розрахунків за податками й платежами, що ускладнює методику обліку операцій з використанням електронних грошей на базі неперсоніфікованих смарт-карт. Неврегульованими також залишаються розрахунки електронними коштами з нерезидентами України в міжнародній електронній торгівлі.

Таким чином, використання електронних грошей у діяльності суб'єктів господарювання в Україні стрімко зростає із року в рік, однак вищенаведені питання їх бухгалтерського обліку все ще залишаються недостатньо дослідженими та імперативно врегульованими.

Список використаних джерел:

1. Регулювання ринку електронних грошей стане сучасним та прозорішим. Національний банк України : веб-сайт. URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/regulyuvannya-rinku-elektronnih-groshey-stane-suchasnim-ta-prozorishim>.
2. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 627.

УДК 657

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ОНОВЛЕННЯ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Рогова Н. В., канд. екон. наук, доцент,
професор кафедри обліку і оподаткування
Черкаського навчально-наукового інституту
Університет банківської справи

Сталий розвиток економіки передбачає, поряд з вирішенням інших завдань, формування ефективної національної системи бухгалтерського обліку, принципи якої відповідають вимогам міжнародним стандартам фінансової звітності, дозволять органічно інтегруватись в європейську систему господарювання. У свою чергу, це передбачає формування чіткого бачення проблем, переосмислення критеріїв, визначення наріжних елементів побудови такої системи і взаємозв'язків між ними в умовах сучасних змін економічних відносин.

Необхідність реформування систем бухгалтерського обліку виникла в багатьох країнах світу внаслідок розвитку цифрової економіки, а саме виникнення цифрових активів, що створені та функціонують на базі сучасних інформаційних технологій, та їх активного використання інституційними суб'єктами фінансового ринку.

Наразі найбільш поширеним цифровими активами є криптовалюти, що дали поштовх розвитку та появі нових типів активів, таких як токени та стейблкоїни, а окрім того, слугували тригером для розвитку інституційної інфраструктури за рахунок утворення криптобірж і криптоплатформ.

Враховуючи те, що на сьогодні не існує стандарту бухгалтерського обліку який би пояснював, як правильно слід обліковувати криптовалюти, у бухгалтерів немає іншого вибору, окрім як оновлено використовувати існуючі стандарти бухгалтерського обліку для обліку криптовалют та інших цифрових активів.

Комітетом з тлумачень міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRS Interpretations Committee) у червні 2019 року було обговорено, які саме стандарти МСФЗ можуть застосовуватися до цифрових активів та визначено, що стандарт МСБО 2 «Запаси»

поширюється на цифрові активи, а саме криптовалюти, якщо вони утримуються на балансі для продажу під час звичайної діяльності, в іншому випадку застосовується МСБО 38 «Нематеріальні активи» [1]. Проте, вищезазначене стосується тільки криптовалют, які підпадають під визначення надане МСФЗ, щодо інших же криптоактивів конкретних вказівок немає.

Отже, залежно від виду криптоактиву та від способу його зберігання, що на пряму залежить від цілей суб'єкта підприємницької діяльності, його облік може провадитися із використанням різних стандартів. Відповідно до способу зберігання, криптоактиви поділяються на: 1) такі, що зберігаються на власному рахунку; 2) такі, що зберігаються від імені третіх осіб. На власному рахунку суб'єкта підприємництва можуть зберігатися як криптовалюти, так і інші криптоактиви.

При визначенні у фінансовій звітності криптовалют, як готівки або валюти, необхідно звертати увагу на правовий статус і легітимність кожної криптовалюти в країні діяльності суб'єкта підприємництва. Сьогодні в деяких країнах (Аргентина, Венесуела) здійснюється емісія власних криптовалют, що підтримуються урядом, тому можна здійснювати їх облік як готівки/валюти, а в інших випадках це є неприйнятним.

В разі купівлі криптовалют суб'єктом господарювання з метою їх перепродажу найближчим часом та отримання прибутку на цінових коливаннях можливе використання МСБО 2 «Запаси» для їх обліку, адже цей стандарт не вимагає, щоб запаси були у натуральній формі. Проте, якщо утримання криптовалют на балансі здійснюється для інвестиційних цілей протягом тривалого періоду для збільшення капіталу — це вже не буде підпадати під визначення запасів і буде визнано як нематеріальні активи. Стандарт МСБО 38 «Нематеріальні активи» застосовується до всіх криптовалют, що не підпадають під вищезазначені категорії [2].

Щодо інших криптоактивів, що зберігаються підприємством на власному рахунку, наприклад токенів і стейблкоїнів, то їх облік може здійснюватися за допомогою таких стандартів, як:

- МСФЗ «Фінансові інструменти» — для токенів, які підпадають під визначення фінансового активу, а саме надають власнику право на грошові кошти або інший фінансовий актив.

- МСБО 2 «Запаси» — облік здійснюється аналогічно криптовалютам, тобто під вимоги цього стандарту підпадають тільки токени, стейблкоїни та інші криптоактиви, купівля яких здійснена підприємством для перепродажу найближчим часом.

- МСБО 38 «Нематеріальні активи» — цей стандарт застосовується до всіх нематеріальних активів, а криптоактиви, відповідно до прав, можуть підпадати під дану категорію, адже не мають фізичної форми, не є готівкою або не грошовим активом, їх можна ідентифікувати за рахунок операцій продажу, обміну та передачі, а суб'єкт господарювання має змогу отримувати економічні вигоди, які буде генерувати актив в результаті минулих подій і від якого очікуються надходження майбутніх економічних вигід до суб'єкта господарювання [3].

Токени також можуть надавати їх власнику права на майбутні товари чи послуги, тобто бути передплатою за майбутні товари чи послуги, що також може підпадати під визначення нематеріальних активів. Якщо токени, що за своєю сутністю є передплатою, не відповідають визначенню нематеріальних активів, то їх облік буде подібним до обліку інших попередньо сплачених активів.

Діяльність організацій, які провадять утримання криптоактивів від імені своїх клієнтів, повинна правильно відобразитись у їх фінансовій звітності. До таких організацій відносяться: 1) торгові платформи або так звані криптобіржі, які допомагають своїм клієнтам обмінювати різні криптоактиви або фіатні валюти на криптоактиви; 2) організації, що надають послуги із безпечного зберігання криптоактивів. Такі організації повинні керуватися стандартом МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» при розробці облікової політики для таких криптоактивів. Проте питання їх розміщення на

балансі таких організацій є дискусійним і єдиної думки з цього питання серед науковців і практиків немає.

Особливої уваги заслуговує первинне розміщення криптомонет (Initial Coin Offering, ICO), що є формою залучення капіталу, використовуючи криптоактиви та торгівлю на основі технології блокчейн. Токени ICO, як правило, не представляють частки власності в організації, вони частіше надають доступ до платформи і є об'єктом торгівлі на криптобіржі. При проведенні ICO суб'єкт, який їх видав, отримує винагороду, форма якої варіюється (наприклад, готівка чи інший криптоактив). Для цілей бухгалтерського обліку ключовим є розуміння економічної сутності та характеристик такої операції. Для організацій-емітентів головним є визначення принципів обліку виданого токenu ICO, що залежить від його характеру, а також норм чинних стандартів бухгалтерського обліку. Наприклад, якщо токен ICO відповідає визначенню фінансового зобов'язання, тоді для його обліку використовується стандарт МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». При визнанні його, як документу про дольову власність, облік здійснюється відповідно МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання». Токени, як передплата за товари та послуги по контракту з клієнтами, підпадають під дію стандарту МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» [4].

Очікується, що в наступні п'ять років ступінь використання та поширення криптоактивів буде невпинно зростати, тому варто розпочати роботу над розробкою нової інструкції з обліку криптовалют та криптоактивів, не обмежуючись оновленим використанням вже існуючих стандартів.

Список використаної літератури

9. Holdings of cryptocurrencies. IFRS. URL : <https://www.ifrs.org/projects/2019/holdings-of-cryptocurrencies/#about>.
10. Accounting for cryptocurrencies. ACCA. URL : <https://www.accaglobal.com/gb/en/student/exam-support-resources/professional-exams-study-resources/strategic-business-reporting/technical-articles/cryptocurrencies.html>.
11. Cryptoassets—Accounting and tax. KPMG. URL : <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2019/04/cryptoassets-accounting-tax.pdf>.
12. In depth. A look at current financial reporting issues. PwC. URL.: <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/ifrs/publications/ifrs-16/cryptographic-assets-related-transactions-accounting-considerations-ifrs-pwc-in-depth.pdf>.

УДК 657.42:658.14

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Рогова Н. В., канд. екон. наук, доцент,
професор кафедри обліку і оподаткування
Сула О. Ю., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

Облік дебіторської заборгованості повністю регулюється законодавством України, однак, не дивлячись на повне регулювання з боку держави, в обліку розрахунків по дебіторській заборгованості виникають дані проблеми, а саме: існуючий стан класифікації та обліку дебіторської заборгованості на рівні задоволення різних користувачів інформацією про її стан; зміст бухгалтерських записів, що визначаються в процесі визнання й оцінювання.

Основними нормативно–правовими документами, які регламентують облік дебіторської заборгованості в обліку є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та П(С)БО 13 «Фінансові інструменти». Проте визначення поняття у даних джерелах дещо різняться. Так, за П(С)БО 10 дебіторська заборгованість — це сума заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату. Під таке трактування підлягає як заборгованість дебіторів, яка утримується підприємством до дати погашення, так і заборгованість дебіторів призначена для перепродажу [1]. Тому згідно П(С)БО 13 така дебіторська заборгованість, є фінансовим активом, призначеним для перепродажу і має обліковуватись відповідно до цього стандарту.

Визначення, наведене в П(С)БО 10 є більш точним адже охоплює усю заборгованість підприємству, у тому числі і ту, яку утримуються підприємством з метою збільшення прибутку. У П(С)БО 13 надається визначення дебіторській заборгованості, що не призначена для продажу, — «дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу». Отже, дане тлумачення більш точно розкриває сутність поняття «дебіторська заборгованість» [2].

Для організації обліку розрахунків з дебіторами важливою є класифікація дебіторської заборгованості, оскільки від правильно обраних класифікаційних ознак залежить не лише порядок її обліку, а й ефективний управлінський облік. Сьогодні існують певні проблеми при їх класифікації, зокрема: відсутність єдиного комплексного підходу при дослідженні різних типів класифікації дебіторської заборгованості; немає чіткого шляху формування та пошуку характерних рис; недостатньо вивчена і досліджена така складова зобов'язань дебіторів як довгострокова заборгованість.

Відповідно до П(С)БО 10 обов'язковим є поділ дебіторської заборгованості на поточну та довгострокову. Передбачено також поділ дебіторської заборгованості на заборгованість вітчизняних та іноземних покупців. Класифікують дебіторську заборгованість за видами залежно від об'єктів, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів. Здійснюється групування дебіторської заборгованості за строками її непогашення із встановленням коефіцієнта сумнівності для кожної групи — сумнівна та безнадійна. Вважається за доцільне, враховуючи закордонну практику та думки вітчизняних науковців, ввести ще одну категорію заборгованості бездоганну або реальну.

Проте слід зазначити, що підприємство може самостійно обрати ознаку класифікації. Досить актуальним є думка науковців про поділ дебіторської заборгованості за ступенем дотримання фінансової дисципліни на допустиму та невинуватну. Це призведе ефективно досліджувати та своєчасно виявляти неякісну роботу контрагента. [3].

Отже, для забезпечення ефективної організації обліку щодо дебіторської заборгованості вважаємо за необхідне:

- вдосконалити політику управління дебіторською заборгованістю на підприємстві;
- підприємства в межах чинного законодавства повинні самостійно обирати систему класифікації дебіторської заборгованості залежно від завдань, які ставить управління перед системою обліку.

Список використаної літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Затв. наказом Міністерства Фінансів України 237 від 08.11.1999 р.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: Затв. наказом Міністерства Фінансів України № 559 від 30.11.2001 р.
3. Ценклер Н. І., Кватирка П. Б. Вдосконалення класифікаційних ознак дебіторської заборгованості та їх значення в підвищенні контрольно–аналітичної функції обліку. URL : <http://www.nbu.Ua/portal/statti/9.htm>.

УДК 336.73

СУЧАСНА МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ, ЇЇ АНАЛІЗ І АУДИТ

Шинкаренко О. М., канд. екон. наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і оподаткування
Гладкова А. А., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

На сьогодні фінансовий ринок світу перебуває в нестабільному стані під впливом зовнішніх факторів, зокрема, епідемії COVID–19. Варто відмітити, що одним із найбільш поширеним наслідком в результатах діяльності страхової компанії є втрата наявних клієнтів у зв'язку зі зменшенням їх купівельної спроможності. Це зумовлює додаткову увагу та ретельність з боку обліково–аналітичного персоналу в складанні фінансової звітності. Цим самим страхова компанія збільшує ймовірність залучення інвестицій та збільшення кількості клієнтів.

Основні теоретичні та методичні дослідження сутності та формування поняття «фінансова звітність» були здійснені висвітлені в працях Вовчак О. Д. [1], Белгородцевої М. О. [2], Козьменко О. В. [3] та ін. За даними дослідження, фінансова звітність містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період, її складають з дотриманням балансового узагальнення облікової інформації [4, с. 435].

Фінансова звітність страхової компанії формується відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), які затверджуються Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [5, с. 104]. Основними формами фінансової звітності є Баланс, звіт про прибутки та збитки, звіт про зміни у власному капіталі, звіт про рух грошових коштів та примітки до фінансових звітів *рис. 1*.

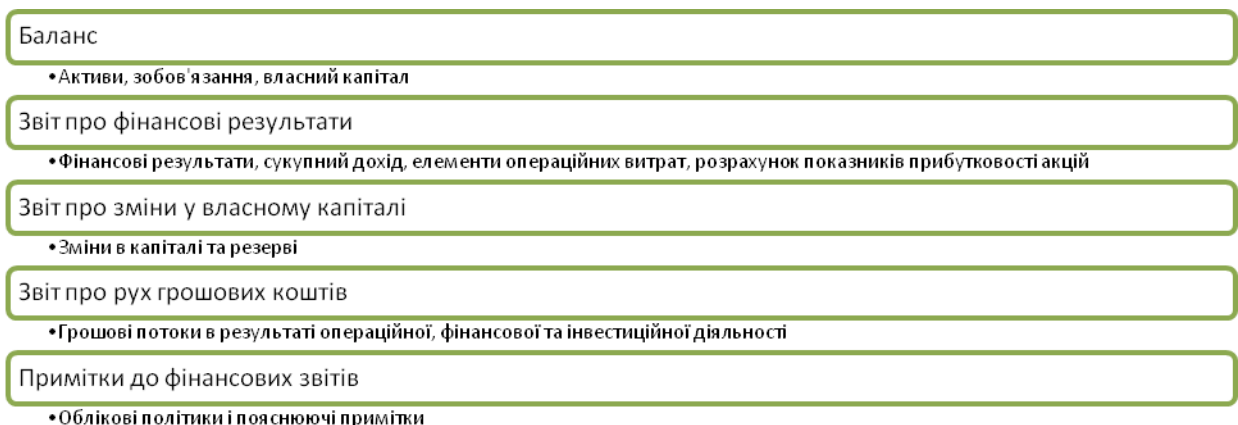


Рис. 1. Склад і зміст фінансової звітності

Варто відмітити, що характерною рисою Балансу є відображення фінансового стану страхової компанії на певну дату. У розділі 1 активу додається стаття 1060 «Відстрочені аквізиційні витрати», у цьому ж розділі «Необоротні активи» — 1065 «Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах», у розділі 2 «Оборотні активи» — 1180 «Частка перестраховика в страхових резервах тому числі в»: резервах довгострокових зобов'язань — 1181; резервах збитків або резервах належних виплат — 1182; резервах незароблених премій — 1183; інших страхових резервах — 1184. Також до підсумку балансу

включається загальна сума частки перестраховальника в страхових резервах. До Пасиву додаються статті 1530 «Страхові резерви», у тому числі 1531 «Резерв довгострокових зобов'язань», 1532 «Резерв збитків або резерв належних виплат», 1533 «Резерв незароблених премій», 1534 «Інші страхові резерви». Також додаткові статті 1650 «Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю» та 1670 «Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків» оприлюднюються у розділі III «Поточні зобов'язання та забезпечення» пасиву Балансу [6, с. 53].

До звіту про фінансовий результат страхової компанії до розділу 1 «Фінансові результати» додаються стаття 2010 «Чисті зароблені страхові премії», 2011 «Премії підписані, валова сума», 2012 «Премії передані у перестраховання», 2013 «Зміна резерву незароблених премій, валова сума» та 2014 «Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених» [7, с. 254–256].

Звіт про зміни у власному капіталі не містить особливостей характерних для страхової компанії. Звіт про рух грошових коштів страхової компанії не містить розрахунків та інформації щодо статті 3000 «Реалізація продукції», оскільки діяльність страховика є видом фінансових послуг. Додаткові статті до звіту у розділі 1 «Рух коштів у результаті операційної діяльності» 3050 «Надходження від страхових премій» та 3150 «Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами».

Для проведення аналізу фінансової звітності страхової компанії проводять: — розрахунок показників платоспроможності страховика, відносні показники ліквідності та показники фінансової стійкості на основі Балансу; — розрахунок відносних показників, що характеризують рух грошових коштів страховика, результативність страхової компанії, показники ризиковості інвестиційної діяльності страховика на основі звіту про рух грошових коштів [7, с. 258–261].

Варто відмітити, що страхові компанії зобов'язані проводити аудит фінансової. При цьому в процесі перевірки аудитори повинні керуватися «Кодексом етики професійних бухгалтерів». Основні групи об'єктів, які досліджуються під час зовнішнього аудиту страхової компанії: правове забезпечення, система внутрішнього контролю та бухгалтерський облік та звітність [6, с. 104–106]. При здійсненні аудиту останнього об'єкту дослідження аудитор звертає особливу увагу на чіткість та вірність облікової політики компанії щодо процесу класифікації договорів страхування. Таким чином, аудитору для підтвердження спроможності компанії зі страхування необхідно перевірити формування обліку достатності та адекватності сформованих у звітному році страхових резервів, що передбачає підтвердження таких показників форми № 1 Баланс: частка перестраховика у страхових резервах (р. 1180), в тому числі: в резервах довгострокових зобов'язань (р. 1181); в резервах збитків або резервах належних виплат (р. 1182); страхові резерви (р. 1530), в тому числі: в резервах довгострокових зобов'язань (р. 1531); в резервах збитків або резервах належних виплат (р. 1532).

Список використаної літератури

1. Вовчак О. Д. Страхування : навчальний посібник. 3-є видання, стереотипне. Львів : Новий Світ–2000, 2006. – 480 с.
2. Белгородцева М. О. Семантика поняття «фінансові результати» та методика їх обліку у страхових компаніях. Вісник ЖДТУ. Серія : Економічні науки. 2013. № 1 (63). С. 42–45.
3. Козьменко О. В., Козьменко С. М., Васильєва Т. А. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації : монографія. Суми, 2011. 388 с.
4. Облік і аудит : навч. посібник / Н. П. Банера, Л. О. Гелей, С. М. Пилипенко, В. П. Мороз; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О. І. Скаско. Львів : Растр–7, 2017. 504 с.
5. Кривицька О.Р. Аудиторські технології в аналізі діяльності компаній зі страхування життя. «Економічні студії». 2019. № 2. С. 103–109.

6. Пугаченко О. Страхові резерви: порядок формування, облік, внутрішній контроль. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2017. № 3. С. 51–63.
7. Лучко М. Р., Бенько І. Д. Облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами. Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2016. 360 с.
8. Самчинська Я. Б., Калінська Т. А. Методичні аспекти аудиту діяльності страхових компаній. Вісник Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. 2014. № 2, т. 1. С. 153–159.

УДК 657.1

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РРО ДЛЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ–ПІДПРИЄМЦІВ

Шинкаренко О. М., канд. екон. наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і оподаткування
Ткаченко Д. В., здобувач вищої освіти
Поліщук І. В., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

В Україні правове регулювання застосування реєстраторів розрахункових операцій визначається Законом України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» [1], Податковим кодексом України [2] у частині звільнення від застосування реєстраторів розрахункових операцій та значною кількістю підзаконних нормативно–правових актів.

Згідно до Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» реєстратор розрахункових операцій — це пристрій або програмно–технічний комплекс, в якому реалізовані фіскальні функції і який призначений для реєстрації розрахункових операцій при продажу товарів (наданні послуг), операцій з торгівлі валютними цінностями в готівковій формі та/або реєстрація кількості проданих товарів (наданих послуг), операцій з видачі готівкових коштів держателям електронних платіжних засобів та приймання готівки для подальшого переказу [1].

Відтак, метою застосування РРО є можливість забезпечення органами ДФС фіскальних функцій, а також захист прав споживачів. Оскільки розрахунковий документ чи, так званий, чек РРО, що видається користувачеві, дає змогу йому документально підтвердити факт придбання відповідного товару чи послуги та здійснювати ефективний захист своїх прав.

У зв'язку із прийняттям Законів України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо детінізації розрахунків у сфері торгівлі і послуг» від 20.09.2019 р. № 129–ІХ [3] і «Про внесення змін до Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» та інших законів України щодо детінізації розрахунків у сфері торгівлі та послуг» від 20.09.2019 р. № 128–ІХ [4] пов'язані із застосуванням реєстраторів розрахункових операцій (РРО), існує необхідність деталізувати податкові новації.

Зокрема, за даними Державної податкової служби України [5], станом на 01.01.2020 в Україні зареєстровано 1885,9 тис. осіб платників єдиного податку — фізичних осіб підприємців (ФОП)[5]. Фактично фізична особа–підприємець здійснює відображення своїх доходів у Книзі обліку доходів і витрат за кожен відпрацьований день. Проте держава в особі контролюючого органу — податкової служби не має можливості контролювати реальні суми таких доходів, а отже, підприємець може відображати стільки доходу, скільки дозволяє йому

РРО–шний ліміт. Таким чином, вводить в дію контроль шляхом поступового зобов'язання підприємців застосовувати РРО.

Так як існує 4 групи платників єдиного податку ФОП, було встановлено такі правила щодо застосування РРО:

– Платник єдиного податку — ФОП 1 група починаючи з 19.04.2020 по 01.01.2021 не зобов'язана застосовувати РРО. Максимальний обсяг доходу цієї групи — 300 000 грн на рік.

– Платник єдиного податку — ФОП 2–4 групи:

1. До 19.04.2020 РРО не застосовують платники єдиного податку, обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 1000000 гривень, окрім: продавців технічно складних побутових товарів, що підлягають гарантійному ремонту; продавців лікарських засобів і виробів медичного призначення.

2. Із 19.04.2020 до 30.09.2020 РРО не застосовують платники єдиного податку, обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 1000000 гривень, окрім: продавців технічно складних побутових товарів, що підлягають гарантійному ремонту; продавців лікарських засобів і виробів медичного призначення; надання платних послуг у сфері охорони здоров'я.

3. Із 01.10.2020 до 31.12.2020 РРО не застосовують платники єдиного податку, обсяг доходу яких не перевищує 1000000 гривень, окрім продавців, чия діяльність пов'язана з: продажем товарів/послуг через мережу Інтернет; продажем технічно складних побутових товарів, що підлягають гарантійному ремонту; продажем лікарських засобів, виробів медичного призначення та надання платних послуг у сфері охорони здоров'я; продажем ювелірних і побутових виробів із дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння; роздрібною торгівлею вживаними товарами в магазинах (група 47.79 КВЕД) [6]; діяльністю ресторанів, кафе, ресторанів швидкого обслуговування, якщо така діяльність є іншою, ніж визначена п.11 ст. 9 Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» [1]; діяльністю туристичних агентств, туристичних операторів, діяльністю готелів і подібних засобів тимчасового розміщення (група 55.10 КВЕД) [7]; реалізацією текстилю (крім реалізації за готівкові кошти на ринках), деталей і приладдя для автотранспортних засобів відповідно до переліку, що затверджується Кабінетом Міністрів України. [3]

4. Із 01.01.2021 Усі платники єдиного податку мають застосовувати РРО в разі здійснення готівкових розрахунків.

Використання оновлених технологій у сфері реєстрації розрахункових операцій, а саме, інноваційного (цифрового) РРО, дозволить значно мінімізувати витрати на забезпечення робочого місця осіб, для яких є обов'язковим використання РРО, зокрема, відсутність потреби закуповувати спеціальне обладнання, відсутність потреби його реєстрації та перереєстрації в органах фіскальної служби, відсутність потреби спеціального навчання осіб, які мають здійснювати реєстрацію розрахункових операцій, а також будуть зменшені поточні витрати, а саме, на купівля касової стрічки, оплати сервісного обслуговування, зменшення ризиків пов'язаних з перебоями в електропостачанні та ін.

Крім того, в очікувана перспективі відміна подання до фіскальних органів спеціальної звітності, можливість у будь-який момент отримати інформацію про розрахункові операції за будь-який період, можливість перевірки фіскальних чеків значно зменшить корупційні ризики і підстави для нарахування штрафних санкцій, що пов'язані з результатами перевірки застосування РРО.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/128-20#Text>.
2. Податковий кодекс України. URL : <https://ibuhgalter.net/ru/tax-codex>.

3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо детінізації розрахунків у сфері торгівлі і послуг» від 20.09.2019 р. № 129–IX. URL : https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA013190.
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» та інших законів України щодо детінізації розрахунків у сфері торгівлі та послуг» від 20.09.2019 р. № 128–IX. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/>.
5. Державна податкова служба України. URL : <https://www.tax.gov.ua/media-tsentr/novini/407585.html>.
6. Роздрібна торгівля вживаними товарами в магазинах. URL : <https://evrovektor.com/kved/2010/374/Rozdribna-torgivlja-uzhivanimi-tovarami-v-magazinah>.
7. Діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщення. URL : http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/55/KVED10_55_10.html.

АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ПОРЯДОК РОЗРАХУНКУ І ВІДОБРАЖЕННЯ

Шинкаренко О. М., канд. екон. наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і оподаткування
Яйкун Р., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

Сьогодні досить актуальною є проблема щодо формування такої амортизаційної політики в Україні, яка б у межах загальнодержавного регламенту дала змогу кожному підприємству обирати найбільш сприятливий режим відтворення основного капіталу і успішно розвиватися всім галузям національної економіки.

Проблеми бухгалтерського обліку і нарахування амортизації основних засобів є предметом особливої уваги економічної науки, оскільки амортизація як економічна категорія, одночасно виступає як витрати виробництва та як джерело відтворення.

Вагомий внесок у розробку теоретичних основ і методологічних підходів до вирішення цих питань зробили провідні відомі вчені-економісти: Белоусов А. А., Білуха М. Т., Бондар М. І., Бутинець Ф. Ф., Виговська Н. Г., Герасомивич А. М., Голов С. Ф., Дем'яненко М. Я., Жук В. М., Кірейцев Г. Г., Кужельний М. В., Кузьмінський А. М., Лінник В. Г., Лень В. С. та інші. Проте глибокі структурні зміни в економічному механізмі вимагають постійного вдосконалення методології й методики обліку відтворення основних засобів.

Метою є обґрунтування теоретичних та методичних засад нарахування та організації обліку амортизації основних засобів розглядаючи Податковий кодекс України та П(С)БО 7 «Основні засоби».

Перш ніж розглядати тему дослідження, потрібно визначити основні поняття.

Основні засоби — матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 20000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 20000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) (п.14.1.138 ПКУ).

Нематеріальні активи — це право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами.

Амортизація — систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації) (п. 14.1.3 ПКУ).

Податковим Кодексом України зафіксовано пооб'єктний облік основних засобів, тому і нарахування амортизації буде здійснюватися щомісячно (сума амортизації за розрахунковий квартал відповідає добутку місячної суми амортизаційних відрахувань на три місяці) та пооб'єктно.

Нормами Податкового кодексу передбачено пооб'єктний облік основних засобів у межах 16 груп та визначено мінімально припустимі терміни корисного використання основних засобів [2]. Такий підхід дає можливість державі регулювання амортизаційної та, відповідно, податкової політики підприємств. Групи основних засобів та мінімально допустимі строки корисного використання відображено в *табл. 1*.

Таблиця 1

Мінімально допустимі строки амортизації основних засобів та інших необоротних активів

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
група 1 — земельні ділянки	—
група 2 — капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3 — будівлі	20
споруди	15
передавальні пристрої	10
група 4 — машини та обладнання	5
З них:	
електронно–обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 20000 гривень	2
група 5 — транспортні засоби	5
група 6 — інструменти, прилади, інвентар, меблі	4
група 7 — тварини	6
група 8 — багаторічні насадження	10
група 9 — інші основні засоби	12

продовження таблиці 1

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
група 10 — бібліотечні фонди, збереження Національного архівного фонду України	—
група 11 — малоцінні необоротні матеріальні активи	—
група 12 — тимчасові (нетитульні) споруди	5
група 13 — природні ресурси	—
група 14 — інвентарна тара	6
група 15 — предмети прокату	5
група 16 — довгострокові біологічні активи	7

Амортизація основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів) нараховується згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби», одним із 5 методів, які відображені в п. 26 «Амортизація основних засобів», а саме: прямолінійного; зменшення залишкової вартості; прискореного зменшення залишкової вартості; кумулятивного; виробничого. Нарахування амортизації може здійснюватися з урахуванням мінімально допустимих строків корисного використання основних засобів, встановлених ПКУ (крім застосування виробничого методу).

Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися за рішенням платника податків у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 % його вартості, яка амортизується, та решта 50% вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів, тобто списання з балансу внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100% його вартості.

Амортизація об'єкта основних засобів нараховується, виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання.

При визначенні строку корисного використання засобу слід враховувати наступні моменти:

- очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичний та моральний знос, що передбачається;
- правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори (п. 24 П(С)БО 7).

Строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання.

Нарахування амортизації призупиняється на періоди виводу об'єкта з експлуатації — це може бути реконструкція, модернізація, добудова, дообладнання, консервація або інші причини. При цьому необхідні підтвердні документи, що засвідчують факт виведення цих об'єктів з експлуатації (п. 23 П(С)БО 7).

У разі зміни очікуваних економічних вигод від використання основних засобів, строк експлуатації доречно переглянути, але все ж із дотриманням вимог. І вже потім нараховувати амортизацію, виходячи з нового строку, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання (це правило не діє при застосуванні виробничого методу нарахування амортизації) (п.25 П(С)БО 7). Амортизація основних засобів проводиться до досягнення залишкової вартості об'єктом його ліквідаційної вартості.

Нарахування амортизації для оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику для нарахування амортизації з метою складання

фінансової звітності та починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації.

Висновки і пропозиції. Амортизація це спосіб поступового перенесення вартості основних засобів, які беруть участь у виробництві, протягом терміну їх корисного використання на собівартість продукції і накопичення коштів для відшкодування витрат на їх відтворення. Відповідно, методи нарахування амортизації забезпечують систематичний розподіл вартості об'єктів основних засобів протягом строку їх корисного використання, тому від обраного методу нарахування амортизації основних засобів (згідно з новим групуванням) і буде залежати порядок розподілу сум амортизації по роках і відтворення основних засобів.

Список використаних джерел

1. Журавець Н. Амортизація у проекті податкового кодексу: Вибираємо свій метод. Бухгалтерський облік і аудит. 2010. № 84. С. 35–39.
2. Податковий кодекс від 02.12.2010 р. № 2755–VI. URL : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/t102755.html.
3. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Офіційний сайт Верховної ради України. URL : <http://rada.gov.ua>.

НОВІ ВИКЛИКИ ДЛЯ СЕКТОРАЛЬНОГО ЛІДЕРСТВА ІНДУСТРІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ І КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

УДК 004

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТРЕНУВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ В СПОРТИВНИХ ШКОЛАХ

Пантєлєєва Н. М., д-р. екон. наук,
канд. техн. наук, доцент
Діденко В., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

Для багатьох країн світу цілі сталого розвитку стали орієнтирами до реальних дій в сфері освіти, охорони здоров'я, соціального захисту і працевлаштування, боротьбі з кліматичними змінами та захисту навколишнього середовища. Серед ключових елементів сталого економічного розвитку особливого значення набуває забезпечення охорони здоров'я, здорового способу життя та сприяння благополуччю для всіх у бідь якому віці [1], на важливість результативності якого вказує пандемія COVID-19, яка стала причиною безпрецедентної глобальної кризи охорони здоров'я. Проте пандемія COVID-19 це не просто криза. Вона не тільки вимагає вирішення поставлених завдань і життя протидії пандемічним заходів швидкого реагування з консолідацією зусиль урядів і суспільства, але й спонукає до подальшого зміцнення всіх складових системи здорового способу життя.

Всесвітня організація охорони здоров'я наголошує: «Здоров'я — це стан повного фізичного, духовного і соціального благополуччя, а не лише відсутність хвороби або фізичних вад». Система здорового способу життя включає оптимальний руховий режим, загартування організму, дотримання особистої гігієни, боротьбу зі шкідливими звичками, постійно набуття позитивних емоцій, інтелектуальний, моральний і духовний розвиток, формування і розвиток вольових якостей [2]. Все означене повною мірою забезпечує спорт і залучення до спортивних шкіл юнацької і студентської молоді.

Спортивна підготовка — це багатофакторний і тривалий процес, що охоплює безпосередньо структуру тренування і змагальної діяльності, науково-методичне і медико-біологічне забезпечення, наявність необхідної матеріально-технічної бази і відповідні соціальні (побутові, матеріальні) умови [3, с.13]. Основна мета спортивного тренування — забезпечити високий рівень здоров'я спортсменів, оволодіння спортивною технікою, виховання моральних та вольових рис характеру, розвиток фізичних якостей (сили, швидкості, витривалості, спритності) і на цій основі — досягнення високих показників в обраному виді спорту [3, с.51]. Основними принципами спортивного тренування є всебічність в навчально-тренувальній роботі, свідомість стосовно мети і завдань тренувальних занять, поступовість тренувальних навантажень відповідно до індивідуальних особливостей, повторність для міцності засвоєних знань і навичок.

Наближення людських можливостей до граничних значень поряд зі швидким і широким поширенням комп'ютерної техніки та інформаційних технологій зумовило застосування інновацій у спортивній діяльності, які здатні надати нового імпульсу результативності. Для досягнення спортивної майстерності сьогодні вже недостатньо мати

тільки обдарованість і унікальні фізичні дані, необхідна підтримка всієї спортивної індустрії [4; 5], яку, без перебільшення, можна вважати високо інноваційною. Таку інноваційність забезпечують новації в напрямках нових властивостей матеріалів за рахунок нанотехнологій, спортивного обладнання, інвентарю та одягу, фармакології і відновлювально–реабілітаційної терапії, методичних підходів до тренувального процесу для покращення спортивних результатів на основі глибокого інформаційного пошуку та аналізу тощо.

Розробка і впровадження новацій вже неможливо без спеціального програмного забезпечення. До такого, наприклад, в тренувальному процесі відносяться: 1) програми імітаційного 3D моделювання рухової активності для виявлення недоліків у техніці спортсмена; 2) програмно–інформаційні комплекси реєстрації біомеханічних характеристик; 3) мультимедійні, інтерактивні та дистанційні технології форм і організації навчання; 4) управління та контролю багатofункціональним діагностичним обладнанням; 5) програми CFD–моделювання для визначення гідродинамічних характеристик спортивного інвентарю тощо.

У сучасній інституційній інфраструктурі спортивні школи є первинною ланкою підготовки спортивного резерву, де організація тренувального процесу повинна здійснюватися комплексно і системно на інноваційних засадах, враховуючи рівень розвитку спортивної науки і тенденції спортивної індустрії. Надійним інструментарієм при цьому може бути спеціалізоване програмне забезпечення.

Здійснено аналіз спеціалізованого програмного забезпечення для автоматизації тренувального процесу, яке може бути успішно впроваджено у спортивних школах.

Так, технологічна платформа SmartSport призначена для ефективного вирішення завдань управління спортивною організацією та автоматизації тренувального процесу для досягнення максимального результату спортсменами в командних видах спорту. Система адаптивна під особливості і структуру тренувальних процесів. Вона забезпечує: 1) збір, зберігання, обробка і аналіз великого обсягу даних; 2) планування спортивних заходів; управління командою; 3) обробка деталізованої інформації про спортсменів з оцінкою динаміки їх розвитку; 4) база вправ з постійним оновлюванням; 5) планування тренувальних процесів і реабілітації; 6) забезпечення тренувального процесу методиками і контроль їх дотримання; 7) автоматизація процесу селекції; 8) електронний документообіг; 9) ведення відео архіву для роботи аналітичного відділу спортивної організації. Важливою підсистемою є інформаційна система психологічного супроводу Crystal для автоматизації процесу діагностики спортсменів за різними показниками, визначення їх особистих досягнень і успіхів у командній грі шляхом автоматизованих тестувань і побудови психологічного портрета за різними критеріями [6].

Іншим прикладом є програмний комплекс «Спортивна школа» для автоматизації тренувального процесу водних видів спорту. Його функціональність охоплює: 1) облік спортсменів шляхом ведення бази даних спортсменів–учнів; 2) облік змагань з реєстрацією змагань і навчально–тренувальних зборів, формування списку учасників–спортсменів і суддів; 3) облік результатів з формуванням аналітичних звітів; 4) формування і контроль розкладу занять і тренувань; 5) облік інвентарю, контроль його стану і наявності інвентарю; 6) робота з внутрішніми документами; 7) облік тренерського складу; 8) додаткові можливості щодо формування документів за шаблонами, підготовки стандартних і нових звітів [7].

Корпорація «Норбит» пропонує корпоративну інформаційну систему «Норбит: Спорт» в рамках якої існують такі рішення: ПС для роботи з уболівальниками; ПС для роботи із засобами масової інформації; ПС для роботи зі спонсорами та рекламодавцями; ПС для управління фінансово–господарською діяльністю; управління персоналом і контрактами; ПС для управління підготовкою спортсменів. При розробки системи використано рішення фірми Microsoft, а саме Dynamics AX, Dynamics CRM, BizTalk, SQL, Office, Exchange [8].

Поряд з цим знайшло поширення окреме програмне забезпечення для тренерів, яке включає такі інструменти, зокрема для: планування і оптимізації тренувальних занять і програм підготовки; систематизації, збору, зберігання і аналізу статистичних даних; аналізу

змагальної діяльності; оцінки прогресу спортивних результатів; формування та впровадження системи харчування. Воно дозволяє отримати кумулятивний ефект і підвищити ефективність тренувального процесу завдяки зручності контролю планових і фактичних показників навантаження, планування оптимального розкладу, визначення кращої методики підготовки, об'єктивності у відборі спортсменів до змагання, накопичення і збереження бази тренувального процесу. Для спортсменів пропонується програмне забезпечення — автоматизованих щоденників тренувань і контролю харчування.

Проведений аналіз показав, що з точки зору інженерії програмного забезпечення все програмне забезпечення цього класу відповідає принципам комплексного, системного і модульного підходів побудови автоматизованих систем. Серед їх підсистем чітко виокремлюються основні функціональні і забезпечувальні, які сукупно дозволяють ефективно управляти тренувальним процесом. Основним інструментарієм розробки цього спеціалізованого програмного забезпечення є

Отже, успішність процесів цифровізації в багатьох галузях вказує на необхідність їх прискорення також для розвитку спортивної інфраструктури, коли поряд з підвищення фінансового забезпечення першочерговим повинно стати питання формування єдиного інформаційного простору, яке об'єднає всіх її інституційних учасників. У свою чергу, це передбачає, на нашу думку, розробку відповідної концепції, регіональних і місцевих програм упровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій в організаційному, управлінському і тренувальному процесах спортивних організацій, зокрема спортивних шкіл. Їх реалізація дозволить отримати економічний ефект щодо оптимізації бюджетних коштів для підготовки спортивного резерву з числа юнацької і студентської молоді, а також соціальних ефектів через зростання спортивних результатів і культури, вдосконалення спортивного відбору і підвищення конкурентоспроможності спортсменів, доступність спортивної інфраструктури та залучення широких верст населення та особливо молоді до спорту і здорового способу життя.

Список використаних джерел

1. Глобальні цілі сталого розвитку. URL : <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/sustainable-development-goals.html>.
2. Основи здорового способу життя. URL: <https://sites.google.com/site/webhealthsportlife/osnovi-zdorovogo-sposobu-zitta>.
3. Костюкевич В. М. Теорія і методика спортивної підготовки» (на прикладі командних ігрових видів спорту): навч. посібник. Вінниця : Планер, 2014. 616 с.
4. Стратегии инновационного развития в индустрии спорта. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/strategii-innovatsionnogo-razvitiya-v-industrii-sporta>.
5. Влияние инновационных технологий на спортивный бизнес. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-innovatsionnyh-tehnologiy-na-sportivnyy-biznes>
6. Технологічна платформа SmartSport. URL: <http://i.fors.ru/smartsport/>.
7. ПростойСофт. Конфигурация «Спортивная школа». URL : <https://www.prostoysoft.ru/SportSchool.htm>.
8. Норбит : Спорт. URL : <https://www.tadviser.ru/index.php>.

ТЕХНОЛОГІЇ ІНЖЕНЕРІЇ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ ВІРТУАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОЗИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Пантєлєєва Н. М., д-р. екон. наук,
канд. техн. наук, доцент
Капелюшний С., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

Сучасні технології з кожним днем все більше входять в наше життя, витісняючи і заміщуючи собою старі звичні всім форми роботи, навчання, відпочинку, побуту. Це обумовлюється формуванням інформаційного суспільства, побудовою цифрової економіки і дедалі більшим поширенням процесів віртуалізації. Віртуальна реальність стала новим явищем, місцем «куди людина може поринути цілком і повністю, знайти там набагато більше, ніж в реальному житті, а також не думаючи про те, щоб відрізнити віртуальне від реального» [1, с.618]. З одного боку, це широке відкриття потенційно нових можливостей, а з іншого — створений за допомогою комп'ютерних систем та інструментів світ стає прихистком від проблем реального життя, що може бути небезпечним для психічного здоров'я людини. Тому, така неоднозначність обумовлює необхідність всебічного вивчення віртуальної реальності на теоретичному, аксіологічному і практичному рівнях.

Формування теоретичних засад концепції віртуальної реальності здійснюється за трьома значними науковими напрямками, в рамках яких присвятили свої наукові дослідження вчені, зокрема за психологічним підходом (А. Бергсон, В. Жданов, М. Носов, П. Тілліх М. Хайдеггер та ін.), комунікаційно-культурологічним (Ж. Бодрійяр, П. Бергер, Ж. Делез, В. Іноземцев, Т. Лукман, М. Маклюен та ін.), інформаційно-технологічним (Н. Вінер, Д. Белл, А. Бюль, М. Кастельс, М. Крюгер, Дж. Ланье, Й. Масуда та ін.). Проте, трансформаційні властивості віртуальної реальності і віртуалізації, їх впливу на людину, економіку та суспільство сьогодні вивчаються разом з їх сприйняттям і поширенням через спостереження і накопичення знань.

Мета дослідження полягає у вивченні основних положень і тенденцій розвитку віртуальної реальності, аналізі технологій інженерії програмного забезпечення для віртуалізації експозиційної діяльності.

Як будь яке інше явище «віртуальна реальність» та «віртуалізація» потребують сутнісного уточнення (*табл. 1*).

Таблиця 1

Деякі підходи до визначення сутності віртуальної реальності

Автор	Віртуальна реальність — це
А. Бюль [2]	паралельно існуюча реальність, що створена комп'ютерними технологіями, де функціонують віртуальні аналоги реальних механізмів відтворення суспільства: економічні інтеракції і політичні акції в мережі Internet, спілкування з персонажами комп'ютерних ігор тощо
М. Кастельс [3]	система, в якій сама реальність (тобто матеріальне / символічне існування людей) повністю охоплена, повністю занурена у віртуальні образи, в вигаданий світ, світ, в якому зовнішні відображення знаходяться не просто на екрані, через який передається досвід, але самі стають досвідом
О. Воронов [4]	кібернетичний простір, створений на базі комп'ютера, де технічними засобами зроблена повна ізоляція оператора від зовнішнього світу, тобто, перекриті всі канали тактильної, слухової, зорової і будь-який інший зв'язку з навколишнім простором

продовження таблиці 1

Автор	Віртуальна реальність — це
Ж. Бодрійяр [5]	процес формування симулякрів (помилка подоба, умовний знак чого-небудь, що функціонує в суспільстві як його замітник), які створюють гіперреальність або фантом реальності
Д. Іванов [6]	процес заміщення всіх громадських інститутів симуляціями, симуляція інституційного устрою суспільства є первинною по відношенню до змісту технічного

Джерело: сформовано автором на підставі опрацювання означених наукових праць

Бачимо відмінність у поглядах дослідників, але єдність думок полягає у визнанні вагомого значення передумов виникнення віртуальної реальності, до яких відносять розвиток комп'ютерних систем і технологій, глобальні мережі, зростання обсягів і поширення інформації, формування інформаційного суспільства. Значення віртуалізації в житті сучасного соціуму стало зростати внаслідок інтенсифікації комунікацій та збільшення соціальних суб'єктів, які беруть участь у поширенні й споживанні інформації інформаційно-комунікаційними засобами. Віртуальна реальність все більш знаходить практичне втілення. Поряд з традиційними відеоіграми вона застосовується для організації прямих трансляцій спортивних і культурних подій, створення візуалізації різного роду експозицій, у сфері кіноіндустрії (VR-кінофестивалі, дистрибуція і монетизація 360 контенту), організації продаж товарів, освіти, охороні здоров'я, військовій та комп'ютерній галузі. Так, за прогнозами передбачається, що кількість користувачів віртуальної реальності досягне 90 млн, а до 2025 р. — 315 млн осіб. Загальний прибуток зросте з 13,1 млрд дол США до 35 млрд дол США. ТОП-3 найбільш затребуваними і прибутковим до 2025 р. залишаться сегменти відеоігор (216 млн осіб і 11,6 млрд дол США), заходи в прямому ефірі (95 млн осіб і 4,1 млрд дол США), кіно (79 млн осіб і 3,2 млрд дол США) [7].

Зокрема, в комп'ютерній галузі віртуалізації створює кілька серйозних переваг, порівняно з фізичним аналогом побудови інформаційної інфраструктури, а саме експлуатаційну гнучкість, зростання віддачі від існуючих ресурсів і можливість динамічного управління ними, розширення софтверної підтримки, планування, прискорення ініціалізації серверів та поліпшеного розгортання настільних комп'ютерів і додатків, скорочення витрат, підвищення відмовостійкості та експлуатаційної гнучкості.

Аналіз технологій інженерії програмного забезпечення для створення віртуальної реальності показав, що сьогодні у Linux існує декілька технологій: KVM, Xen, Linux VServer, OpenVZ, LXC (Linux Containers) (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика технологій віртуалізації

Технологія	Розробник	Ліцензія	Тип ізоляції (isolation)	Рівень інтеграції в ядро Linux
KVM	RedHat (раніше Qumranet), OVA	GPLv2	full virtualization	повна, mainstream (весь код підтримується в коді ядра) з 2007 р.
Xen	XenSource, Citrix, XenProject	GPLv2	para/full virtualization	DomU (клієнт) код з 2012 року
Linux Server	Herbert Potzl,	GPLv2	os-level virtualization, containerization	Не mainstream, проект закрито
OpenVZ	SwSoft, containerization Parallels	GPLv2	os-level virtualization, containerization	90% інтеграції в mainstream, ведеться активна робота

продовження таблиці 2

Технологія	Розробник	Ліцензія	Тип ізоляції (isolation)	Рівень інтеграції в ядро Linux
Linux Containers, LXC	Kernel.org: Intel, IBM, Google, Parallels	GPLv2	os-level virtualization, containerization	повна, mainstream

Джерело: сформовано автором

Вибір платформи віртуалізації для кінцевого користувача передбачає використання однієї з операційних систем Windows 10, Ubuntu 20.04 LTS та Mac OS. Перша відноситься до сімейства ОС корпорації Microsoft. За даними Net Applications під управлінням цих ОС працює близько 88 % персональних комп'ютерів. Windows працює на платформах x86, x86-64, IA-64 і ARM. Існували також версії для DEC Alpha, MIPS, PowerPC і SPARC. Ubuntu 12.04 LTS є ідеальним рішенням за всіма критеріям, має весь необхідний набір програм при стандартній установці, є найбільш дружньою до рядового користувача, не потребує великої кількості доналаштувань та найбільш документована. MacOS — пропріетарна ОС від Apple. Основа системи — POSIX-сумісна операційна система Darwin, що є вільним програмним забезпеченням. Її ядром є XNU, де використовується мікроядро Mach і стандартні служби BSD. Всі можливості Unix в MacOS доступні через консоль.

Предметом дослідження є віртуалізація експозиційної діяльності, однієї з сфер пізнання життєдіяльності суспільства через експозицію як носій інформації в інформаційно-комунікаційній моделі реальності. За традиційним підходом організація експозиції здійснюється такими методами, як систематичний, ансамблевий, ландшафтний і тематичний, які також успішно застосовуються для віртуальної експозиції. Основною відмінністю віртуальної експозиції є нівелювання обов'язкової територіальної прив'язки експонатів, а також висока варіативність завдяки можливості їх мобільного поєднання в тематичні колекції. Головним елементом віртуальної експозиції стає віртуальний експонат, який знаходиться у відношенні подібності зі своїм прототипом, існуючим або існувавшим в реальності. З точки зору технічного підходу, віртуальний експонат — це сукупність дій щодо оцифровки та побудови 3D-моделі офлайн-версії експонату, чому передує кропітка дослідницька та технічна робота, яка вимагає значного часу. Серед технологій 3D-моделювання варто відмітити 3D Software Object Modeller, PhotoModeler, 3D Sculptor, D Photo Builder Professional, Real2Virtual3D та інші. Технології віртуалізації змінюють рольову участь відвідувачів у віртуальній експозиції за рахунок їх відкритого долучення та особистого формування смислів її експонатів через відчуття. Саме завдяки вище означеному віртуальні експозиції відрізняються від веб-сайтів експозицій, побудованих за принципами традиційних каталогів та альбомів.

Отже, віртуальна реальність є інноваційною сферою, яка здатна суттєво трансформувати всі аспекти нашого життя, відкриваючи нові і розширяючи наявні можливості. Прискорення подальшої дифузії віртуальної реальності як радикальної інновації цілком можливе у випадку її комерційної переорієнтації та демонстрації високої результативності при вирішенні завдань бізнесу, що цілком підтверджує зростання витрат комерційного сектору. Значний потенціал віртуальної реальності не зазнав втрат навіть внаслідок глобальної пандемії коронавірусу, яка вплинула переважно на переорієнтацію розробки проектів відповідно до змін ринкового попиту.

Список використаних джерел

1. Сдельникова А. А., Шкирандо В.С. Виртуальная реальность. *Актуальные проблемы авиации и космонавтики*. 2015. Том 1. С. 618–620.
2. Buhl A. Die virtuelle Gesellschaft. *kononomie, Politik und Kultur im Zeichen des Cyberspace*. Opladen, 1997.

3. Кастельс М. Становление общества сетевых структур. Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология. Москва : Academia, 1999.
4. Воронов А. И. Философский анализ понятия «Виртуальная реальность»: автореф. дисс. на соискание начн. степени канд. филос. наук : 09.00.08. Санкт–Петербург, 1999. 22 с.
5. Бодрийяр Ж. Система вещей. Москва, 2001. 220 с.
6. Иванов Д. В. Виртуализация общества. Москва : Информационное общество, 2004. 512 с.
7. 9 сфер применения виртуальной реальности: размеры рынка и перспективы. URL: <https://vc.ru/flood/13837-vr-use>.

УДК 004.7:338.4

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗРОБКИ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ СЛУЖБИ КУР'ЄРСЬКОЇ ДОСТАВКИ

Пантелеєва Н. М., д–р. екон. наук,
канд. техн. наук, доцент
Третяк Сергій, здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Сучасні технології постійно змінюють наше життя і стають незамінними, що особливо відчутно стає в трансформаціях різного роду сервісних служб, які поряд зі зміною моделі надання послуги та орієнтованістю на клієнта, активно впроваджують сучасні цифрові і мобільні технології.

Якщо врахувати, що інформація в сучасному суспільстві є одним з найбільш затребуваних ресурсів, а також звернути увагу на динаміку розвитку технологій, то бачимо кореляцію з ціною, якістю та технічними характеристиками, функціональністю мобільних пристроїв, які стали сьогодні незамінним комунікаційним атрибутом людини і новою платформою дистрибуції різноманітних сервісів, елементом автоматизованих систем управління процесами. Але така функціональність неможлива без розробки спеціального програмного забезпечення

Ринок програмного забезпечення для мобільних пристроїв розвивається дуже бурхливо внаслідок високого попиту на мобільні пристрої і різного роду мобільні застосунки. Тому, цілком природно, підприємці не могли залишити без уваги переваги, які можуть забезпечити мобільні пристрої для бізнесу. Все більше і більше компаній розробляють або замовляють розробку мобільних застосунків для вирішення виробничих завдань. Не є виключенням і сфера кур'єрської доставки, де головним є чіткість, швидкість і якість її роботи при комунікації кур'єрів з клієнтами.

Метою роботи є обґрунтування доцільності і функціональності розробки і впровадження Android–застосунку для автоматизації завдань кур'єрської служби доставки.

З поширенням автоматизованого документообігу завдяки цифровим технологіям, може здатися, що кур'єрська доставка втратила свою актуальність. Тим часом, ця думка і близько не відповідає дійсності. У першу чергу, про це свідчать численні кур'єрські відділи, які створюються багатьма українськими бізнес–організаціями. Щоб зрозуміти, чи вигідний бізнес на доставці товарів, розглянемо основні новітні тенденції у сфері логістики — процесу переміщення товарів, документів, цінностей від продавця (виробника, постачальника) покупцю (замовнику, споживачеві). За даними дослідницького агентства Data Insight торгівля через інтернет росте не менше ніж на 25 % у рік навіть в кризу. При цьому, бачимо,

що більшість інтернет-магазинів з метою економії залучають кур'єрські служби, що створює, поряд зі зниженням витрат, для них ще одну конкурентну перевагу, а для споживачів додатковий аргумент на користь вибору товару чи послуги.

Зокрема в Україні в 2018 р. обсяг послуг у сфері поштової та кур'єрської діяльності збільшився на 23 % до 7,55 млрд грн, 27 % послуг отримало населення, 66 % — підприємства. Найбільшим гравцем поштового ринку (відправлення до 30 кг) є компанія «Нова Пошта», яка займала 52 % ринку. За нею з 34 % опинилась державна Укрпошта. Іншим активним учасником є група компаній Міст Експрес, у якої майже 4,5 % ринку [1].

Відмітимо, що значно зріс попит на доставку товарів до пунктів самовивозу і поштомати, особливо під час пандемії. Наприклад, майже 90% замовлень в інтернет-магазині клієнти бажають забирати з пунктів вивезення замовлень. Покупці бронюють товар на сайті з можливістю забрати його протягом 48 годин з найбільш зручного розташування магазину. Для доставки таких замовлень залучаються сторонні кур'єрські служби. Починаючи з 2016 року, постійно зростає попит на доставку спеціалізованих товарів: великогабаритних вантажів, продуктів харчування (у тому числі готових страв з ресторанів, кафе, спеціалізованих барів). Багато великих компаній оголошують тендери на кур'єрські послуги. Владою обговорюється тема легалізації онлайн торгівлі ліками, алкоголем, ювелірними виробами. Якщо це станеться, то неминучий стрибок попиту на послуги доставки саме цих товарів. Для деяких з них потрібне дотримання особливих умов, наприклад, температурного режиму для ліків.

У цілому кур'єрська доставка являє собою спеціальну послугу, метою якої є транспортування будь-яких важливих документів або інших цінних речей. Однією з основних особливостей сучасної кур'єрської доставки вважається те, що організації, які виконують подібні послуги, безпосередньо зацікавлені у виконанні покладених на них зобов'язань на високому рівні. Іншою важливою відмінністю сучасної кур'єрської доставки є те, що предмет транспортування передається замовнику особисто в руки. Причому після прибуття на місце, кур'єр вручає замовнику не тільки сам вантаж, але і звіт про доставку. Отримати ж важливий вантаж замовник зможе тільки в тому випадку, якщо поставить свій підпис на спеціальному бланку. Таким чином, сучасна кур'єрська доставка відрізняється безпекою і, що важливо, швидкістю. Якщо безпека кур'єрської доставки залежить від ряду заходів її забезпечення, то швидкість виконання замовлення — за рахунок використання сучасних транспортних засобів.

Кур'єрські служби та компанії, які приділяють увагу якості доставки своїх товарів, автоматизують ці процеси за допомогою сучасних автоматизованих систем управління та мобільних застосунків для безпосередньо кур'єрів, завдяки чому стає можливим поліпшення сервісу для клієнтів, підвищення рівня довіри, отримання максимального контролю над виконанням кур'єрських обов'язків з боку персоналу. Застосування, зокрема мобільних застосунків, вигідно і зручно як для кур'єрів, які працюють з універсальними службами доставки, так і самих компаній.

На ринку кур'єрських послуг жорстка конкуренція [2]. Тому для входження на ринок новій або утримання ринкової позиції існуючій кур'єрській службі треба мати власні «фішки», що дозволяють знайти, а можливо, переманити клієнтів від конкурентів. Для досягнення цього треба мати унікальну незвичайну пропозицію, бути ефективними, креативними і технологічно інноваційними.

Отже, все вище зазначене зумовлює необхідність розробки сучасних засобів автоматизації, а саме мобільного застосунку кур'єрської служби для реалізації наступних завдань: автоматизація процесів з доставки; можливість відстежити дії кур'єра; підвищення надійності і якості послуг.

Сьогодні на ринку програмного забезпечення можна бачити достатньо широкий спектр пропозиції засобів автоматизації управління доставкою [3,4], у тому числі мобільних додатків [5, 6].

Відмітимо деякі особливості організації роботи кур'єрської служби, які є важливими для розробки мобільного застосунку, а саме забезпечення реєстрації співробітника, захисту відправлення, надійності і швидкості його доставки. Тому, співробітник (кур'єр) повинен реєструватися в системі, після чого поповнити свій баланс. Внесена сума є заставою для страхівки перевезених товарів від втрати, навмисного пошкодження або крадіжок. При відвідуванні офісу кур'єр повідомляє свій ідентифікаційний номер, і працівники бухгалтерії вносять в базу бухгалтерського обліку суму, на яку було поповнено рахунок. Надалі ця сума повертається співробітнику за вирахуванням комісії, якщо він користується додатком, співпрацюючи зі сторонньою службою доставки. Від величини застави в першу чергу залежить розмір доступних замовлень: кур'єр зможе знайти в додатку тільки ті завдання, сума товарів яких не перевищує розміру внесеної суми. Після натискання на номер телефону програма дозволяє набрати номер клієнта. Додаток вимагає обов'язкової реєстрації із зазначенням паспортних даних, контактів користувача і прикріпленням фотографії. На особистій сторінці кур'єр зможе подивитися інформацію про себе, відгуки клієнтів, історію замовлень і іншу інформацію.

Мобільний застосунок повинен мати можливість контролювати процеси доставки. З боку компанії, що набирає кур'єрів як штатних працівників, зручність полягає в тому, що диспетчер в будь-який час отримує дані про місцезнаходження вантажу. Водночас, кур'єр отримує повідомлення про скасування замовлення за бажанням кінцевого клієнта або співробітника, що доставляє товар. Кур'єру завжди знає кількість замовлень, які він повинен виконати, що дає можливість розподіляти час і самостійно вибудовувати оптимальні, керуючись навігатором мобільного застосунку.

Впровадження мобільного застосунку повинно забезпечити отримання економічного і соціального ефектів. Так, мобільний застосунок дозволяє мінімізувати витрати і ризики. Завдяки внесенню застави товари захищені від втрати з вини кур'єра, псування, а також крадіжок. Магазин зможе довірити співробітнику доставку навіть дуже цінного товару не переймаючись за можливі збитки. Їх відшкодування цілком лежить на кур'єрі і здійснюється, як було вказано раніше, за допомогою обов'язкового перерахування заставної суми.

Мобільний застосунок поліпшує якість роботи. Завдяки внесенню застави можна сформувати якісний склад персоналу, позбутися недобросовісних співробітників, що в підсумку позитивно позначиться на рівні сервісу. Важливою є організація системи зворотного зв'язку, де клієнти залишають відгуки, що також є підставою для матеріального відзначення співробітників, а для них — стимулом гарно працювати. Репутація співробітника може бути критерієм, на підставі якого можливим стає зниження комісії за використання мобільного застосунку і отримувати кращі замовлення з високим ступенем відповідальності.

Поряд з економічним ефектом мобільний застосунок створює передумови підвищення рівня довіри серед клієнтів, адже кур'єри будуть виконувати, а клієнти отримувати замовлення точно в термін, доставляючи товари в цілості й збереженості, що, опосередковано, також вплине на репутацію продавця і зміцнить його позиції на ринку.

Таким чином, подальший розвиток служби кур'єрської доставки цілком залежить від сучасних ефективних рішень її автоматизації, використання всіх потенційних можливостей цифрових технологій для трансформації бізнес-моделей і сервісів.

Список використаної літератури

1. Покупки в інтернеті: чому українські поштові компанії інвестують в швидкість доставки посилок. URL : <https://nv.ua/ukr/biz/markets/yak-nova-poshta-ukrposhta-ta-inshi-poshtovi-operatori-mozhut-priskoriti-dostavku-posilok-ukrajincyam-50028195.html>.
2. Конкуренция на рынке агрегаторов курьерской доставки растёт. URL : <https://belretail.by/news/konkurentsiya-na-ryinke-agregatorov-kurerskoy-dostavki-rastet-issledovanie>.
3. Автоматизация управления доставкой. URL : <https://efsol.ru/solutions/delivery.html>.

4. TMS UIS система управління кур'єрської доставкою. URL : <https://uislab.com/products/>.
5. Мобільний додаток Кур'єр–Сіті. URL: <http://a-ps.com.ua/uk/produkti-ta-rishennya/kurer-siti-2/>.
6. Logist.Мобільний кур'єр. URL : <https://systemgroup.com.ua/uk/rishennya-ta-pz/upravlinnya-dostavkamy/logistmobilnyy-kuryer-avtomatyzaciya-sluzhb-dostavky-ta-mobilnoyi-torgivli>.
7. Кур'єрська доставка: зручно та безпечно. URL : https://novaposhta.ua/dostavka_courier.

УДК 004: 621.317

ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ МОНІТОРИНГУ ЕКОЛОГІЇ ДОВКІЛЛЯ

Пантелєєва Н. М., д-р. екон. наук,
канд. техн. наук, доцент
Шульга Захар, здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Сьогодні питань про те, чи потрібно захищати навколишнє середовище не виникає, адже вже всі розуміють, що забруднення планети — велика проблема, за якою треба слідкувати та всіляко запобігати їй. До основних видів екологічних загроз відносять забруднення атмосфери, забруднення та виснаження водних ресурсів, деградацію ґрунтів. Серед заходів, які забезпечують екологічну безпеку через аналіз стану навколишнього середовища та швидке реагування на загрози, дієвим є екологічний моніторинг.

Теоретико–методологічні засади та проблемні аспекти виявлення факторів поглиблення, розробки засобів і методів деактивації загроз і подолання проявів забруднення навколишнього середовища досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: О. Аристархова, В. Бочаров, А. Захаров, А. Звягінцева, Ю. Ізраєль, В. Котокоєв, В. Найденко, Е. Рощупкін та інші. Високо цінуючи науковий доробок учених, зауважимо, що окремої уваги потребують питання екологічного моніторингу довкілля, враховуючи розширення видів і масштабу загроз. Все це підкреслює актуальність і важливість подальших досліджень.

Мета роботи полягає у вивченні теоретичних підходів організації і можливостей сучасних цифрових технологій для підвищення дієвості екологічного моніторингу довкілля.

Сьогодні існують різні точки зору на визначення сутності екологічного моніторингу. Так, за природно–науковим підходом, на думку Ю. Ізраєля, «екологічний моніторинг включає спостереження, оцінку та прогноз антропогенних змін стану абіотичної складової біосфери (зокрема зміни рівнів забруднення природних середовищ), зворотної реакції екосистем на ці зміни і антропогенних змін в екосистемах, пов'язаних з впливом забруднень, сільськогосподарським користуванням земель, вирубуванням лісу, урбанізацією та ін.» [1, с.164–165]. За організаційно–управлінським підходом, як вважає О. Аристархова, «це єдина інформаційно–технологічна мережа, яка дає змогу на основі оцінки й прогнозування стану довкілля регулярно розробляти управлінські рішення на всіх рівнях» [2, с 135–136]. Враховуючи широке поширення комп'ютерної техніки та інформаційних технологій, за інформаційно–технологічним підходом під екологічним моніторингом розуміють комплекс інформаційно взаємопов'язаних та організаційно–методично відокремлених систем спостереження та фіксації впливу антропогенних джерел можливих екологічних загроз на навколишнє середовище [3, с 53–54]. За системним підходом екологічний моніторинг є інформаційною системою, задача якої оцінювання та прогнозування стану екологічних систем та їх елементів [4, с 52]. Пріоритетами функціонування такої системи є захист життєво важливих екологічних інтересів населення регіону, збереження природних

екосистем, відвернення кризових змін екологічного стану довкілля і запобігання надзвичайним екологічним ситуаціям.

Аналіз наукових позицій дослідників дозволив сформулювати авторське визначення сутності екологічного моніторингу: інформаційно–аналітична система спостережень, оцінки і прогнозу змін стану навколишнього середовища для визначення негативних антропогенних змін на тлі природних процесів, яка спирається на нові концептуальні підходи, враховує прийняття смарт–принципів і використовує потенціал цифрових технологій в системі прийняття управлінських рішень в режимі реального часу.

Екологічний моніторинг виконує нагляд за рівнем забруднення атмосферного повітря, водного басейну, земель, проведення метеорологічних, гідрологічних спостережень і вирішує такі завдання: 1) визначення основних джерел забруднення і в якій кількості вони поступають в навколишнє середовище; 2) аналіз джерел забруднення, які є найбільш небезпечними; 3) оцінювання інтенсивності і ступеня впливу забруднюючих речовин на елементи екосистеми і з якою швидкістю розповсюджуються; 4) вивчення реакції і стійкості природних спільнот до техногенного впливу; 5) контроль змін і порушень, що відбуваються в компонентах біосфери при антропогенному втручанні; 6) прогнозування можливостей адаптування біосфери до зовнішніх змін та темпів її відновлення [5, с.22].

Сучасні інформаційні системи екологічного моніторингу потребують значного удосконалення, адже оцінюючи їх функціональність важко не помітити, що їм не вистачає оперативності щодо обробки значних масивів інформації та інтерактивності в їх наочному представленні. Також вкрай недостатнім є рівень упровадження таких систем на промислових та енергетичних підприємствах, незважаючи на рекомендації Європейського Союзу, який наголошує на обов'язковості постійного моніторингу довкілля на підприємствах, що становлять підвищену екологічну небезпеку. Натомість упродовж останніх років екологічний моніторинг поступово згортався, адже власники промислових підприємств не зацікавлені в його проведенні і відшкодуванні значних збитків, нанесених в результаті забруднення довкілля [6]. У відповідь, на нашу думку, держава повинна застосовувати адекватні дієві заходи реагування та вжиття відповідних санкцій.

На сьогодні здійснення екологічного моніторингу неможливе без автоматизації та цифрових технологій. Аналіз сучасних автоматизованих систем екологічного моніторингу надано в табл. 1.

Таблиця 1

Основні характеристики автоматизованих систем екологічного моніторингу

Назва системи	Функціональні характеристики
АС екологічного моніторингу Донецької області [7]	включає в себе 6 підсистем, які виконують моніторинг: атмосферного повітря, поверхневих вод, морської води, ґрунтів, підземних вод, зелених насаджень.
Державна екологічна інспекція у Черкаській області [8]	виконує щорічну перевірку підприємств та відслідковує кількість викидів в атмосферу
Єдина автоматизована система моніторингу довкілля Київської області [9]	- систематичні спостереження за станом навколишнього середовища; - оцінка існуючого стану довкілля та прогнозування його зміни; - виявлення факторів і джерел впливу на довкілля; - визначення ступеня антропогенного навантаження.
Львівська обласна система моніторингу природного довкілля (ЛЮСМПД) [10]	система об'єднує державні, комунальні, наукові установи і лабораторії, та здійснює дослідження якості повітря, води, ґрунту, спостерігають за станом біоресурсів і забрудненням довкілля.

Джерело: сформовано автором на підставі опрацювання зазначених інформаційних ресурсів

Таким чином, проведений компаративний аналіз існуючих АС екологічного моніторингу дозволяє зробити висновок, що подібні системи мають поряд з перевагами такі недоліки: відсутність єдиної мережі спостережень; застаріле технічне і методичне

забезпечення спостережень; відсутність сучасного технічного оснащення центрів системи моніторингу в більшості регіонів; неузгодженість окремих елементів інформаційних технологій, що використовуються суб'єктами системи моніторингу; неповна відповідність нормативно-технічного та нормативно-правового забезпечення системи моніторингу вимогам; недостатня розгалуженість громадського моніторингу (пости громадських активістів розміщені лише в окремих регіонах); невідповідність методології вимірювання європейській практиці.

Розглянемо більш детально можливості цифрових технологій для моніторингу екології довкілля.

Як вже відмічалось раніше, системи екологічного моніторингу оперують значними обсягами екологічної інформації, які потребують первинної кількісної та подальшої якісної обробки. Так, технології штучного інтелекту (ШІ) вже активно використовуються для вирішення завдань екологічної проблематики. Зокрема, розробки здійснюються за напрямками екологічного моніторингу небезпечних техно-екологічних подій і природних процесів, математичного моделювання соціально-еколого-економічних процесів, експертних систем, інтелектуальних робототехнічних систем [11]. Потенціал ШІ активно тестується для екологічного моніторингу транспортних засобів з контролем обсягів викидів забруднюючих речовин, використовуючи для цього інформацію з бортових систем діагностики, зберігаючи її на хмарному сервері з подальшою обробкою даних методами машинного навчання і засобами моделювання для прогнозування майбутніх подій. Технології ШІ разом з Big Data дозволяють прогнозувати і оцінювати екологічні ризики.

Натомість Інтернет речей (IoT — Internet of Things) може активно використовуватись для моніторингу і покращення сільського господарювання щодо внесення хімічних добрив, контролю і скорочення викидів углекислого газу, контролю якості повітря і води, рівня радіації та небезпечних хімічних речовин і багато інших показників довкілля. Дані, одержані за допомогою IoT, можуть бути використані для розробки нових аналітичних сервісів і платформ екологічного моніторингу.

У системі екологічного моніторингу знаходять застосування смарт технології для стійкого розвитку урбоекосистем шляхом постійного аналізу зеленої інфраструктури, ґрунтів і міської кліматологія на основі обробки великих даних, виявлення регіональних особливостей, інтеграції з геоінформаційними системами і моделями за сценарним підходом.

Отже, моніторинг екології довкілля потребує нових комплексних підходів на основі сучасних цифрових технологій, які дозволять виявляти загрози, оцінювати потенційні екологічні та соціально-економічні ризики, пропонувати дієві рішення для їх нівелювання.

Список використаних джерел

1. Екологічний моніторинг: концепції, принципи, системи.
URL : <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/23198/1/31-Pohrebennyk-164-171.pdf> .
2. Концептуальні аспекти удосконалення системи екологічного моніторингу.
URL : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/agrog_2017_1_24.pdf .
3. Рома В. В., Степова О. В. Моніторинг довкілля : навч. посібник. Полтава : ПолтНТУ, 2016. 117 с.
4. Підходи до побудови концепції екологічного моніторингу.
URL : <http://journals.uran.ua/index.php/2304-2699/article/viewFile/125189/119718>.
5. Кокоєв В. Т., Бочаров В. А. Екологічний моніторинг і прогноз
URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/ekologicheskii-monitoring-i-prognoz/viewer> .
6. Створення ефективної системи моніторингу в Україні.
URL : <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/nacionalna-bezpeka/stvorennya-efektivnoi-sistemi-monitoringu-dovkillya-v-ukraini>.

7. Автоматизована система екологічного моніторингу в Донецької області.
URL : <http://ecology.donoda.gov.ua/avtomatizovana-sistema-monitoringu-dovkillya-u-doneckij-oblasti/>.
8. Державна екологічна інспекція у Черкаській області.
URL : <https://inspections.gov.ua/regulator/view?id=181> .
9. Єдина автоматизована система моніторингу довкілля. URL : <http://ecology-kiyevoblast.com.ua/home/singlenews/60>.
10. Львівська обласна система моніторингу природного довкілля (ЛОСМПД).
URL : <https://deplv.gov.ua/monitoring/>.
11. Глущенко Л. О., Пигуз В. Н. Инструментарий искусственного интеллекта для решения экологических задач (по материалам журнала «Искусственный интеллект»). Штучний інтелект. 2011. №4. URL : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/60436/37-Gluschenko.pdf?sequence=1>.

КРИМІНАЛЬНО–ПРОЦЕСУАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗСЛІДУВАНЬ ФІНАНСОВИХ І КІБЕРЗЛОЧИНІВ

DEVELOPMENT OF THE UNDERSTANDING THE TERM “BENEFICIARY” IN LATVIAN COMMERCIAL BANKING SECTOR FOR THE PURPOSES OF ANTI–MONEY LAUNDERING LEGISLATION(1990–2020)

*Dr.iur. Jānis Grasis, leading researcher of
Rīga Stradiņš University*

The understanding of the term “beneficiary” has changed greatly in the commercial banking sector of Latvia since the independence of the Republic of Latvia was restored in 1990, when the modern commercial banking system began to develop in Latvia. During that time, the private commercial banks started to compete with the state–owned “Latvian Savings bank”, and already 66 commercial banks were operating in Latvia in 1992.

On 2 March 1990, the Supreme Council of the Soviet Socialist Republic of Latvia adopted the Law on Banks, which was in force till 1st June 1992. This law separated the Latvian central bank and commercial banks. According to the definition in Article 17 of the Law, “Commercial banks are banks which are established to carry out cash settlement, lending and cash operations.” As the law was adopted in the socialism economic system, in this case the term “beneficiary” was not yet topical.

On 19 May 1992, the Supreme Council of the Republic of Latvia adopted the superliberal Law on Banks. Article 7 of the Law required commercial banks and other credit institutions to guarantee the confidentiality of their customer accounts, deposits and operations. However, even anonymous accounts were permitted by the law in relation to customer identification.

Anonymous accounts in Latvia existed until 1st June 1998. The Law on the Prevention of Money Laundering was approved by the Saeima (Latvian Parliament) on 18 December 1997, which prohibited anonymous accounts. After 1st June 1998 the commercial banks had two options how to deal with anonymous accounts: either the client should have been identified or the account had to be closed. However, customer identification was very formal: the true beneficiary was not identified and the law did not required it. Latvian commercial banks continued to cooperate with “shell” banks.

Revolutionary changes in Latvian commercial banks started after the terrorist attacks in the United States on 11 September 2001. Following the adoption of the Patriot Act in the United States in 2001, cooperation with “shell banks” was prohibited, opening offshore companies accounts had to carry out customer identification to the true beneficiary; in certain cases, due diligence research of the customer had to be carried out.

With the accession of the Republic of Latvia to the European Union (EU), Latvia had to implement the latest EU regulations. For example, in order to implement Directive 2005/60/EC of the European Parliament and of the Council of 26 October 2005 on the prevention of the use of the financial system for the purpose of money laundering and terrorist financing, the Saeima adopted a new Law on the Prevention of Money Laundering and Terrorism Financing on 17 July 2008. According to the requirements of this Law, credit institutions and other entities were required to identify the beneficiary.

Although formally the Republic of Latvia had introduced a legal framework relating to the identification of the beneficiaries, in practice the real identification of the beneficiaries was a complicated measure and credit institutions were not always successful in dealing with it. The last

example is the administrative agreement concluded by the Financial and Capital Market Commission (FCMC) on 20 December 2019 with SEB Bank, imposing a fine of EUR 672 684 for infringements, both in relation to obtaining documents relating to the business of customers and in certain cases an insufficient degree of certainty about beneficiary of the client.

According to point 24 of the FATF recommendations, Countries should take measures to prevent the misuse of legal persons for money laundering or terrorist financing. Countries should ensure that there is adequate, accurate and timely information on the beneficial ownership and control of legal persons that can be obtained or accessed in a timely fashion by competent authorities. In particular, countries that have legal persons that are able to issue bearer shares or bearer share warrants, or which allow nominee shareholders or nominee directors, should take effective measures to ensure that they are not misused for money laundering or terrorist financing. A credit institution as a professional financial institution cannot formally implement the prevention of money laundering.

After the dissolution of the Soviet Union, Latvia positioned itself as an offshore financial hub for the Russia/CIS region, with a geographic proximity to Russia, and, beginning in 2004, European Union membership. For many years, the total amount of non-resident deposits in the banking system hovered around 50 percent, although at banks specializing in this business, the ratio was typically above 90 percent. Latvian commercial banks catering to non-resident customers continued to play a key role in the biggest illicit financial scandals connected to Russia and the CIS more broadly in recent years: a) the \$20 billion Russian Laundromat; b) the \$3 billion Azerbaijani Laundromat; c) the \$1 billion Moldovan bank heist; d) the \$1 billion Kazakh bank fraud; e) the \$230 million Russian tax fraud uncovered by Sergei Magnitsky; f) the \$10 billion Russian “mirror trading” scheme; g) The \$5.5 billion asset-stripping of Ukraine’s largest bank; h) public corruption involving the transit of natural gas through Ukraine; i) fines against the second- and third-largest non-resident banks, Norvik and Rietumu, for AML failures that allowed their customers to “circumvent international sanctions [against] North Korea” etc.

It was a strong pressure by US officials concerning non-resident banking sector in Latvia starting from 2016. "Even though the country is small and the administration is small, the amount of dollars going through your financial system is one percent of all US dollar transactions in the world. It is measured in hundreds and hundreds of millions. You must be able to control it. How you do it is up to you," — was the clear message from Daniel Glaser, Assistant Secretary for the Department of the Treasury of the United States.

The new amendments to the Law on the Prevention of Money Laundering and Terrorism Financing (“the Bill”) were prepared to strengthen the financial system by reducing the number of exposures with particularly high-risk clients, who are “shell arrangements” and meet certain characteristics, and to facilitate the exchange of information between commercial banks and law enforcement authorities. combating financial crime.

According to the statistics provided by the FCMC regarding the fourth quarter of 2017, the proportion of “shell companies” transactions in the Republic of Latvia was 27,8 % from the total transactions of all customers. The proportion of “shell companies” transactions of all customers in so called non-residents banks was 44,52 %, mainly for high-risk clients. Peteris Putnins, the chairman of FCMC indicated that there were more than 26,000 shell companies among the clients of the country’s commercial banks. Shell companies, which exist only on paper and have no office or employees, may be used for legitimate business purposes as a vehicle for a transaction or to hold an asset. However, they can also be used to launder money and obscure ownership.

In February 2018, the U.S. FinCen agency (Financial crimes Enforcement Network) accused ABLV AS, the second-largest commercial bank in Latvia, the largest independent private bank in the country, of money laundering, of participating in transactions related to North Korea and bribery of officials. In response, the bank’s lawyers denied the statements by the FinCen concerning the 2017 administrative case for alleged breaches of North Korean sanctions, the Bank of Moldova, Ukrainian businessman Sergei Kurchenko and others mentioned in the FinCEN report. In order to protect the best interests of customers and creditors, ABLV Bank AS decided on a self-liquidation

at the extraordinary general meeting of shareholders on 26 February 2018. ABLV Bank AS believed that in this way it will best be able to provide protection for its assets to settle with all customers. Council of the FCMC on 12 June 2018 decided to allow ABLV Bank AS to carry out self-liquidation, which will be controlled by the FCMC.

Since 9 May 2018 a special regulation in the Law on the Prevention of Money Laundering and Terrorism and Proliferation Financing entered into force, which prohibited cooperation with “Shell arrangements”: Credit institutions, payment institutions, electronic money institutions, investment brokerage companies, and — in relation to the management of individual portfolios of customers and the distribution of certificates of open investment funds — also investment management companies are prohibited to establish and maintain business relationship or to execute an occasional transaction with a “shell arrangement”, if it concurrently conforms to at least one of the specific indications of the “Shell arrangement”.

“Shell arrangement — a legal person characterised by one or several of the following indications: a) has no affiliation of a legal person to an actual economic activity or the operation of a legal person forms a minor economic value or no economic value at all, and there are no documentary information that would prove the contrary; b) laws and regulations of the country where the legal person is registered do not provide for an obligation to prepare and submit financial statements for its activities to the supervisory institutions of the relevant state, including the annual financial statements; c) the legal person has no place (premises) for the performance of economic activity in the country where the relevant legal person is registered. Deposits of approximately 9 billion Euros left Latvian commercial banks after this cleaning of the clients in Latvian financial system.

The existing legal framework for clarifying the beneficiaries in the EU and in the Republic of Latvia is incomplete: the threshold for identifying beneficiaries of 25 % ownership of shares or capital shares is too high; this should be reduced to 10 %. The 2014 FATF guidelines “Transparency and true beneficiaries” put too much emphasis on control. For example, in relation to foundations, the control theory may not always be linked to the true beneficiaries.

УДК 343.7

ТЕОРЕТИКО–ПРАВОВІ ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ КРИМІНАЛЬНИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ ПРОТИ ВЛАСНОСТІ

Брайченко С. М., канд. юрид. наук, доцент,
завідувач кафедри права і соціально–гуманітарних дисциплін

Грошева О. А., здобувач вищої освіти

Добролежа І. О., здобувач вищої освіти

Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Кримінальні правопорушення проти власності є самим поширеним і найнебезпечнішим серед груп злочинних діянь, оскільки вони посягають на одне з найцінніших суспільних благ — право власності. Проблема захисту права власності має особливе соціальне значення, оскільки економічна свобода власності є підґрунтям, як політичної, так національної і релігійної конституційних свобод. Нормальне функціонування відносин власності забезпечує стабільність усієї економічної системи, підвищення рівня добробуту народу. Оскільки значна поширеність таких злочинів мала б сприяти розробленості проблем, які пов’язані з їх кримінально–правовою оцінкою.

Історія кримінального права доводить, що норми про привласнення ввіреного майна є наслідком розвитку економічних правовідносин, в результаті чого постає потреба у їх захисті кримінально–правовими засобами. За радянської доби словосполучення «ввірене майно» та «майно, що перебуває у віданні особи» в основному застосовувались лише в трудових відносинах. У ході розвитку господарських правовідносин, судова практика поширила їх і на цивільно–правові відносини, оскільки майно стало можливим довіряти однією приватною особою іншій зовсім не для здійснення трудових функцій. За таких умов відбулося розширення меж привласнення та розтрати як однієї з форм розкрадання. Також варто відзначити, що спочатку у вітчизняному законодавстві передбачалася кримінальна відповідальність за привласнення й розтрату тільки щодо державного або колективного майна. Проте з прийняттям у 2001 році Кримінального кодексу України (КК України) привласнити або розтратити стало можливим і приватне майно.

Позитивно вплинуло на захист прав довірителя й прийняття в 2004 році Цивільного кодексу України (ЦК України), в якому були законодавчо закріплені речове право на чуже майно та право довірчої власності. Отже, права довірителя майна, випадки порушення яких набувають все більшого поширення, на сьогодні можна захистити не тільки цивільно–правовими, а й кримінально–правовими засобами. Передусім мається на увазі можливість застосування ч. 1 ст. 191 КК України, у якій йдеться про привласнення чи розтрату чужого майна, що було ввірене особі чи перебувало в її віданні. Однак використання вказаної норми потребує з'ясування питання про те, яке ж майно вважати таким, що є ввіреним чи перебуває у віданні особи. Аналіз підручників з кримінального права, науково–практичних коментарів КК України свідчить про те, що часто ці поняття вживають як синоніми [3, с. 564; 437].

На нашу думку, на сучасному етапі розвитку суспільства, який характеризується проведенням соціально–економічних і політичних ліберальних реформ, спрямованих на формування і розвиток цивілізованих ринкових відносин, особливо важливим завданням є забезпечення належної охорони власності кримінально–правовими засобами. Слід наголосити, що кримінальне законодавство у сфері охорони власності не має єдиної методологічної основи, у ньому присутні «чужорідні» інститути й традиції інших галузей права, що є основною причиною великого розриву між змістом, вкладеним в текст закону, і тим, що тлумачиться в процесі правозастосування. На сучасному етапі розвитку кримінального законодавства проблема зростання кількості традиційних злочинів проти власності й виникнення нових видів протиправних посягань, обумовлених розвитком неоліберальних суспільних відносин у майновій сфері, є не тільки проблемою практиків, які стикаються зі значними труднощами у кваліфікації злочинних посягань на власність, а й серйозною загрозою економічному та соціальному розвитку нашої країни. Такі труднощі, перш за все, обумовлюються проблемами законотворчості щодо ліквідації прогалин кримінального закону, а також теоретичними дослідженнями у сфері охорони власності як складової національної безпеки [1].

На сучасному етапі одним із найпоширеніших злочинів проти власності є шахрайство, який має динаміку до зростання як у кількісних, так і у якісних показниках. Так, якщо у 2014 р. частка цього виду злочинів проти власності від усіх посягань на власність становила 3,4 %, то у 2015 р. вона становила вже 17,4 %. Таке зростання обсягу цього виду злочинних посягань на власність пов'язано насамперед зі стрімким розвитком телекомунікацій і глобальних комп'ютерних мереж, які полегшують умови щодо вчинення злочинів проти власності та утворюють нові склади шахрайства, вчиненого за допомогою незаконних операцій з використанням електронно–обчислювальної техніки (кібершахрайство тощо). Водночас зазначене обумовлюється й відсутністю у кримінальному законі норм, які б повною мірою відображали небезпеку від посягань на майно внаслідок усіх видів шахрайства з фінансовими ресурсами. Зокрема, зміст поняття «шахрайство», який законодавець вклав в склад злочину «Шахрайство з фінансовими ресурсами» (ст. 222 КК України), є значно вузьким, ніж зміст шахрайства як форми заволодіння чужим майном (ст. 190 КК України). Ще одним недоліком чинного КК України є те, що склад злочину,

передбачений ст. 222 КК України, є усіченим, що, на нашу думку, актуалізує пропозиції щодо вдосконалення кримінального закону шляхом закріплення додаткової норми, якою момент закінчення цього злочину був би пов'язаний з моментом фактичного одержання певних фінансових ресурсів, а не з фактом надання неправдивої інформації [2].

У постанові Пленуму Верховного Суду України «Про судову практику у справах про злочини проти власності» йшлося про те, що розмір майна, яким заволоділа винна особа в результаті вчинення відповідного злочину, визначається лише вартістю цього майна, яка виражається у грошовій оцінці. Вартість викраденого майна визначається за роздрібними (закупівельними) цінами, що існували на момент вчинення злочину, а розмір відшкодування завданих злочином збитків — за відповідними цінами на час вирішення справи в суді. За відсутності зазначених цін на майно його вартість може бути визначено шляхом проведення відповідної експертизи [4].

Кримінально–правове дослідження порушеного питання є неможливим без урахування положень ЦК України, яким врегульовано особисті немайнові та майнові відносини. У розділ II книги третьої ЦК України передбачено речові права на чуже майно. Будучи пов'язаними з правом власності, ці права існують самостійно, паралельно. Відрізняються вони від відносин власності тим, що мають обмежений характер стосовно обсягу правомочностей власника майна. Ці правовідносини існують між власником майна (речі) і суб'єктом права на цю річ (чуже майно). Схоже речове право на відносини власності тим, що йому, як і праву власності, абсолютному праву на чуже майно, кореспондують обов'язки всіх інших осіб, включаючи його власника. Тому під речовим правом на чуже майно розуміють визначену договором із власником або законом міру можливої поведінки у правомоченій особи по здійсненню обмежених за обсягом (порівняно з правом власності) правомочностей речового характеру (володіння, користування і розпорядження) стосовно речей, які їй не належать [5; 358].

Відмежовуючи склад злочину, передбачений ч. 1 ст. 191 КК України, від шахрайства, зазначимо, що під час шахрайства до початку його здійснення винний не володіє чужим майном. Саме шляхом обману чи зловживання довірою особі вдається заволодіти чужим майном. Під час присвоєння чи розтрати — інша ситуація: на момент початку здійснення розкрадання винний правомірно володіє чужим майном, воно йому передано для здійснення певних повноважень. Відрізняє шахрайство від попередніх дій момент виникнення умислу на вчинення розкрадання ввіреного майна. Для розкрадання умисел повинен виникнути після укладення угоди, в силу якої винний отримує ті чи інші правомочності щодо майна. В іншому випадку скоєне є шахрайством шляхом зловживання довірою.

Отже, дослідження підтверджують і процеси розвитку сучасного вітчизняного кримінального законодавства щодо охорони власності, які нерідко стикаються з проблемами, що є актуальними для правової сфери в цілому. Злочини проти власності є однією з найпоширеніших і найнебезпечніших груп злочинних діянь, оскільки вони посягають на одне з найцінніших соціальних благ — право власності. Процвітання України як суверенної, незалежної, демократичної, соціальної та правової держави із сучасною ринковою економікою неможливе без належного захисту власності, який має не лише забезпечувати стабільність і розвиток економічної системи нашої держави, а й сприяти підвищенню рівня добробуту всього українського населення.

Список використаних джерел

1. Дорохіна Ю. А. Злочини проти власності. Теоретико–правове дослідження : монографія. Київ : Київ. нац. торг.–екон. ун–т, 2016. 744 с.
2. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341–III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341–14#Text>.

3. Кримінальне право України : особлива частина : підруч. / Ю. В. Баулін, В. І. Борисов, В. І. Тютюгін та ін.; за ред. проф. В.Я. Тація, В.І. Борисова, В.І. Тютюгіна. 5–те вид., перероб. і допов. Харків : Право, 2015. 680 с.
2. Про судову практику у справах про злочини проти власності: постанова Пленуму Верховного Суду України від 06 листопада 2009 № 10. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0010700-09#Text>.
3. Цивільне право України : підруч. : у 2 т. / за заг. ред. В. І. Борисової, І. В. Спасибо–Фатєєвої, В. Л. Яроцького. Київ, 2007. Т. 1. 480 с.

УДК 347.73

ПРАВОВІ АСПЕКТИ КРИПТОВАЛЮТИ В УКРАЇНІ

Колісник А. С., канд. юрид. наук
доцент кафедри права і соціально–гуманітарних дисциплін
Білоус І. М., здобувач вищої освіти
Могила І. В., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

З розвитком сучасних технологій та комп'ютеризації на всіх етапах життя суспільства з'являється необхідність у вдосконаленні платіжної системи та створенні нової, комп'ютеризованої, валюти — криптовалюти. Криптовалюта є сучасною, децентралізованою версією електронної готівки, за допомогою якої одна особа, без посередництва фінансових установ, може здійснювати онлайн платежі. Актуальність теми полягає в тому, що використання криптовалюти в Україні досі не регулюється жодним чином, а тому вимагає законодавчого закріплення та нормативно–правового регулювання з боку органів державної влади.

В Україні дослідження теми криптовалюти займалися такі фахівці, як а, Сейтим А. М., Карпов Ю. В., Поплавський О. О., Гусєєва І. І., Дерев'янко Б. В., Сословський В. Г., Плотнікова М. В. Зокрема Плотнікова М. В. досліджувала поняття та правове регулювання криптовалюти в Україні на прикладі криптовалюти біткоїн.

У першу чергу необхідно розпочати з визначення поняття «криптовалюта», проте на законодавчому рівні дане поняття жодним чином не закріплено, тому можна посылатись виключно на міжнародні наукові праці або ж на дослідження вітчизняних авторів. Загалом криптовалюта, віртуальна валюта — це один з видів нерегульованих цифрових грошей, які створюються й звичайно контролюються їхніми розроблювачами, використовуються й приймаються серед членів певного віртуального співтовариства [1, ст. 13].

В Україні на законодавчому рівні правове регулювання використання криптовалюти тільки набирає обертів. До прикладу у Верховній Раді України зареєстровано декілька законопроектів які стосуються даної тематики, це зокрема: проект Закону України «Про обіг криптовалюти в Україні» від 06.10.2017 р. № 7183; проект Закону України «Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні» від 10.10.2017 р. № 7183–1; проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні)» від 30.10.2017 р. № 7246.

Від визначення поняття «криптовалюти» залежить багато аспектів правового регулювання використання віртуальної валюти, а саме: порядок оподаткування, механізм захисту та настання відповідальності, тому це має важливе значення саме на законодавчому рівні.

Проаналізувавши ці законопроекти можна дійти висновку, що незважаючи на спільну тематику, вони мають певні відмінності, навіть у визначення самого поняття «криптовалюта». Так, по перше, відповідно до проекту закону № 7183 криптовалюта — це програмний код, що є об'єктом права власності, який може виступати засобом міни, відомості про який вносяться та зберігаються у системі блокчейн в якості облікових одиниць поточної системи блокчейн у вигляді даних [2], тоді як в законопроекті № 7183–1 криптовалюта — децентралізований цифровий вимір вартості, що може бути виражений у цифровому вигляді та функціонує як засіб обміну, збереження вартості або одиниця обліку, що заснований на математичних обчисленнях, є їх результатом та має криптографічний захист обліку. Криптовалюта для цілей правового регулювання вважається фінансовим активом [3]. Що ж стосується державного регулювання ринку криптовалют та діяльності професійних учасників на ньому, то в законопроектах № 7183 та № 7183–1 містяться значні відмінності. А саме: в п. 1 ст. 8 проекту Закону України «Про обіг криптовалюти в Україні» передбачено, що порядок створення та діяльності криптовалютної біржі здійснюється виключно в порядку встановленому Національним Банком України [2], тоді як п. 1, ст. 6 законопроекту «Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні» вказує що державне регулювання ринку криптовалют та діяльності професійних учасників на ньому здійснює Регулятор, який є державним органом, що здійснює державне регулювання та нагляд за діяльністю на ринках небанківських фінансових послуг [3]. Незважаючи на значні відмінності цих законопроектів, в них наявна і певна схожість, це зокрема стосується здійснення криптообмінних операцій, в законопроектах № 7183 та № 7183–1 зазначено, що криптообмінні операції можуть здійснюватися через криптобіржі. Проте в даному аспекті це єдина схожість між законопроектами, оскільки далі в проекті № 7183 вказується на те що, обмін криптовалюти на електронні гроші, фінансові цінності, цінні папери здійснюється виключно криптовалютною біржою, переміщення віртуальної валюти може здійснюватися за допомогою онлайн–сервісів з обміну криптовалюти в мережі Інтернет. Тоді як в законопроекті № 7183–1 передбачено, що криптообмінні операції можуть здійснюватися також через пункти обміну криптовалюти. криптообмінні операції з придбання криптовалюти за національну валюту здійснюються виключно інвесторами на ринку криптовалют. Здійснення криптообмінних операцій з придбання криптовалюти за національну валюту через програмно–технічні комплекси самообслуговування можливе виключно у разі, якщо дистанційними засобами верифікації забезпечується доступ до цієї послуги виключно інвесторами на ринку криптовалют. Також в законопроекті № 7183–1 передбачено ліцензування діяльності з надання фінансових послуг на ринку криптовалют, що здійснюється регулятором криптообмінного процесу.

Назвати криптовалюту платіжним засобом в Україні не можна, оскільки в Роз'ясненні НБУ «Щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin» вказано, що це певною мірою грошовий сурогат, який не має забезпечення реальною вартістю і не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це протирічить нормам українського законодавства [4].

Що ж стосується оподаткування операцій з використання криптовалюти, то у відповідності до законопроекту № 7183 До криптовалюти застосовуються загальні норми які розповсюджуються на право приватної власності. Порядок оподаткування операцій з майнінгу, міни (обміну) криптовалюти регулюється чинним законодавством України. Тому в даному питанні варто керуватись загальними правилами оподаткування відповідно до Податкового кодексу України.

Отже, підсумовуючи все вищесказане, можна зробити висновок, що криптовалюта — це певна децентралізована версія електронної готівки, яка необхідна для сучасного життя, а тому потребує такого ж нормативно–правового закріплення та регулювання з боку органів державної влади, де було б визначено статус криптовалюти та її обіг на території України, як і для національної валюти в Україні.

Список використаних джерел

1. European Central Bank. Virtual Currency Schemes. October 2012. URL : <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>.
2. Проект Закону про обіг криптовалюти в Україні від 06.10.2017. Офіційний веб–портал Верховної Ради України. URL : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62684.
3. Проект Закону про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні від 10.10.2017. Офіційний веб–портал Верховної Ради України. URL : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62710.
4. Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/крипто валюти» Bitcoin. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0435500-14#Text>.

УДК 343

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КІБЕРЗЛОЧИННОСТІ, ЇЇ ВИДИ ТА НАСЛІДКИ

Фоменко В. М., ст. викладач
кафедри права і соціально–гуманітарних дисциплін
Вдовіченко Р. В., здобувач вищої освіти
Кравець І. П., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Актуальність наукового опрацювання даної тематики базується на засадах поглибленого дослідження в сучасних умовах проблематики розвитку кіберзлочинності з теоретичної та практичної сторін, враховуючи той факт, що з кожним роком збільшується науково–технічний прогрес, а відповідно і зростає рівень кіберзлочинності як на національному, так і міжнародному рівнях.

Метою роботи є аналіз механізму кіберзлочинності, а саме: поняття та зміст, її види та наслідки, правові основи, правова відповідальність, а також статистичне дослідження останніх даних, у зв'язку з підвищенням рівня кіберзлочинів у міжнаціональному просторі.

Слід зазначити, що на різні аспекти вдосконалення правового, організаційного і кадрового забезпечення протидії кіберзлочинності, починаючи ще з 1990 року постійно звертали і звертають сьогодні особливу увагу такі українські дослідники як: Н. М. Ахтирська, П. Д. Біленчук, В. М. Бутузов, В. Д. Гавловський, В. О. Голубєв, Д. В. Дубов, М. А. Зубань, О. Л. Кобилянський, А. В. Кофанов.

З кожним роком все більше і більше створюються сприятливі умови для збільшення рівня кіберзлочинності так, як віртуальний простір практично повністю заповнив реальний простір. Фактично кожний із нас чув про кіберзлочинність, а деякі, на жаль, і особисто зіткнулись з нею. Постає питання, що ж таке кіберзлочинність.

Кіберзлочинність — це злочинність, пов'язана як з використанням комп'ютерів, так і з використанням інформаційних технологій і глобальних мереж. Об'єктом може бути будь–який користувач мережі Інтернет. Найпоширенішими видами таких злочинів є:

1. Кардинг — використання в операціях реквізитів платіжних карт, отриманих зі зламаных серверів інтернет–магазинів, платіжних і розрахункових систем, а також із персональних комп'ютерів.

2. Фішинг — вид шахрайства, відповідно до якого клієнтам платіжних систем надсилають повідомлення електронною поштою нібито від адміністрації або служби безпеки цієї системи з проханням вказати свої рахунки та паролі.

3. Вішинг — вид кіберзлочинів, у якому в повідомленнях міститься прохання зателефонувати на певний міський номер, а при розмові запитуються конфіденційні дані власника картки.

4. Онлайн-шахрайство — несправжні інтернет-аукціони, інтернет-магазини, сайти та телекомунікаційні засоби зв'язку.

5. Піратство — незаконне розповсюдження інтелектуальної власності в Інтернеті.

6. Кард-шарінг — надання незаконного доступу до перегляду супутникового та кабельного телебачення.

7. Рефайлінг — незаконна підміна телефонного трафіку.

8. Протиправний контент — контент, який пропагує екстремізм, тероризм, наркоманію, культ жорстокості і насильства.

9. Соціальна інженерія — технологія управління людьми в Інтернет-просторі [1].

Візьмемо до уваги також факт, що кожна злочинність за собою тягне не тільки різні прояви видів кіберзлочинності, а й настання певних наслідків. Основні наслідки кіберзлочинності полягають у порушенні сталості як особистісних, так в цілому і суспільних інтересів. Перший аспект відображається у різних видах шахрайства по відношенню до фізичних осіб, наступний аспект заключається у тому, що жертвами стають уже не фізичні особи, а юридичні, а саме: організації та компанії. Кіберзлочини найчастіше ставлять під загрозу життєво важливу як інформаційну, так і взагалі критичну інфраструктуру, яка в багатьох країнах не контролюється публічним сектором, і такі злочини можуть вчиняти дестабілізуючий вплив на всі верстви суспільства [2].

Правову основу кіберзлочинності регулюють такі законодавчі документи, як: Закон України від 7 вересня 2005 року «Про ратифікацію Конвенції про кіберзлочинність», Закон України від 6 жовтня 2004 року «Про внесення змін до Закону України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні», Закон України від 31 травня 2005 року «Про внесення змін до Закону України «Про захист інформації в автоматизованих системах» [3].

Що стосується кіберзлочину, то це суспільно небезпечне винне діяння, кримінальна відповідальність за яке передбачена законодавством, вчинене в кіберпросторі за допомогою електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем, комп'ютерних мереж чи мереж електрозв'язку, яке полягає в протиправному, несанкціонованому створенні, зберіганні, обробці, підробці, блокуванні, знищенні об'єктів інформаційної інфраструктури. Кримінальна відповідальність стосовно даних злочинів передбачена згідно зі ст. 361, ст. 362, ст. 363 Кримінального кодексу України і складається з накладення штрафу, позбавлення волі або ж позбавлення волі з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю [4].

Згідно зі статистичними дослідженнями упродовж останніх п'яти років рівень кіберзлочинності збільшився майже у три рази. Першою причиною такого стрибка став вірус «Petya», який заповнив простори інтернету і шифрував усю інформацію на жорсткому диску, з подальшим його блокуванням. Другою причиною стало те, що збільшилася кількість фахівців, які спроможні виявити кіберзлочини. Наприклад, за ст. 361 у 2015 році було порушено 432 справи, у 2016—294, а в 2017—1795. Що ж до злочинів, передбачених ст. 361-1, то тут спостерігається відразу два стрибки: у 2015 році зареєстровано 21 такий випадок, у 2016 — 15, у 2017 — 35, у 2018 — 134. Стрімко зростає кількість злочинів за ст. 362. У 2015 році за нею було відкрито 75 справ, у 2016 — вже 311, у 2017 — 670, у 2018 — 1070 [5]. Це наведено на *рис. 1*.

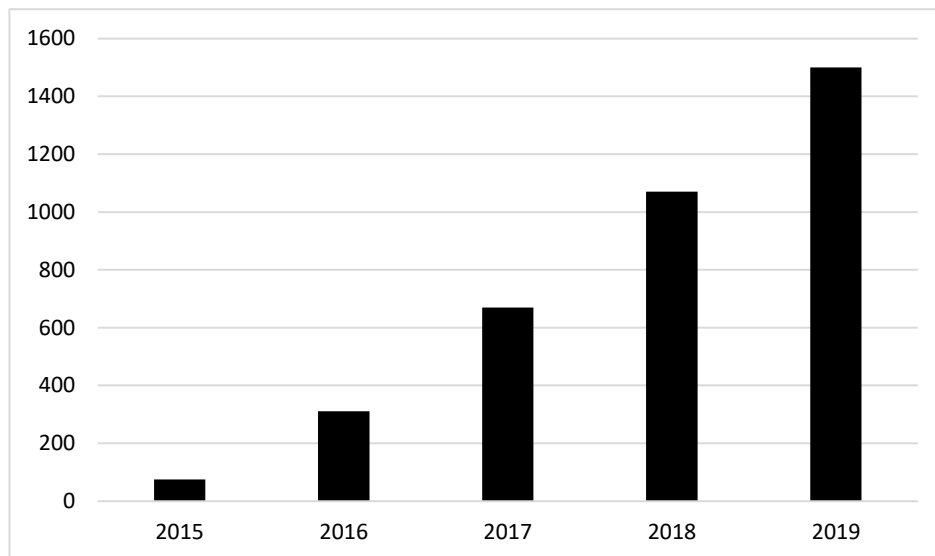


Рис. 1. Динаміка порушених справ за ст. 362 [6]

Отже, кіберзлочинність є актуальною проблемою суспільства, як на особистісному рівні, так і на національному. Основним видом кіберзлочину є шахрайство в мережі Інтернет. Виходячи з вище викладеної інформації, функція боротьби з кіберзлочинністю повинна стати актуальною та цілком розвинутою на усіх рівнях національної безпеки.

Список використаних джерел

1. Кіберзлочинність у всіх її проявах: види, наслідки та способи боротьби. URL : <https://www.gurt.gov.ua/articles/34602/>.
2. Поняття та зміст кіберзлочинності. URL : <http://goal-int.org/ponyattya-ta-zmist-kiberzlochinnosti/>.
3. Кіберзлочинність. URL : https://ukrainepravo.com/legal_publications/essay-on-it-law/it-law_prytula_cybercrime.
4. Кримінальна відповідальність за кіберзлочини. URL : <https://wiki.legalaid.gov.ua/index.php/>.
5. За п'ять років кіберзлочинність в Україні виростає вдвічі. URL : <https://www.epravda.com.ua/news/2019/10/21/652782/>.
6. Оpendatabot. URL : <https://opendatabot.ua/>.

УДК 347.77

ПРОБЛЕМИ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ЦИФРОВІЙ СФЕРІ

Фоменко В. М., ст. викладач
кафедри права і соціально-гуманітарних дисциплін
Денис Малицький, здобувач вищої освіти
Юлія Зінченко, здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

Словосполучення «цифрове середовище» ввійшло до нашої мови та почало використовуватись не тільки у повсякденному житті, а й в юридичній лексиці. У наш час ми є свідками кардинальних змін у сфері авторського права. Збільшується кількість шляхів та

технологій для поширення інформації у вільний доступ. Будь-який контент можна знайти у вільних джерелах без купівлі ліцензійного матеріального носія.

Важливо розуміти, що загальне здешевлення технологій для доступу до мережі Інтернет нівелює необхідність виготовлення копій контенту розміщених шляхом їх запису на відповідний носій: флеш-накопичувач чи жорсткий диск. Поява цифрового середовища, в якому відтепер зберігаються об'єкти інтелектуальної власності, породила безумовно нові за змістом відносин у сфері авторського права. Сформовані раніше положення регулювання авторського права не були пристосованими до стрімкої діджиталізації та виникненню таких відносин. Саме це визначає актуальність даної теми, так як вона є не до кінця вивченою та врегульованою зі сторони законодавства.

Мета дослідження полягає у тому, щоб встановити головні проблеми, пов'язані порушенням права інтелектуальної власності в період тотальної діджиталізації. Також визначити проблематику відносин правовласника та користувача в мережі Інтернет.

Для захисту своїх інтересів в мережі Інтернет власники матеріалів вдаються до різних засобів обмеження несанкціонованого використання інформації. Користувач, що бажає одержати до неї доступ, як правило, купує відповідний ключ, який дозволяє пройти необхідну процедуру авторизації для подальшого використання. Таким чином правовласник має можливість контролювати доступ до матеріалу розміщеного в Інтернеті (фільми, ігри, книги, музика або програмне забезпечення). В результаті кожний користувач має широкий вибір інтернет-магазинів, що спеціалізуються на продажу музики, аудіовізуальних творів, книг: iTunes Store, Sony, Amazon та ін.

Однак виникає ситуація, коли користувач зобов'язаний авторизуватися і використовувати спеціальну систему, програму для отримання доступу до відповідного матеріалу, навіть якщо на ринку існують більш прогресивні та зручні способи споживання цього контенту. Можна зробити висновок, що власники контенту мають право нав'язувати послуги сторонніх ресурсів не тільки для захисту своїх прав на інтелектуальну власність, а й для отримання вигоди від розміщення цього контенту лише на певному ресурсі.

Існують випадки коли власник контенту вимагає від користувачів встановлення спеціального обладнання на комп'ютер для безперешкодного використання матеріалів. У результаті людина змушена виконувати ці вимоги та одночасно погоджується на подальше залучення до маркетингової системи власника. В такій ситуації явно порушується право на вільний вибір товару та послуг, а інколи і на таємницю особистого життя.

Важливо розуміти, що доступ до контенту в Інтернеті може бути обмежений, залежно від кількості пристроїв, з яких доступно використання цього контенту. Це стало суперечити традиційному, передбаченому авторським правом набору можливостей правовласника, який таких умов після купівлі примірника твору ставити не може.

Фактично ця технічна система почала спрямовувати поведінку користувача у максимально вигідне для правовласника русло. Як зауважує Т. Хайд, технічні можливості правовласника контролювати доступ до об'єкта авторського права в Мережі надають йому значно ширші повноваження, аніж це передбачає авторське право, і тому саме механізми доступу, а не останнє, залишаються основними регуляторами використання творів у Веб-середовищі [2].

Більше того, користувачам електронних ресурсів може бути обмежена можливість подальшого використання інформації, наприклад, книги. Така книга обмежена у випадках часткового або повного копіювання тексту, хоча з матеріальними примірниками таких проблем точно не виникає оскільки така можливість передбачена як випадок вільного використання об'єкта авторського права (вичерпний перелік умов вільного використання творів наводять ст. ст. 21–26 Закону України «Про авторське право і суміжні права»).

Саме тому реалізація можливостей користувачів на відтворення (копіювання) частини книги з метою навчання та, зрештою, і можливості самих бібліотек виготовити копію задля подальшого ознайомлення з широким суспільством часто унеможлиблюється. Гостро постає

проблема забезпечення потреб незрячих людей, адже програми DRM часто несумісні з технологіями «screen reader» або функцією голосового відтворення тексту [1, с. 18].

Загалом впровадження технічних засобів захисту авторського та суміжних прав значно посилило їх захист та надало правовласникам достатньо можливостей для фактичної охорони своїх об'єктів від несанкціонованого відтворення та поширення. У загальних умовах правовласник має змогу контролювати ці процеси, що стає неможливим у цифровому просторі без відповідних технічних. Проте, незважаючи на важливе значення подібних засобів, їх впровадження та застосування призвели до ситуації, коли виникає значне порушення прав споживача.

Поєднання правових та технічних засобів забезпечення вільного використання творів надасть необхідний баланс відносинам правовласник — користувачі у цифровому середовищі. Потреба забезпечення цього балансу повинна також і сьогодні враховуватися вітчизняним законодавцем, чого не можна сказати, особливо у контексті можливого прийняття законопроекту щодо захисту авторського права і суміжних прав у мережі Інтернет [3].

Можна зробити висновок, що зв'язок правовласника та користувачів за сучасних обставин став безпосереднім і сьогодні вже виникає потреба захисту саме користувача. Фактично, просто необхідно повернути права і обов'язки сторін, що виникали і працювали в «матеріальному світі» з акцентом на збереження права інтелектуальної власності в інноваційній для нашого законодавства території — мережі Інтернет.

Список використаної літератури

1. Puckett J. Digital rights management as information access barrier. URL : <http://www.progressivelibrariansguild.org>.
2. Heide T. Copyright in the EU and U.S.: What «Access–Right»? . Journal of the Copyright Society of the USA. Spring 2001. № 3. Vol. 48. URL : <http://papers.ssrn.com/sol>.
3. Проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо захисту авторського права і суміжних прав у мережі Інтернет». URL : <http://search.ligazakon.ua>.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НЕОБХІДНИХ ЗНАНЬ І НАВИЧОК ДЛЯ ЗАДОВОЛЕННЯ ПОТОЧНИХ І МАЙБУТНІХ ОЧІКУВАНЬ СУСПІЛЬСТВА ТА РИНКУ ПРАЦІ

УДК 341.34

ПРАВОВЕ СТАНОВИЩЕ ВІЙСЬКОВОПОЛОНЕНИХ ПІД ЧАС ЗБРОЙНИХ КОНФЛІКТІВ

Колісник А. С., канд. юрид. наук
доцент кафедри права і соціально–гуманітарних дисциплін
Братко Я. С., здобувач вищої освіти
Заєленець О. С., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Порушення прав людини в умовах збройного конфлікту є порушенням основних міжнародних принципів права в галузі прав людини й гуманітарного права, закріплених у міжнародно–правових документах. У числі жертв збройних конфліктів знаходиться така категорія осіб як військовополонені.

Третя Женевська конвенція забезпечує всебічний захист військовополонених. Вона визначає їх права і детально формулює норми поведінки з ними і порядок їх звільнення з полону. Міжнародне гуманітарне право (МГП) надає захист також іншим особам, які позбавлені волі в результаті збройних конфліктів.

Норми, що захищають військовополонених, носять особливий характер. Вперше вони були детально розроблені в Женевській конвенції 1929 року. Ці норми були уточнені, виходячи з уроків Другої світової війни, в Третій Женевській конвенції 1949 року, а потім — у додатковому протоколі I від 1977 року [1].

Статус військовополоненого застосовується тільки в ситуації міжнародного збройного конфлікту. Військовополоненими зазвичай є військовослужбовці однієї зі сторін конфлікту, що потрапили в руки противника. Третя Женевська конвенція виділяє також інші категорії осіб, що мають право на статус військовополонених, або з якими можуть чинити як з військовополоненими [2].

Військовополонених не можна притягати до відповідальності за безпосередню участь в конфліктах. Тримання їх під вартою не є формою покарання: мета цього — лише запобігання подальшої участі в збройному конфлікті. Їх слід звільнити і репатріювати негайно ж після закінчення військових дій. Утримуюча держава може переслідувати їх в судовому порядку за передбачені військові злочини, але не за насильницькі дії, що мають законний характер згідно МГП.

Військовополонені повинні за всіх обставин триматись з гуманним зверненням. Військовополонені повинні користуватися захистом від будь–яких актів насильства, а також від залякування, образ і, навіть, цькування натовпу. МГП визначає і мінімальні стандарти утримання під вартою, що відносяться до таких аспектів, як житло, харчування, одяг, гігієна та медична допомога.

Військовополонені мають бути захищеними від будь–яких актів насильства і залякування, від зневаги і допитливості юрби, на повагу до їх особи і честі, їм має бути надано відповідний захист з боку держави, яка утримує їх у полоні.

Кожний військовополонений при його допиті зобов'язаний повідомити тільки своє прізвище, ім'я, звання, дату народження й особистий номер. Інші обставини та інформацію особа, яка потрапила в полон повідомляти не повинна [3].

Четверта Женевська конвенція 1949 року передбачає також широкі заходи захисту цивільних осіб під час міжнародних збройних конфліктів. Із міркувань безпеки сторона конфлікту може призначити спеціальний район для проживання цивільного населення або зробити його інтернування. Отже, інтернування є заходом безпеки і не може використовуватися в якості покарання. Це означає, що кожен інтернований повинен бути звільнений одразу, як тільки причини, що викликали необхідність його інтернування, перестануть діяти.

Норми МГП, що регулюють обіг і умови утримання інтернованих цивільних осіб, повністю аналогічні нормам МГП, що застосовується до військовополонених.

Що стосується збройних конфліктів неміжнародного характеру, то стаття 3, загальна для Женевських конвенцій 1949 року, а також Додатковий протокол II передбачають, що з особами, позбавленими волі з причин, пов'язаних з конфліктом, слід звертатися гуманно при будь-яких обставин. Зокрема, ці особи користуються захистом від вбивства, тортур, а також жорстокого, образливого чи принизливого поводження. Особи, затримані за участь у військових діях, не володіють імунітетом від кримінального переслідування за такі дії із застосованого до національного законодавства [4].

Отже, зазначені особи мають певний перелік правових гарантій, передбачених нормами Женевської конвенції про захист прав військовополонених, в тому числі на утримання на рівні армії супротивника, право переписки, направляти скарги, здійснювати релігійні обряди, а також нести відповідальність у випадку вчинення порушення законодавства або умов утримання.

Список використаних джерел

1. Додатковий протокол до Женевських конвенцій від 12.08.1949 року, що стосується захисту жертв міжнародних збройних конфліктів (Протокол I) від 08.06.1977 року. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. Законодавство України. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_199.
2. Грушко М. В. Поняття «військовополонений» в міжнародному гуманітарному праві. Актуальні проблеми держави і права. 2010. Випуск 52. С. 377–387.
3. Женевська конвенція про поводження з військовополоненими. Женевська конвенція від 12.08.1949 року. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_153.
4. Додатковий протокол до Женевських конвенцій від 12 серпня 1949 року, що стосується захисту жертв збройних конфліктів неміжнародного характеру (Протокол II), від 08 червня 1977 року. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. Законодавство України. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_200#Text.

УДК 347.77

ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Колісник А. С., канд. юрид. наук
доцент кафедри права і соціально-гуманітарних дисциплін
Лисак М. О., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

Актуальність теми. В умовах бурхливого розвитку ринкових відносин, впливу глобалізації на розвиток економічних процесів в економічному та соціальному середовищі

суттєво зросла роль результатів розумової діяльності людини — об'єктів права інтелектуальної власності.

Інтелектуальна власність використовується у всіх без винятку видах економічної діяльності. Питання ставлення до неї, володіння, розпорядження, користування все більше привертають уваги з боку українських учених—економістів. Крім того на неї все інтенсивніше зростає попит.

Некоректне поводження з об'єктами права інтелектуальної власності, недостатня обізнаність суспільства у питаннях охорони і захисту таких прав нерідко призводить до їх порушення, що негативно відбивається на міжнародній репутації держави, руйнує її як гідного ділового партнера, як серйозного учасника ринкових відносин, характеризує рівень ділової культури країни. Невідкладним завданням для нашої держави є формування культури та поваги до прав інтелектуальної власності.

Метою є науково—теоретичний аналіз законодавства України про інтелектуальну власність і розробка цілісної інтелектуально—правової концепції правового статусу творця інтелектуальної власності та його правонаступників, яка б забезпечила успішний розвиток інтелектуальної діяльності та її результату інтелектуальної власності і їх надійну охорону.

Існує цілий ряд міжнародних договорів, що регулюють відносини у сфері інтелектуальної власності на міжнародному рівні. Однак, серед міжнародних стандартів щодо правової охорони інтелектуальної власності особливу роль відіграє Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (далі — Угода ТРІПС), функції адміністрування якої покладені на Світову організацію торгівлі (далі — СОТ).

Угодою ТРІПС встановлені норми, що погоджені країнами — членами СОТ як мінімальні вимоги до правової охорони інтелектуальної власності. Всі країни — члени СОТ, а також ті країни, які хотіли б стати її членами в майбутньому, повинні дотримуватися цих норм. Положення, що викладені в Угоді ТРІПС, багато в чому співпадають з положеннями давно існуючих міжнародних договорів з питань правової охорони інтелектуальної власності. Наприклад, положення, які вимагаються Бернською конвенцією про охорону літературних і художніх творів (далі — Бернська конвенція), включені до Угоди ТРІПС і застосовуються до правової охорони творів, які захищаються авторським правом [1].

Подібним же чином в Угоду ТРІПС включені положення щодо правової охорони винаходів та торговельних марок, які містяться у Паризькій конвенції про охорону промислової власності (далі — Паризька конвенція). Що стосується захисту прав інтелектуальної власності, то Угода ТРІПС вимагає від країн — членів СОТ встановлювати справедливі й рівні для всіх процедури захисту прав, які не є необґрунтовано обтяжливими, складними або затратними, а також не обмежуються в часі для прийняття дій.

З огляду на характер шкоди, яка може бути завдана у разі, коли порушення прав інтелектуальної власності залишаються без уваги, Угода ТРІПС вимагає термінового вжиття засобів захисту прав, включаючи попередні або тимчасові заходи, без попереднього повідомлення підозрюваного порушника. Процедури повинні містити в собі гарантії, що рішення будуть прийматися на основі представлених сторонами доказів неупередженим суддею, який раціонально застосовує норми закону. Не допускається надання секретних доказів і застосування секретних правил [2].

Мета Угоди ТРІПС — забезпечити прийняття справедливих рішень, які ґрунтуються на доказах, що можуть бути перевірені та спростовані сторонами. Відповідно до Угоди ТРІПС необхідні мінімальні процедури захисту прав повинні дозволяти застосування ефективних дій, які спрямовані проти будь—якого правопорушення. Ці процедури повинні також стримувати подальші порушення прав і наділяти судові та адміністративні органи повноваженнями, що дозволяють зобов'язувати правопорушників компенсувати власнику прав інтелектуальної власності втрачені прибутки, витрати на юридичні послуги та інші нанесені збитки.

Серед засобів захисту прав, які повинні застосовуватися у відповідності до Угоди ТРІПС, — приписи (накази тій або іншій стороні припинити порушення), конфіскація

незаконно вироблених товарів і засобів їх виробництва, знищення або вилучення незаконно вироблених товарів із цивільного обороту. Крім цього, відповідно до Угоди ТРПС країни — члени СОТ повинні забезпечити умови для здійснення цивільно-правових, кримінально-правових та адміністративних способів захисту прав інтелектуальної власності, а також для відповідних заходів на митному кордоні.

Країни — члени СОТ повинні забезпечити умови для того, щоб власники прав інтелектуальної власності одержували «адекватну компенсацію» за збитки, що заподіяні порушеннями їхніх прав. Крім того, країни — члени СОТ повинні забезпечити умови для оперативного реагування на правопорушення, включаючи прийняття без попереднього повідомлення правопорушника таких превентивних заходів, як арешт (конфіскація) незаконно вироблених товарів або засобів виробництва, які використовуються, головним чином, у процесі виготовлення незаконних товарів [3].

Угода ТРПС вимагає, щоб всі рішення приймалися неупередженими суддями і ґрунтувалися на доказах, представлених суду. Угода ТРПС забороняє опиратися на секретні докази або вдаватися до дискримінації однієї із сторін через її національну приналежність. Вона містить багато інших вимог щодо захисту прав інтелектуальної власності, які розглядатимуться нижче. Угода ТРПС не вимагає запровадження окремої системи захисту прав інтелектуальної власності, такої як судова система або система адміністративних органів. Однак вона вимагає, щоб, незалежно від того, яка система буде прийнята, вона відповідала мінімальним процедурним вимогам Угоди ТРПС стосовно захисту та забезпечення дотримання прав інтелектуальної власності.

Країни можуть забезпечувати захист прав інтелектуальної власності різними способами. До факторів, які впливають на вибір країнами способу захисту прав інтелектуальної власності, відносяться: рівень забезпечення реалізації прав приватної власності у відповідній країні; ефективність і передбачуваність судової системи та/або державних органів в частині провадження у справах, пов'язаних із інтелектуальною власністю; здатність правоохоронних органів розслідувати подібні випадки, і здатність приватних осіб вживати превентивні заходи [4].

Висновок. Найголовніший, але водночас прикрий висновок, який можна зробити це те, що хоча система захисту права інтелектуальної власності в Україні й відповідає міжнародним стандартам, сама система є вкрай недосконалою. Потрібно розробляти нові принципи захисту прав власників інтелектуальної власності. Потрібна більш жорстка система захисту прав інтелектуальної власності, застосування якої має назавжди відбити у порушника бажання використати неправомірно твір чи об'єкт промислової власності.

Недоліками існуючої системи захисту права інтелектуальної власності є також відсутність спеціалізованих судів і суддів, що зумовлює досить тривалі строки розгляду навіть не дуже складних справ з приводу порушення права інтелектуальної власності. Ще однією причиною недостатньої ефективності захисту права інтелектуальної власності є численні можливості уникнути відповідальності порушника за невиконання уже прийнятого судом рішення у справі на користь позивача, що дає йому можливість зволікати з виконанням довгі роки.

Список використаних джерел

1. Маркетинг на ринку інтелектуальної власності : методичні рекомендації. Пирятин, 2013. 17 с.
2. Орлюк О. П. Інтелектуальна власність в Україні: досвід, законодавство, проблеми, перспективи. Право України. 2011. № 3. С. 4–21
3. Івачевська Т. В. Державна політика в сфері інтелектуальної власності в Україні. Економіка та держава. 2011. №9. С. 134–137
5. Панькевич В. М., Гайдей С. В., Стратієнко В. М. Проблеми правового регулювання прав інтелектуальної власності в Україні. URL : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=59475>.

АКТУАЛЬНІ МЕТОДИ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ

Кочума І. Ю., канд. екон. наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту та інформаційних технологій
Кузьменко А.В., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Завдання щодо підбору персоналу стоять практично перед будь-яким підприємством, а особливо — новоствореним чи таким, що розширюється. Також однією з причин залучення нових робітників є розширенням обсягів виробничо-господарської діяльності. Професійний підбір нових працівників не тільки забезпечує режим ефективного функціонування підприємства, але й певною мірою створює фундамент його майбутнього розвитку. Процеси підбору й відбору кадрів мають базуватися на наукових засадах, оскільки помилки, допущені у їх здійсненні, будуть негативно впливати на ефективність роботи підприємства та на соціально-психологічному кліматі в колективі. Відповідність персоналу викликам, що стоять перед підприємством, його вмотивованість до розвитку та саморозвитку є одним із важливих факторів забезпечення його конкурентоспроможності. Це і зумовлює актуальність проведення відповідного дослідження.

Значення завдання компетентного підбору персоналу на підприємстві зумовило наявність значної кількості праць із даної проблематики. Вагомий внесок у її дослідження зробили такі відомі науковці як Р. Драфт, Д. Коултер, В. Воронкова, А. Беліченко, Н. Гавкалова, С. Попов, С. Іванова, Г. Назарова та інші. Проте межі та доцільність застосування різних підходів в процесі підбору персоналу на підприємстві досліджено не в повній мірі та потребує подальшого вивчення.

З стрімким економічним розвитком та появою великих підприємств, управління персоналом перетворилося на одну з найважливіших функцій управління, що в свою чергу потребує спеціальних професійних навичок та вмінь. Чим більшою є частка працівників, що забезпечують високий рівень продуктивності праці, тим вищою буде на підприємстві якість трудових ресурсів. Саме тому в умовах сьогодення значно підвищуються вимоги до відбору персоналу. Відбір персоналу являє собою процес визначення професійних і психологічних якостей працівника з метою встановлення його здатності виконувати посадові обов'язки на певному робочому місці або посаді, та, на основі цього, вибір з усіх кандидатів найкращого з урахуванням його професійної кваліфікації, спеціальності, здібностей та інтересів, які повинні задовольняти цілі організації.

Виділяють шість основних етапів процесу відбору персоналу:

- планування потреби в персоналі;
- визначення вимог до кандидатів;
- визначення методів та джерел підбору;
- оцінка кожного кандидата окремо;
- вибір найкращого кандидата з сукупності;
- затвердження нового працівника посаді.

Комплексне вирішення завдання підбору персоналу, що задовольняв би вимоги підприємства передбачає одночасного застосування системного та процесного підходів. Базуючись на умовах системного підходу підбір персоналу розглядається як відкрита система взаємопов'язаних елементів.

Виділяють такі основні елементи системи підбору персоналу:

- мету, тобто формування персоналу відбувається згідно із стратегічними цілями підприємства;

- суб'єкти (ними на підприємстві виступають менеджери з персоналу, головне завдання яких полягає в забезпеченні підприємства працівниками необхідної кваліфікації);
- об'єкти (претенденти, які прагнуть отримати роботу);
- методи, критерії та принципи відбору (відрізняються в залежності від спеціалізації підприємства) [1].

Підбір персоналу як система складається з взаємопов'язаних елементів, що дозволяє комплексно вирішувати проблеми невідповідності наявного персоналу підприємства вимогам стратегії його розвитку. Це стосується як кількісних, так і якісних параметрів персоналу. Зміна кількісних параметрів передбачає залучення нових працівників або ж скорочення існуючих. Зміна якісних — підвищення рівня кваліфікації наявних працівників та залучення нових працівників необхідної кваліфікації.

Існує два види джерел набору персоналу: зовнішні та внутрішні. Застосування внутрішніх передбачає пошук потрібних працівників на вакантні позиції серед співробітників самої організації. Головною перевагою такого методу є відсутність матеріальних витрат на пошук та адаптацію таких працівників, створює стимули до саморозвитку та лояльності до організації, а недоліком — обмеженість у виборі претендентів та відсутність можливості залучення працівників з новим досвідом та новими ідеями. Тому підприємства застосовують також зовнішні джерела для набору персоналу. Вони поділяються на дорогі та дешеві. До дешевих належать:

- пошук претендентів через інтернет та засоби масової інформації (в сучасних умовах цей метод є найбільш поширеним, оскільки не потребує великих фінансових витрат та часу);
- залучення випускників вищих навчальних закладів (зазвичай використовується великими підприємствами, які мають можливість співпраці з вищими навчальними закладами).

До дорогих джерел по набору персоналу можна віднести звернення до рекрутингових та кадрових агенцій. Хоча більшість вітчизняних підприємств ці функції покладає на спеціалізовані підрозділи, або відповідальних за це працівників, які і здійснюють процедуру рекрутингу, тобто пошук і відбір потрібних фахівців.

Останнім часом набули широкого поширення такі методи рекрутингу, як [2]:

- масовий рекрутинг, для здійснення набору персоналу на однотипні вакансії за короткий проміжок часу, коли усі зусилля фокусуються на зміні кількості персоналу;
- ексклюзивний пошук, застосовується при пошуку фахівців вищої ланки, або ж людей з особливими знаннями і навичками у одній певній сфері;
- штатний відбір, передбачає пошук фахівців та лінійних менеджерів на типові посади;
- управлінський відбір, (поєднує в собі штатний вибір та ексклюзивний пошук й застосовується у випадках, коли необхідний підбір фахівців і керівників середньої ланки);
- скринінг, передбачає пошук працівників виключно за формальними ознаками, такими як: вік, стать, освіта та досвід роботи;
- цифровий рекрутинг, тобто використання соціальних мереж для поширення інформації про вакансії, які можуть побачити висококваліфіковані фахівці необхідної сфери діяльності;
- підбір тимчасового персоналу, зазвичай використовується в короткостроковій перспективі на термін не більше 2 чи 3 місяців, іноді навіть на один день або тиждень;
- аутплейсмент, послуга, що передбачає працевлаштування працівника, звільненого з підприємства.

Для багатьох роботодавців в пріоритеті знаходиться пошук дійсно цінних кадрів, тому в хід ідуть нетрадиційні методи підбору персоналу. Це призвело до значного розширення меж застосування креативних методів, основними серед яких є такі:

- особистісні тести (дають можливість оцінити рівень розвитку особистих якостей людини та здатність проаналізувати до якого типу темпераменту вона належить);

- метод «CASE–інтерв'ю» (дозволяє охоплювати лише ті характеристики претендента, які важливі для конкретного роботодавця та посади);

- перевірка на поліграфі (використовується під час набору персоналу для виявлення й оцінки лояльності кандидата по відношенню до підприємства, справжніх причин його звернення щодо пошуку роботи, наявності залежностей, (наркотичної або алкогольної)) [3].

Немає однозначного висновку щодо того, який з цих методів є найкращим. В кожній конкретній ситуації потрібно обирати найбільш адекватні їй методи та технології підбору персоналу. Закриття будь-якої вакансії є унікальним проектом, який передбачає врахування величезного масиву факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. І ті методи і технології, які виявились ефективними в одних умовах, можуть виявитись неефективними — в інших.

Отже, можна зробити висновок, що підбір персоналу відіграє важливу роль в діяльності кожного підприємства. Існує багато методів набору персоналу, але потрібно застосовувати індивідуальний підхід до їх вибору. При цьому традиційні методи і технології поєднувати з новими, застосовуючи при цьому індивідуальний, комплексний підхід.

Список використаних джерел

1. Реун Г. П., Маліновська Я. С. Особливості використання технологій підбору персоналу на підприємстві. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. № 1. С. 114–118.
2. Гарматюк О., Чура О. Інноваційні підходи в системі підбору персоналу. Матеріали П'ятої Всеукраїнської науково-практичної конференції пам'яті почесного професора ТНТУ, акад. НАН України М.Г. Чумаченка. Тернопіль. 2016. С. 27–28.
3. Гіряк К. М. Інноваційні технології в управлінні кадровим потенціалом підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 4. С. 130–132.

УДК 811

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Потапенко Л. В., канд. філол. наук, доцент,
доцент кафедри права та соціально–гуманітарних дисциплін

Головченко В.Б., здобувач вищої освіти

Діляєва Є.І., здобувач вищої освіти

Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Глобалізація є домінуючою тенденцією розвитку сучасного світу. В її умовах жодна країна та жодне суспільство вже не сприймаються як замкнуті, абстраговані та самодостатні, а, навпаки, вважаються елементами загальносвітової системи складних взаємозв'язків та взаємовідносин. Процес глобального зближення та взаємодії важко уявити без наявності комунікативних засобів, які сприятимуть такій взаємодії [1].

Друга половина ХХ століття стала часом «тріумфального» розвитку та поширення англійської мови у глобальному масштабі. У середині ХІХ століття мало хто міг би припустити, що мова, яка склалася із діалектів, на яких говорили германські племена, через кілька десятиліть стане домінуючою у світовій економіці, науці й техніці, дипломатії та носієм культурного впливу, що поширюється практично на всі країни світу.

Значна частина світового населення залучена в нову інформаційну реальність, що з'єднала воедино окремі регіони планети. У результаті формування глобального та інформаційного середовища світ стає безпрецедентно комунікаційно тісним, прозорим, доступним.

Для культурної глобалізації характерно зближення ділової культури між різними країнами світу і зростання міжнародного спілкування. Наразі вчені вважають, що відбувається ще більший розвиток англійської мови, яка вже визнається «універсальною мовою спілкування нашого часу» [2].

Однією із відмінних рис глобалізації є світове поширення англійської мови, оскільки в глобальному суспільстві існує необхідність у мові, яка є зрозумілою для всіх. На популярність англійської мови та на набуття нею статусу мови всесвітнього спілкування вплинули такі фактори:

По–перше, англійська мова є мовою германської групи, що сформувалась під впливом романських мов. Цей факт дозволяє носіям мов численних германських та романських груп знаходити багато схожих рис в англійській і своїй рідній мові і вивчати її без особливих труднощів.

По–друге, англійська мова використовує латинську систему писемності, яка є однією із найуживаніших у світі.

По–третє, англійська є мовою високорозвинених в усіх відношеннях націй Північної Америки, Великобританії, Австралії, Нової Зеландії, отже, ця мовна система здатна адекватно обслуговувати інтереси сучасної цивілізації.

Використання англійської мови як засобу створення єдиного комунікативного простору для носіїв і не носіїв англійської мови, як мови міжнародних контактів є незаперечним здобутком для міжнародної політики, бізнесу, засобів масової інформації, культури, освіти. Англійська мова в умовах глобалізації всесвітньо–історичного процесу є універсальною мовою єдиної цивілізованої сім'ї [3].

Англійська мова не містить функціональних обмежень і здатна забезпечити будь–які комунікативні потреби індивіда: спілкування між не носієм і носієм мови, знайомство з автентичними джерелами — англійською літературою, поезією, публіцистикою, інформацією в засобах масової інформації.

Отже, можна зробити висновок, що англійська мова стала найбільш значущою в міжкультурній комунікації. Жодна міжнародна сфера діяльності людини не проходить без «участі» англійської мови. Найбільший розвиток англійської мови як міжнародної розпочався в другій половині ХХ століття, сфера її поширення постійно розширюється та зростає [4]. Англійська мова як мова міжнародного спілкування акумулювала в собі національні особливості окремих народностей, але не втратила власної ідентичності. Вона змогла стати міжнародною й обійти в цій справі такі мови, як німецька, французька чи іспанська, завдяки легкості у вивченні, історичним передумовам і стрімкій глобалізації інформації [5]. Процес поширення англійської мови є стрімким та невідворотним. Ця мова на хвилі глобалізації підкорила сучасний світ і стала основним засобом міжкультурної комунікації.

Список використаних джерел

1. Габунія З., Улімбашева Е. Міжкультурна комунікація як факт мови : навч. посібник зі спецкурсу «Міжкультурна комунікація». Львів, 2005. 176 с.
2. Карасьов С. Глобалізація англійської мови і нові завдання методики її викладання. Мова і міжкультурна комунікація : матеріали Міжвузівської науково–практичної конференції. Ростов–на–Дону: Видавництво ІУБіП, 2005. 81 с.
3. Сокур Е. Знання англійської мови — основа успішного розвитку професіонала у фінансово–банківському секторі. Наука і сучасність. 2014. № 31. 169 с.

4. Глобалізація англійської мови в міжкультурній комунікації. URL : http://www.vestnik-philology.mgu.od.ua/archive/v43/part_4/43.pdf.
5. Potapenko L. Languages in the Context of Globalization. Економіка, освіта, технології в контексті глобальних трансформаційних імператив розвитку: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. (м. Черкаси, 16–17 жовтня 2019 р.). Черкаси : ЧДБК, 2019. 310 с. С. 237–240.

УДК 37.091.33

ДИСТАНЦІЙНЕ НАВЧАННЯ – НЕВІД’ЄМНА ЧАСТИНА СУЧАСНОЇ ОСВІТИ

Потапенко Л. В., канд. філол. наук, доцент,
доцент кафедри права та соціально-гуманітарних дисциплін
Парахоня Н. А., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут

Протягом останніх десятиліть людство поступово вступило в новий етап свого розвитку, коли інформаційні технології та процеси стали одними з найважливіших складових життєдіяльності людини. Такі зміни суттєво вплинули на розвиток освіти, зокрема стала актуальною проблема пошуку нових форм організації освітнього процесу. Під час реформування освітнього процесу у закладах вищої освіти почала стрімко розроблятися та впроваджуватися концепція дистанційної освіти, що передбачає використання комп’ютерних технологій в автономному навчальному процесі. Така концепція надає широкі можливості для підвищення ефективності навчання та сприяє удосконаленню системи освіти і забезпеченню якісно нового її рівня.

На сьогодні, дистанційна освіта — це спосіб навчання, що надає змогу всім охочим, не відриваючись від роботи, отримувати бажані знання в комфортному для себе місці та у зручний час на відстані. Така форма навчання займає лідируючі місця у багатьох країнах світу і з кожним роком її популярність стрімко зростає. Наприклад, в Європі були створені відкриті групи навчальних закладів, які реалізують дистанційні програми. У США та Канаді як альтернатива традиційному навчанню були створені віртуальні університети, де кожен студент має змогу отримати освіту на базі дистанційних курсів. Методики такого навчання впроваджуються із застосуванням нових інформаційних технологій, що включають супутникове телебачення, комп’ютерні мережі, мультимедіа тощо [4; 39].

Упродовж останніх років дистанційне навчання набуло поширення і в Україні. Все частіше на базі закладів вищої освіти створюються новітні соціальні інститути, такі як телеуніверситети та інформаційні центри, центри дистанційного підвищення кваліфікації і перепідготовки, що дозволяє усім бажаним, навіть в умовах системної кризи й обмеження фінансових ресурсів, отримувати якісну освіту і здобувати потрібну спеціальність.

На відміну від традиційної моделі навчання, яка передбачає читання лекцій, проведення семінарських, лабораторних та інших видів занять, дистанційне навчання передбачає проведення конференцій, проектні роботи, тренінги та інші види діяльності з комп’ютерними технологіями [3; 203].

Найпоширенішими видами дистанційних технологій є:

- заняття в чаті, де всі учасники мають одночасний доступ до певного чату;
- веб-заняття, такі як, дистанційні лекції, конференції, семінари, ділові ігри, лабораторні роботи та інші форми навчальних занять, що проводяться за допомогою засобів телекомунікацій та можливостей інтернету;

- телеконференції, що проводяться, на основі розсилки на електронну пошту, при переході на яку учасники підключаються до спільного сервера і можуть спілкуватися один із одним з використанням веб-камери [2].

Дистанційне навчання має низку переваг перед іншими формами навчання, до них слід віднести:

1. Актуальність, що передбачає використання новітніх технологій та всесвітньої мережі для здобуття інформації.

2. Зручність, за якої кожен студент має можливість обирати зручний для нього режим отримання знань, що ефективно впливає на процес навчання.

3. Індивідуалізація, що дає змогу кожному студенту вибрати бажаний напрям навчання за своїми інтересами та потребами.

4. Доступність, що передбачає економію часу на транспорті та заощадження коштів за рахунок відсутності потреби у навчальних приміщеннях та придбанні навчальних матеріалів.

5. Гнучкість, за якої для кожного студента підбирається матеріал відповідно до рівня його підготовки, а також створюються віртуальні простори, на яких студенти можуть обмінюватися інформацією та відповідати на запитання один одного.

6. Відсутність географічних бар'єрів, за якої не потрібно змінювати місцезнаходження, кожен студент має змогу спілкуватися з викладачами та студентами по всьому світу без будь-яких обмежень [1; 79].

Упровадження дистанційних технологій у процес навчання спрямоване на детальніший аналіз навчального матеріалу; формування у студентів таких професійних навичок як: комунікативність (безпосереднє спілкування за допомогою засобів мережі), самостійність (вміння самостійно працювати з великим обсягом інформації, аналізувати та осмислювати її), самоконтроль та ін. Якщо студент не навчиться самостійно приймати рішення, грамотно визначати стратегію своєї навчальної діяльності та знаходити засоби її реалізації, то він не зможе якісно оволодіти тією чи іншою дисципліною.

Проте, як і кожна форма отримання знань, дистанційна також має свої недоліки. Насамперед, для успішного процесу навчання та адекватного оцінювання дуже важливо мати безпосередній очний контакт із здобувачем освіти. Крім того, немає можливості точно перевірити та переконатися, що людина працює та виконує завдання сама чи за неї це робить хтось інший. Не менш важливим є те, що у процесі використання дистанційної форми навчання іде велике навантаження на зір у зв'язку з необхідністю тривалий час перебувати за комп'ютером. Також не у всіх населених пунктах є можливість доступу до Інтернет-зв'язку. І найголовніше, при тривалому дистанційному навчанні студент поступово втрачає здатність правильно формулювати свої думки, грамотно висловлюватись та приймати участь у різного роду дискусійних обговореннях [5].

Отже, застосування сучасних технологій у навчальному процесі є об'єктивно обумовленою необхідністю у зв'язку із стрімким розвитком науково-технічного прогресу. Процеси дистанційної освіти потребують подальшого детального вивчення, розробки методів, форм та прийомів їх використання, що дозволить Україні конкурувати з іншими країнами та перейти на новий рівень розвитку освіти.

Список використаних джерел

1. Биков В. Ю. Дистанційне навчання в країнах Європи та США і перспективи для України. Інформаційне забезпечення навчально-виховного процесу: інноваційні засоби і технології : кол. монографія / В. Ю. Биков, О. О. Гриценчук, Ю. О. Жук та ін. / Академія педагогічних наук України, Інститут засобів навчання. Київ : Атіка, 2015. С. 77–140.
2. Дистанційна освіта в сучасній освітній діяльності. Освітній портал. URL : <http://www.osvita.org.ua/articles/30.html/>.

3. Долинський Є. В. Дистанційне навчання – одна з прогресивних форм підготовки фахівців. Теоретичні питання культури, освіти та виховання : зб. наук. праць. Вип. 42 / За заг. ред. проф. Матвієнко О. В. Київ : Вид. центр КНЛУ, 2010. С. 202–207.
4. Клокар Н. Методологічні основи запровадження дистанційного навчання в системі підвищення кваліфікації. Шлях освіти. 2012. № 4 (46). С. 38–41.
5. Тихомирова Н. В. Глобальна стратегія розвитку smart–суспільства. URL : <http://smartnesi.blogspot.com/2012/03/smart-smart.html>.

УДК 811

LOCKDOWN

ЯК ПЕРЕДУМОВА ВИНИКНЕННЯ АНГЛІЙСЬКИХ НЕОЛОГІЗМІВ

Потапенко Л. В., канд. філол. наук, доцент,
доцент кафедри права та соціально–гуманітарних дисциплін
Ткаченко Ю. П., здобувач вищої освіти
Кабенгеле Г. Т., здобувач вищої освіти
Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут

Мова як суспільне явище постійно розвивається. Її словниковий склад тісно пов'язаний з історією, культурою і життям народу–носія. Будь–які зміни в суспільстві відразу ж знаходять безпосереднє відображення в словнику його мови, реагуючи появою неологізмів. Відповідно до нових потреб номінації та комунікації словниковий склад мови постійно поповнюється новими словами. Рушійною силою розвитку і вдосконалення лексики служить протиріччя між її можливостями в певний момент часу і прагненням людей висловити свої думки і почуття адекватніше, точніше і стилістично різноманітніше.

Метою даної роботи є виявлення та дослідження значень слів в англійській мові, що виникли у період локдауну, спричиненого вірусом COVID–19.

У зв'язку із виникненням епідемії вірусу COVID–19 для позначення повного або часткового обмеження соціальних контактів використовується слово локдаун (англ. lockdown). Пандемія змусила більшу частину населення залишитися вдома на карантині і звернутися до соціальних мереж в якості джерела інформації про ситуацію в світі. Це спричинило хвилю утворення неологізмів, пов'язаних із коронавірусом та ізоляцією.

У період локдауну більшість користувачів засиджуються допізна, гортаючи стрічки новин, намагаючись з'ясувати, наскільки погано йдуть справи в різних країнах, що негативно впливає на їх зір та психічне здоров'я. Таку деструктивну поведінку в мережі названо думскроллінг (англ. doomscrolling) від слів «смерть» і «гортати». Газета Los Angeles Times описала думскроллінг як «довгострокове читання негативних новин». Цей неологізм вже активно використовують користувачі соціальних мереж [1].

Карантин призвів до того, що більшість конференцій та нарад відбуваються на платформі Zoom, де зазвичай влаштовують відеоконференції з великою кількістю учасників. Такий попит на Zoom привернув увагу великої кількості зловмисників, які спеціально підключаються до чужих конференцій, що, як правило, не захищені паролями, і демонструють в ефірі неприйнятний контент (наприклад, що містить у собі насильство). Цей вид кібер–зловмисництва стали називати «зумбомбінг» (англ. zoombombing), використовуючи назву сервісу, з якого все почалося, хоча зумбомбінг може статися і в інших платформах для відеозв'язку.

Зважаючи на те, що інша назва коронавірусу — COVID–19, в англійській мові та в повсякденному словниковому запасі мови з'явилися спільнокореневі слова–неологізми, такі

як: «covidivorce», «covidiot», «coronials», «coronadating», «coronapocalypse», «coronageddon», «cornteen» [2].

Вимушене перебування вдома зі своєю сім'єю порадувало багатьох людей, так як у них нарешті з'явився вільний час, щоб витратити його на рідних. Втім, не всі витримали випробування часом. Відомо, що карантин протягом декількох місяців закінчився розлученням для багатьох сімей. Це пов'язано насамперед із тим, що залившившись наодинці, пари зіткнулися із взаємним нерозумінням, почали з'ясовувати стосунки і прийшли до висновку, що їм буде краще розлучитися. Для тих, хто розлучився під час пандемії, виник термін «ковідіворс» (англ. covidivorce), що символізує розрив через неможливість бути разом в замкнутому просторі.

Водночас з коронавірусними розлученнями з'явилися і коронавірусні побачення. Їх називають «coronadating» («coronavirus» + «dating», що означає «зустрічатися»).

Терміном «ковідіот» (англ. covidiot) описують тих людей, хто не вірить у вірус, ігноруючи вимоги до самоізоляції і соціальної дистанції, або, навпаки, занадто сильно через нього панікують. Крім цього, в соціальних мережах можна зустріти слово «короніали» (англ. coronials). Так наразі називають покоління дітей, які були народжені під час пандемії.

Завдяки коронавірусу в англійській мові з'явилися два слова, що означають вірусний апокаліпсис. Перше — coronapocalypse («coronavirus» + «apocalypse»). Це слово використовують, щоб жартома привітати когось з днем народження. Наприклад, «Harry coronapocalypse birthday» означає «щасливого коронапокаліптичного дня народження». Інше слово — «coronageddon» («coronavirus» + «armageddon»).

Ще один англійський неологізм — cornteen («coronavirus» + «quarantine»). Найчастіше слово використовується в іронічних коментарях в соцмережах як синонім слова «карантин».

Видавництво The New Yorker запропонувало власний словник неологізмів, які виникли під час коронавірусу. Словник в гумористичному напрямі описує ситуацію в світі і включає наступні слова [3]:

1. Maskhole (mask + asshole) — це людина, яка носить маску неефективним способом: під носом, на підборідді, на потилиці.

2. Face naked (голий обличчям) — так кажуть, якщо людина відмовляється надягати маску в публічних місцях. Наприклад: Ann went all face naked to the hospital.

3. Body mullet — типова форма одягу для дзвінків в Zoom: діловий верх, а внизу — шорти або домашні штани.

4. The NOVID-19 — нова хвороба, яка виникає після 19-хвилинної тісної взаємодії з незнайомцем без маски. Найчастіше супроводжується фіктивними симптомами: першіння в горлі, слабкість, температура.

5. Overdistancing (надмірна дистанція) — це коли людина перед вами дотримується дистанції куди більше рекомендованої, в результаті чого інші люди вклинюються в чергу, думаючи, що це її кінець.

6. Domino distancing (дистанція за принципом доміно) — це коли людина за вами стає занадто близько до вас, ви рухаєтеся ближче до людини спереду, і так далі по всій черзі.

7. Emotional distancing (емоційна дистанція) — це коли ви вирішуєте, що ще не готові до серйозних рішень в ваших стосунках, і навіть до розмов з цього приводу.

8. Covideo (COVID + video) — це коротке відео, де дитина робить щось миле або жажливе під час карантину. Журнал пояснює, що такі відео — це щось середнє між чимось милим і криком про допомогу.

9. Stockholm syndrome — припущення, що все обійдеться і без карантинних обмежень.

10. Someday, Noneday, Whoseday?, Whensday?, Blursday, Whyday?, Doesn'tmatterday — таке визначення дають дням тижня, тому що через ізоляцію у людей зникло відчуття часу.

11. Body Zoom–morphia (Body dysmorphic disorder + Zoom) — коли ваше зображення в груповому відеодзвінку вам так не подобається, що ви більше ні на чому не можете зосередитися.

12. Quorumtine — колективне рішення членів сім'ї про те, що дивитися по телевізору.

13. COVID–30 — так позначають зайві кілограми, які набрали під час карантину.

14. Flattening the curve — це спроба натягнути улюблені речі після набраних кілограмів.

Таким чином, з розвитком суспільства продовжує розвиватися і сучасна англійська мова. У мові з'являється все більше неологізмів, які допомагають відобразити та описувати сучасну реальність. Зважаючи на ситуацію, що наразі склалася у світі, а саме COVID–19, список вищенаведених слів, на нашу думку, буде поповнюватися, тому дана тема потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. 'Quarantini.' 'Doomscrolling.' Here's how the coronavirus is changing the way we talk. URL : <https://www.latimes.com/world-nation/story/2020-04-11/coronavirus-covid19-pandemic-changes-how-we-talk>.
2. Какие слова появились из-за пандемии. URL : <https://screenlifer.com/quarantine/podayu-na-koronarazvod-kakie-slova-poyavilis-iz-za-pandemii/>.
3. Lexicon for a Pandemic. URL : <https://www.newyorker.com/magazine/2020/07/20/lexicon-for-a-pandemic>.

УДК 336.71 (477)
ББК 65.262 (4Укр)

Наукове видання

**Розвиток банківських систем світу в умовах
глобалізації фінансових ринків**

Матеріали XVI Міжнародної науково–практичної конференції
(19 листопада 2020 р.)

Відповідальний за випуск
Пантелеєва Н. М.

Комп'ютерний набір та верстка
Романовська Л. В., Івженко І. В.

Університет банківської справи
Черкаський навчально–науковий інститут
Україна, м. Черкаси, вул. В'ячеслава Чорновола, 164